

**Маркетинговое агентство
с продуктовым подходом**

**IT-
AGENCY**

- 1. О компании**
- 2. Наши услуги**
- 3. Кейсы**
- 4. Отзывы наших клиентов**
- 5. Наша команда**

IT-
AG
E
NCY

1. О компании

IT-AG
E
NCY

О компании

Работаем давно, много и на результат

16

Лет на опыта. Работаем
с 2004 года

80+

Профессиональных
сотрудников разных
специальностей

180

Успешно выполненных
проектов

IT-AGENCY

Постоянно подтверждаем свою экспертизу

Яндекс

Сертифицированное
агентство Яндекса

Google

Ведущий партнёр
Google

aitarget

Партнёр Ai Target

О нас



Входим в Золотую сотню digital-агентств
и сотню digital-агентств по версии Tagline

Принципы нашей работы

На первое место ставим интересы проектов, на второе — интересы людей, на третьем месте — деньги, как оценка полезности нашей работы и средство достижения цели.



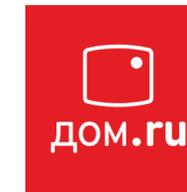
Наши клиенты



самолет



Skillbox



АКВАФОР®
фильтры для воды

ПЛЮСБАНК⁺



ВкусВилл



Joymoney



делобанк

STONE HEDGE®

amo.ru
DIGITAL REAL ESTATE

Делимся знаниями

Участвуем в профильных мероприятиях
в качестве спикеров, модераторов, менторов:



BalticDigitalDays



IT-AGENCY

Проводим регулярные онлайн и оффлайн мероприятия,
на которых разбираем конкретные примеры и кейсы



Делимся знаниями



Специалисты IT-Agency преподают в Нетологии, а статьи наших экспертов регулярно выходят в деловых изданиях



IT-AGENCY

2. Услуги

IT-AGENCY

Наши услуги

Реклама

- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- Видео
- CPA
- Нативная реклама
- Интеграции

Дизайн и разработка

- Создание сайтов любой сложности
- Разработка РИМ
- Техническая поддержка
- Контентная поддержка

CRM-маркетинг

- Разработка и реализация стратегии
- Аудит текущей триггерной стратегии

IT-AGENCY

SEO

- Разовые аудиты
- Постоянное сопровождение
- SEO для блогов/журналов
- SEO-поддержка редизайна
- Своя разработка под SEO

Продуктовый дизайн

- CJM
- CustDev
- Проверка гипотез

Консалтинг

- Стратегические сессии
- Помощь в поисках точек роста
- Помощь в найме
- Помощь в проведении тендеров

Сквозная аналитика

- Собственный продукт Elly.pro
- Помогаем внедрять сторонние решения

Контент-маркетинг

- Системный контент-маркетинг для B2B
- Контент-маркетинг как канал продаж
- Аналитика для контент-маркетинга
- Найм и обучение редакторов

Работа с отделом продаж

- Прослушка звонков
- Контроль качества
- Обучение менеджеров
- Отчетность по менеджерам

Реклама

Работаем со всеми форматами

- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- Видео
- CPA
- Нативная реклама
- Интеграции



Изучаем → запускаем → развиваем → анализируем



Параллельно выстраиваем всю инфраструктуру:

- Сквозная аналитика
- CRM-маркетинг
- PR и контент-маркетинг

SEO

- Разовые аудиты
- Постоянное сопровождение
- SEO для блогов/журналов
- SEO-поддержка редизайна
- Своя разработка под SEO



Делим риски и привязываем оплату к результату

Работаем по ROMI и DPP. Ставим целью рост продаж с поискового трафика. Берем не всех, а только тех, кому можем помочь и окупимся.

Погружаем заказчика

На встречах обучаем, объясняем SEO-задачи и совместно находим реалистичные решения.

Общаемся напрямую, без аккаунт-менеджеров

Работаем напрямую с руководителем, маркетологами, дизайнерами, писателями и разработчиками. Получается почти как штатный специалист.

Продвигаем честными методами

Работаем без обмана и не нарушаем правила поисковых систем, чтобы не рисковать бизнесом клиента — не покупаем ссылки и не пишем классические SEO-тексты.

Работаем **16 лет**

Имеем кейсы в **15 сегментах**

Помогли **56 компаниям**

Сквозная аналитика

- Собственный продукт Elly.pro
- Помогаем внедрять сторонние решения



Строим аналитику с учётом особенностей структуры компании, брендов, продуктов, регионов, дилеров и бизнес-процессов.

Готовим индивидуальные отчёты в Excel и дэшборды в PowerBI для каждого сотрудника, отдела, подрядчика под конкретные сценарии принятия решений.

Даём аналитическую поддержку: еженедельные аналитические письма, подсветку проблем, рекомендации по улучшению, консультации по скайпу или лично.

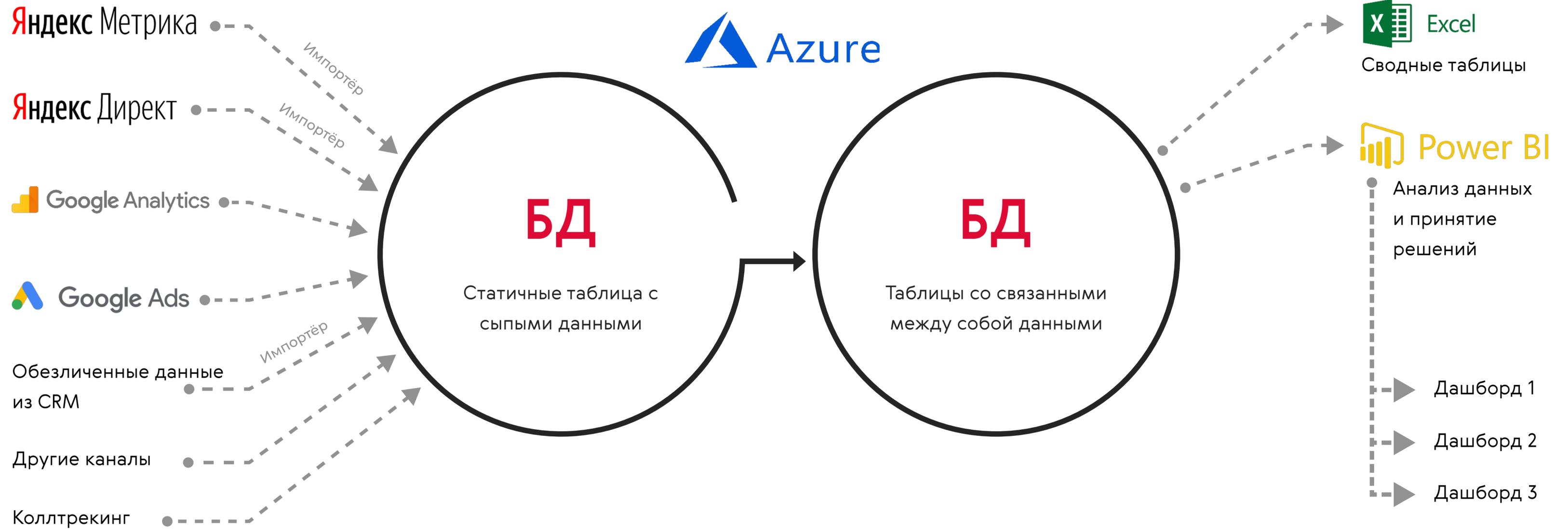
[Подробнее про Elly](#)

[Пример](#) управленческой отчётности в PowerBI

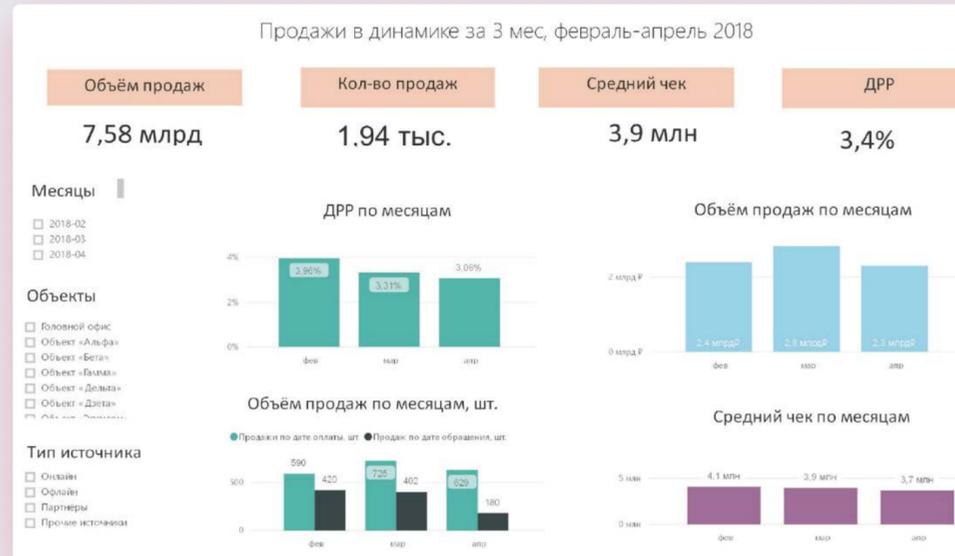
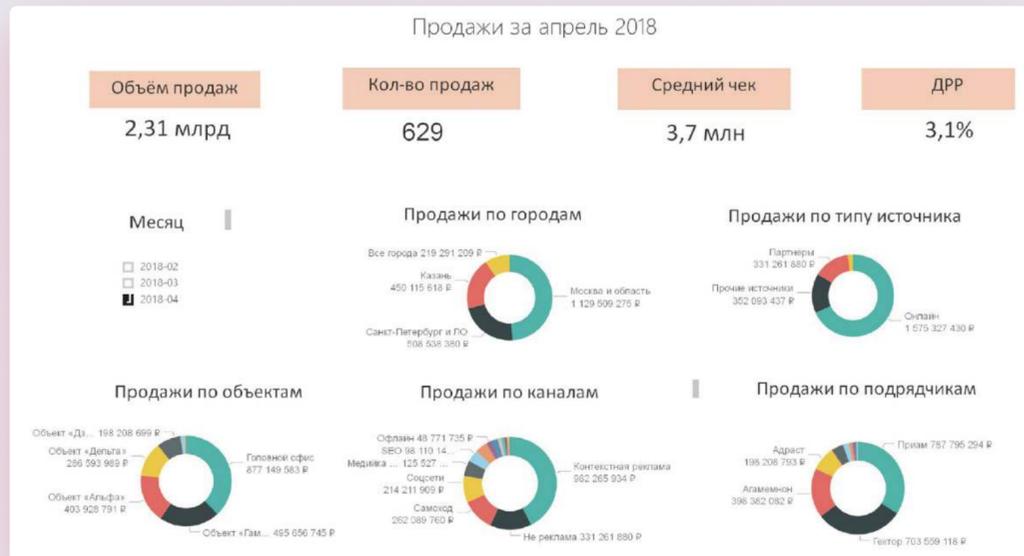
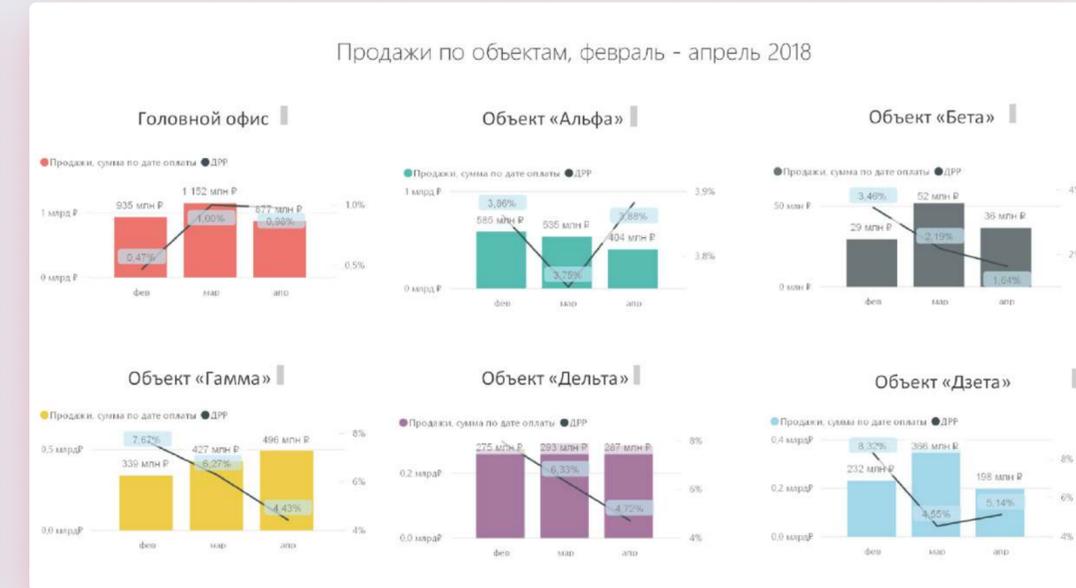
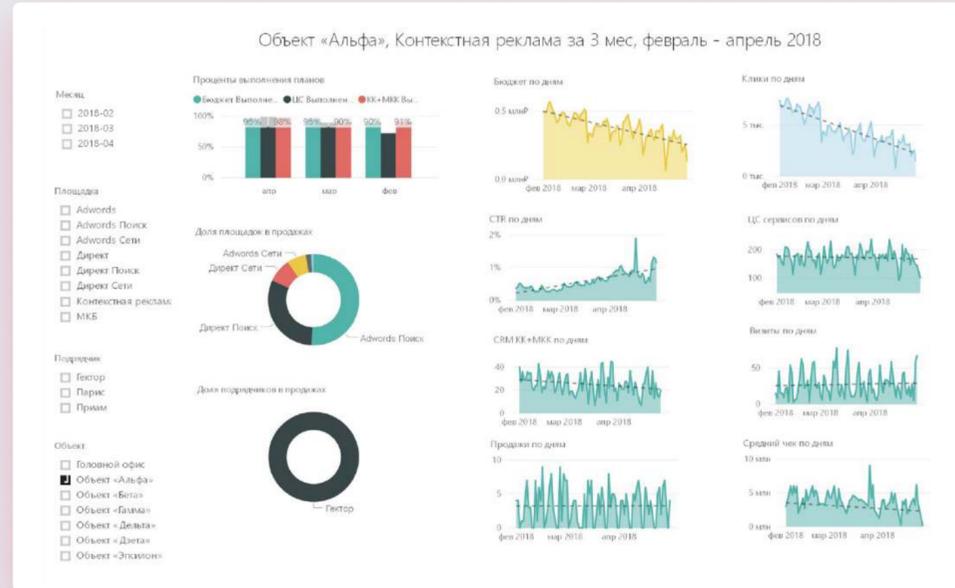
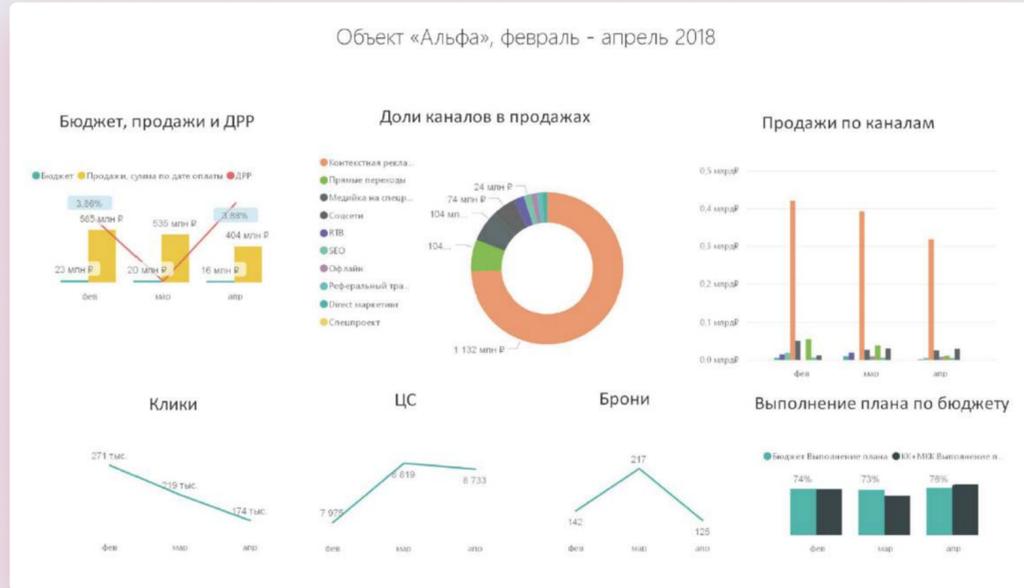
Успешно внедрили
сквозную аналитику
для **49 компаний**

Сквозная аналитика

Структура системы



Примеры дашбордов



Наименование строки	Расход		Показы		Клики	СРС	Клики → Сервисы		СРС	ЦС сервисов		СРС	СРМ		СРМ	СРМ/ГТО		ГТО → За	Визиты по дате		Визиты по дате	Визиты по дате		Брони по дате	Брони по дате				
	план	факт	план	факт			стоимость	стоимость		стоимость	стоимость		стоимость	стоимость		стоимость	стоимость		стоимость	стоимость		стоимость	стоимость			стоимость	стоимость	стоимость	стоимость
2018-07-00-2018-08-05	13 758 489	65 218 418	203 264	68	7,37%	13 991	884	29%	3 799	3 823	40%	2 356	8 997	4	2 356	7,14%	110	682 480	112	2 106	2 106	100%	110	682 480	112	2 106	2 106	100%	
2018-08-06-2018-08-12	18 607 601	84 834 487	298 863	66	11,60%	14 671	3 474	34%	5 671	3 458	42%	2 378	8 245	4	2 378	7,48%	178	1 247 335	179	2 106	2 106	100%	179	1 247 335	179	2 106	2 106	100%	
2018-08-13-2018-08-19	19 022 023	84 791 027	281 335	68	10,79%	30 244	829	17%	5 231	3 823	42%	2 230	8 530	4	2 230	7,50%	183	1 109 232	183	2 230	2 230	100%	183	1 109 232	183	2 230	2 230	100%	
2018-08-20-2018-08-26	19 436 951	81 629 019	294 375	66	12,04%	39 574	3 468	13%	5 488	3 533	41%	2 233	8 704	4	2 233	7,66%	171	1 177 822	171	2 233	2 233	100%	171	1 177 822	171	2 233	2 233	100%	
2018-08-27-2018-09-02	10 922 497	47 267 600	163 358	66	15,04%	24 865	438	12%	3 076	3 551	38%	1 160	4 416	4	1 160	7,41%	86	843 126	86	1 160	1 160	100%	86	843 126	86	1 160	1 160	100%	
2018-09-03-2018-09-09	20 880 824	81 094 687	343 032	61	9,87%	33 844	616	16%	3 396	3 868	40%	2 136	9 766	4	2 136	7,91%	169	1 348 805	169	2 136	2 136	100%	169	1 348 805	169	2 136	2 136	100%	
2018-09-10-2018-09-16	21 321 584	78 564 240	351 033	61	13,00%	49 637	487	11%	3 267	4 064	42%	2 186	9 754	4	2 186	7,59%	166	1 172 215	166	2 186	2 186	100%	166	1 172 215	166	2 186	2 186	100%	
2018-09-17-2018-09-23	22 088 938	68 908 605	350 412	63	11,02%	38 005	372	14%	5 511	4 010	40%	2 215	9 977	4	2 215	8,04%	177	1 335 105	177	2 215	2 215	100%	177	1 335 105	177	2 215	2 215	100%	
2018-09-24-2018-09-30	24 820 901	68 146 030	388 482	64	11,59%	44 872	553	13%	3 765	4 303	42%	2 422	10 248	4	2 422	7,72%	187	1 351 478	187	2 422	2 422	100%	187	1 351 478	187	2 422	2 422	100%	
2018-10-01-2018-10-07	17 900 931	52 993 853	290 771	62	13,05%	37 949	472	13%	4 880	3 861	38%	1 871	9 568	4	1 871	8,04%	150	1 200 493	150	1 871	1 871	100%	150	1 200 493	150	1 871	1 871	100%	
2018-10-08-2018-10-14	17 754 487	43 371 343	290 124	61	13,50%	39 181	453	13%	4 920	3 809	41%	2 008	8 851	4	2 008	7,78%	156	974 263	156	2 008	2 008	100%	156	974 263	156	2 008	2 008	100%	
2018-10-15-2018-10-21	16 305 333	39 490 334	231 099	71	15,97%	36 913	442	14%	3 266	3 099	37%	1 844	8 388	4	1 844	8,28%	114	682 283	114	1 844	1 844	100%	114	682 283	114	1 844	1 844	100%	
2018-10-22-2018-10-28	15 233 562	36 283 277	223 716	68	14,51%	32 056	469	13%	3 033	3 039	39%	1 748	8 715	4	1 748	7,38%	128	784 753	128	1 748	1 748	100%	128	784 753	128	1 748	1 748	100%	
Итого	14 450 552	36 283 277	223 970	65	13,51%	30 184	479	14%	2 869	4 867	39%	1 148	12 588	4	1 148	8,48%	81	446 437	81	1 148	1 148	100%	81	446 437	81	1 148	1 148	100%	
КTB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Видеореклама	208 109	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Контекстная реклама	911 219	282 181	10 250	60	0,74%	11	8 113	4%	5	182 241	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Медийка на спецресурсах	7 995 472	16 585 084	121 613	62	14,40%	17 517	433	8%	1 319	4 670	40%	654	11 008	4	654	8,72%	57	310 333	57	654	654	100%	57	310 333	57	654	654	100%	
Итого	2 605 589	13 914 112	31 455	85	7,68%	2 416	1 103	19%	462	9 770	20%	94	28 337	4	94	8,51%	8	40 152	8	94	94	100%	8	40 152	8	94	94	100%	
Целевая	804 564	3 272 967	6 308	336	3,74%	238	3 900	48%	115	4 823	9%	6	142 827	6	6	0,00%	0	0	6	6	6	100%	0	0	0	0	0	0	0
Авако	412 361	322 808	9 848	71	6,48%	378	1 092	28%	98	4 208	20%	20	20 618	30	20	10,00%	2	7 038	30	20	20	100%	2	7 038	30	20	20	100%	
Новостройки	349 093	293 274	2 432	144	9,75%	237	1 472	23%	55	6 347	13%	7	49 866	15	7	14,29%	1	4 916	15	7	7	100%	1	4 916	15	7	7	100%	
Москву	138 184	820 307	2 205	116	5,94%	72	1 540	15%	11	12 654	18%	2	66 007	10	2	6,00%	0	0	10	10	100%	0	0	0	0	0	0	0	
Мирквартир	120 417	1 204 071	1 671	72	3,64%	61	1 979	36%	22	15 052	36%	8	15 052	12	8	12,50%	1	5 731	12	8	8	100%	1	5 731	12	8	8	100%	
Квадрат	116 932	361 684	1 732	68	8,38%	145	808	4%	8	14 817	40%	4	29 233	4	4	100%	0	0	4	4	4	100%	0	0	0	0	0	0	
Городские	114 217	718 658	1 886	61	7,28%	137	2 186	13%	43	2 659	13%	5	2 659	13	5	100%	0	0	13	13	13	100%	0	0	0	0	0	0	
Капиталград	108 586	385 966	1 942	56	15,68%	104	307	4%	12	9 049	52%	5	21 717	12	5	100%	0	0	12	12	12	100%	0	0	0	0	0	0	
Найдирмауру	93 565	1 895 009	3 287	28	2,52%	83	1 132	15%	12	7 797	25%	3	31 188	2	3	100%	0	0	3	3	3	100%	0	0	0	0	0	0	
Медиа	83 526	1 770 992	935	88	20,09%	182	4 837	7%	14	9 951	7%	4	41 951	2	4	100%	0	0	4	4	4	100%	0	0	0	0	0	0	0
Реаксандр	58 845	127 869	485	127	11,74%	55	1 078	9%	5	11 769	20%	1	58 845	2	1	50%	0	0	1	1	1	100%	0	0	0	0	0	0	
Новострой	40 081	187 770	557	72	9,80%	55	734	11%	6	6 880	7%	6	9 807	6	6	100													

Разработка и дизайн

- Создание сайтов любой сложности
- Разработка РИМ (рекламно-информационных материалов)
- Техническая поддержка
- Контентная поддержка

Помогли более
чем **20 компаниям**



Постоянно совершенствуем сайт

- Работаем над дизайном и конверсией отдельно прорабатываем посадочные страницы
- Анализируем вебвизор на постоянной основе
- Периодически проверяем гипотезы и проводим A/B тестирование

делобанк



ПЛЮСБАНК



АКВАФОР
фильтры для воды

UNIC



Инструменты и технологии



Контент-маркетинг

- Системный контент-маркетинг для B2B
- Контент-маркетинг как канал продаж
- Аналитика для контент-маркетинга
- Найм и обучение редакторов



GRESSO



Наша цель — построить data-driven систему, которая будет работать на цели бизнеса

- Визуализируем воронку продаж, изучаем влияние контента на конверсии в этой воронке
- Анализируем контент конкурентов и лидеров отрасли;
- Изучаем целевые аудитории
- Формулируем стратегию и создаем инструменты (темник, контент-план, ToV, редпроцессы, инструкции и шаблоны)
- Реализуем стратегию (запускаем производство, настраиваем дистрибуцию и аналитику, работаем на KPI)
- Работаем вместе с SEO.

CRM-маркетинг

- Разработка и реализация стратегии
- Аудит текущей триггерной стратегии

edoque 

Superbro
Dostavista.market

CarPrice 

Делаем так, чтобы работала не только первая, но и вторая конверсия

Для этого

- Уменьшаем количество брошенных корзин
- Увеличиваем повторные покупки и средний чек
- Увеличиваем LTV клиентов
- Транслируем ценности компании

Работа с отделом продаж

- Прослушка звонков
- Контроль качества
- Обучение менеджеров
- Отчетность по менеджерам



RealtyCalendar



ingate
Everyone finds. *Faster*



tickets cloud

АКВАФОР®
фильтры для воды



amo.ru
DIGITAL REAL ESTATE



IBS



NEWBEAUTYBOX

IT-AGENCY

Увеличиваем вторую конверсию в среднем до 80%

- Помогаем руководителям находить слабые зоны отдела продаж
- Быстро выявляем отклонения от стандартов общения с клиентами
- Освобождаем время руководителя на развитие отдела

Как это работает?

Сначала строим систему контроля. Результат: утверждённые критерии и правила оценки, форматы отчётов.

Переходим к регулярной работе. Результат: регулярно контролируем разговоры и выявляем отклонения от стандартов.

Получаем результат. Из отчёта руководитель получает информацию о слабых зонах и обучает менеджеров, повышая качество работы отдела.

Работа с отделом продаж

Еженедельно присылаем оценочную таблицу и отчёт по качеству работы менеджеров

Динамика основных показателей

Выборка звонков

171

Количество менеджеров

16

Период

Все

Тип клиента

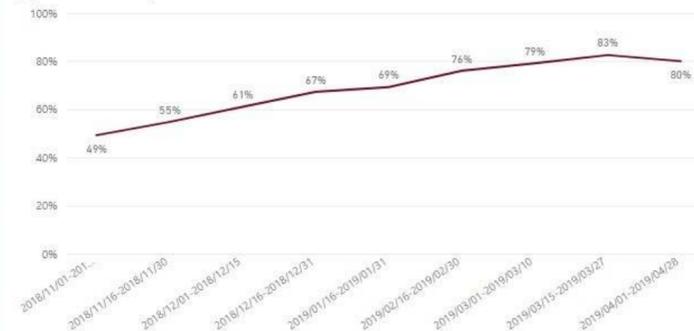
горячий
 думающий

IT-AGENCY

Динамика баллов по менеджерам

Менеджер	2018/11/01-2018/11/15	2018/11/16-2018/11/30	2018/12/01-2018/12/15	2018/12/16-2018/12/31	2019/01/16-2019/01/31	2019/02/16-2019/02/30
Антонова Анна	57%	42%	54%	63%	75%	82%
Васнецова Ольга	47%	39%	74%	64%	70%	72%
Годунова Евгения	54%	65%				
Журавлева Карина	61%	67%	62%	74%	82%	77%
Иванов Иван	46%	63%	68%	68%	71%	91%
Ковалева Юлия						53%
Кошкина Алина	64%	54%	73%	74%	82%	72%
Кукушкина Яна	52%	63%	65%	80%	81%	70%
Малышко Светлана	49%	53%	55%	72%	69%	76%
Пестов Виталий	33%	60%	45%	78%	57%	75%
Петренко Мария	44%	47%	46%	50%	46%	72%
Рябова Анастасия	37%	53%	88%	76%	81%	90%
Савельев Степан	51%	33%	42%	64%	58%	82%
Сергеева Екатерина	49%	49%	69%	54%	59%	81%
Синицина Елена	54%	71%	62%	69%	73%	66%
Степанова Наталья	44%	67%	45%	62%	68%	85%
Всего	49%	55%	61%	67%	69%	76%

Динамика общего балла



Динамика по блокам

Период	Общий балл	Установление контакта	Выявление потребности	Презентация	Отработка возражений	Закрытие сделки	Завершение разговора	Структура разговора	Качество коммуникации
2019/02/16-2019/02/30	76%	78%	62%	67%	85%	95%	72%	84%	95%
2018/12/16-2018/12/31	67%	85%	52%	54%	63%	93%	62%	87%	81%
2019/04/01-2019/04/28	80%	93%	83%	67%	61%	89%	59%	94%	91%
2019/03/01-2019/03/10	79%	90%	78%	62%	72%	85%	78%	90%	96%
2019/03/15-2019/03/27	83%	95%	85%	76%	85%	79%	53%	91%	88%
Всего	67%	83%	59%	52%	46%	79%	55%	89%	84%

Баллы и рейтинг за отчётный период

Период

2019/03/01-2019/03/10

Тип клиента

горячий
 думающий

IT-AGENCY

Общий балл

79%

Рейтинг менеджеров

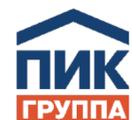
Менеджер	Общий балл	Рейтинг
Петренко Мария	90%	1
Кошкина Алина	88%	2
Журавлева Карина	87%	3
Васнецова Ольга	83%	4
Рябова Анастасия	83%	4
Степанова Наталья	82%	6
Иванов Иван	80%	7
Малышко Светлана	79%	8
Ковалева Юлия	79%	9
Антонова Анна	78%	10
Синицина Елена	78%	11
Сергеева Екатерина	73%	12
Савельев Степан	72%	13
Пестов Виталий	71%	14
Кукушкина Яна	66%	15
Всего	79%	

Баллы по блокам

Менеджер	Общий балл	Установление контакта	Выявление потребности	Презентация	Отработка возражений	Закрытие сделки	Структура разговора	Качество коммуникации
Антонова Анна	78%	100%	88%	44%	75%	100%	67%	100%
Васнецова Ольга	83%	75%	83%	92%		100%	67%	90%
Журавлева Карина	87%	100%	85%	83%		100%	100%	100%
Иванов Иван	80%	100%	86%	67%		100%	100%	100%
Ковалева Юлия	79%	100%	50%	61%	100%	90%	100%	100%
Кошкина Алина	88%	100%	89%	86%		100%	67%	100%
Кукушкина Яна	66%	75%	25%	67%	25%	100%	100%	90%
Малышко Светлана	79%	75%	100%	50%	67%	100%	100%	100%
Пестов Виталий	71%	100%	60%	44%	75%	100%	100%	100%
Петренко Мария	90%	75%	100%	83%	100%	75%	100%	90%
Рябова Анастасия	83%	75%	85%	50%	67%	100%	67%	100%
Савельев Степан	72%	75%	100%	42%	67%	50%	83%	80%
Сергеева Екатерина	73%	100%	78%	38%		0%	100%	100%
Синицина Елена	78%	100%	68%	67%		60%	100%	100%
Степанова Наталья	82%	100%	75%	56%	75%	100%	100%	90%
Всего	79%	90%	78%	62%	72%	85%	90%	96%

Консалтинг

- Стратегические сессии
- Помощь в поисках точек роста
- Помощь в найме
- Помощь в проведении тендеров



COMDI



esprezo.

нетология



СантехМолл

IT-AGENCY

Помогаем решить любую нестандартную задачу.

На консультации подключаем ведущих специалистов и руководителей направлений:



Кирилл Касимский

Основатель, управляющий партнёр



Роман Игошин

Руководитель направления маркетинга



Александр Кульгинский

Аккаунт директор



Григорий Орлов

Старший продакт менеджер

3. Кейсы

IT-AG
NCRY

Плюс Банк

6,5

Лет сотрудничества

В рейтингах российских банков Плюс Банк входит в топ — 150 по активам, в топ — 10 по объёму выданных автокредитов и в топ — 100 по кредитованию физлиц. Его специализация — выдача кредитов на покупку подержанных автомобилей. Отделения банка есть в шести регионах.

Задача

Наладить привлечение вкладов: быстро, дёшево и ровно столько, сколько надо.

Результат

Привлекаем для Плюс Банка до 500 млн рублей в месяц и до 4 млрд рублей в год. Если потребуется, сможем привлекать до 2–3 млрд рублей в месяц. Всё зависит от запроса банка: если нужно — включаем привлечение вкладов, если нет — выключаем.

Проект запустили за один месяц.

ПЛЮСБАНК 

#Финансы

#Построение продаж

#Аналитика

#Аудит и стратегия

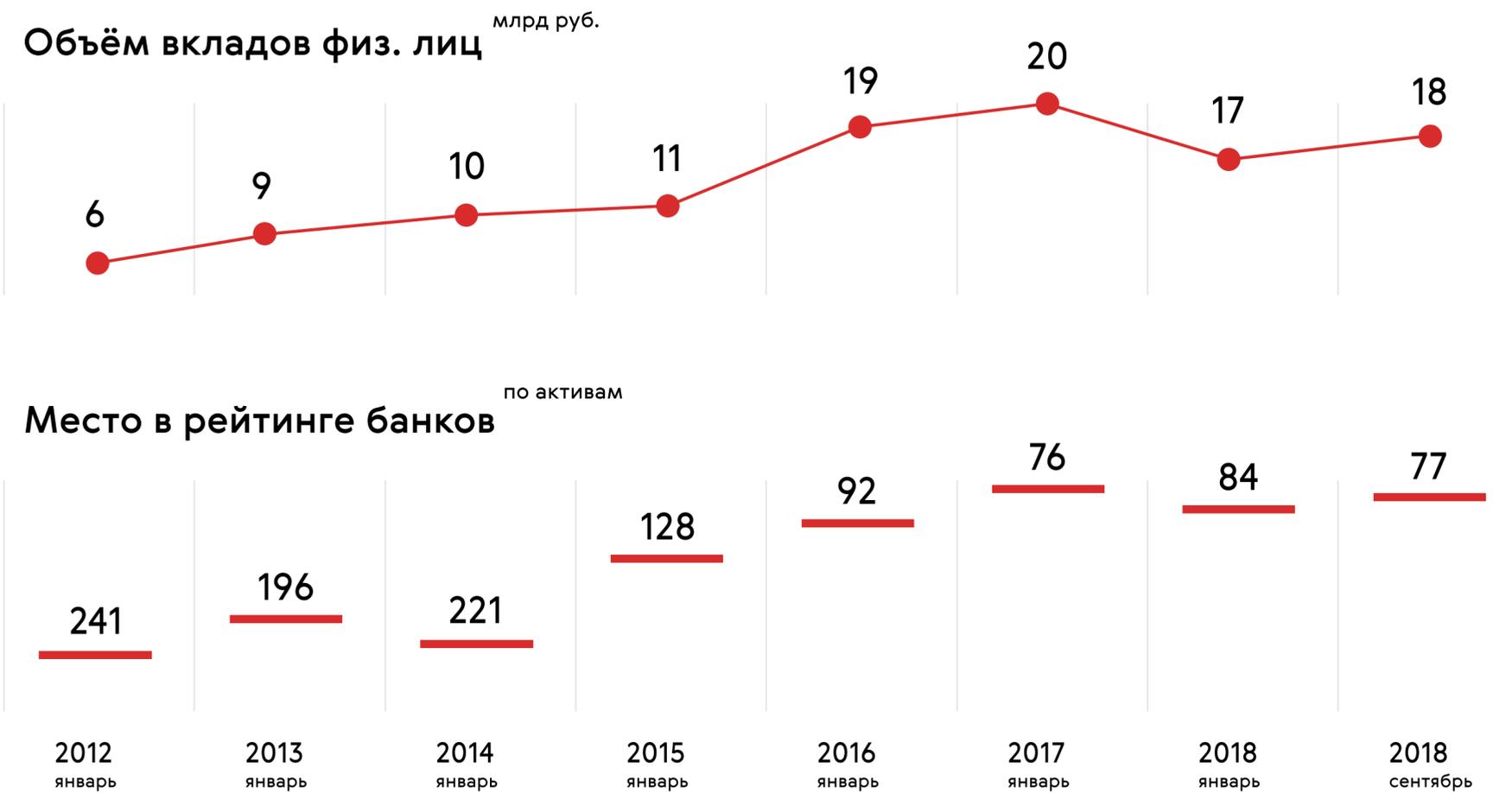
#Контекстная реклама

#Дизайн

#Разработка

Плюс Банк

График «Место в рейтинге банков по активам и общий объём вкладов физических лиц, млрд ₽»



#Финансы

#Построение продаж

#Аналитика

#Аудит и стратегия

#Контекстная реклама

#Дизайн

#Разработка

Плюс Банк

Что для этого сделали:

- Мы построили управляемую систему для привлечения вкладов
- Наладили бизнес-процесс по сбору данных об источниках
- Улучшили продукт «вклады»
- Изменили график работы отделений
- Сделали отдельный лендинг для рекламы для сплит-тестов
- Определили цель, которая лучше всего коррелирует с продажами
- Запустили контекстную рекламу по тем запросам и с теми объявлениями, которые лучше всего конвертируются во вкладчиков
- Настроили медиапланирование и оптимизацию ставок по микроконверсиям

Результат этой системы:

Мы можем привлекать ровно столько вкладов, сколько нужно Плюс Банку, за минимально возможную стоимость.

IT-AGENCY



#Финансы

#Построение продаж

#Аналитика

#Аудит и стратегия

#Контекстная реклама

#Дизайн

#Разработка

ЦМРТ

2500

Новых пациентов в месяц

+20%

Качества работы отдела продаж

Задача

Внедрить систему контроля менеджеров.
Поднять уровень качества работы с клиентами.

Результат

На 20 % повысили качество обработки звонков операторами за первые 2 месяца работы с помощью системы контроля.

Что для этого сделали:

- Создали и систематизировали базу знаний
- Выстроили систему отчётности по 3 показателям качество, нагрузка, эффективность менеджеров
- Ввели еженедельное обучение по нашей системе оценки
- Разработали скрипты работы консультантов



ЦМРТ™

#Медицина

#Построение продаж

#Аналитика

#Аудит и стратегия

#Отделы продаж

#Стратессия

#Контекстная реклама

#Дизайн

#Разработка

#Найм

Аквафор

АКВАФОР разрабатывает и производит фильтры и системы очистки для воды. Готовая продукция продаётся через ритейлеров и специализированных дилеров в России, где компания занимает лидирующее положение, в СНГ, Европе, США и Китае.

Задача

Построить эффективный канал продаж в интернете, чтобы привлекать онлайн-покупателей в дилерскую сеть для прямой коммуникации с клиентами, оказывать более качественный сервис и увеличивать LTV.

АКВАФОР[®]
фильтры для воды

#Интернет-магазин

#Аналитика

#SEO для редизайна

#Дизайн

#Построение продаж

#Найм

#Аудит и стратегия

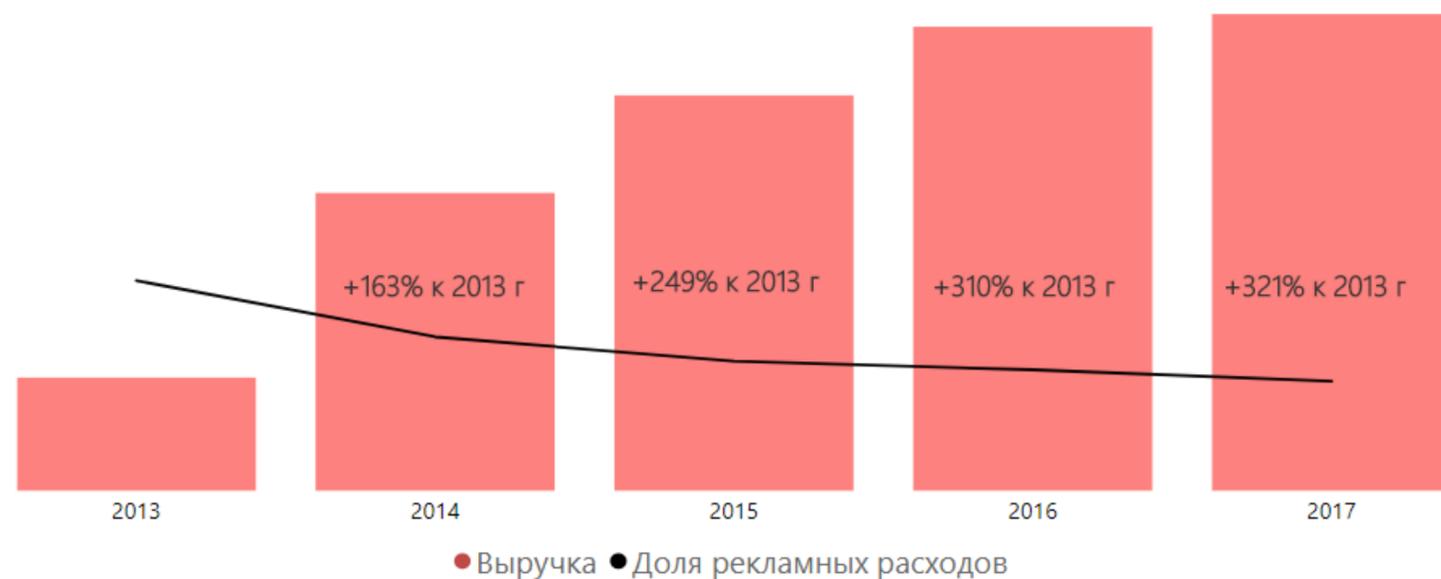
#Стратсессия

#Контекстная реклама

#Отделы продаж

Аквафор

Выручка и доля рекламных расходов по годам



Результат

С 2013 по 2017 год продажи в российском интернет-магазине АКВАФОР выросли в четыре раза, при этом доля рекламных расходов снизилась.

АКВАФОР®
фильтры для воды

#Интернет-магазин

#Аналитика

#SEO для редизайна

#Дизайн

#Построение продаж

#Найм

#Аудит и стратегия

#Стратессия

#Контекстная реклама

#Отделы продаж

Аквафор

Что для этого сделали:

- Запустили контекстную рекламу
- Сделали редизайн интернет-магазина
- Настроили сквозную аналитику и внедрили отчётность до продаж
- Внедрили контроль качества в отделе продаж
- Провели поисковую оптимизацию и продвижение сайта
- Запустили рекламу в новых рекламных каналах
- Запустили каналы e-mail-рассылок и push-уведомлений

Так мы увеличили количество повторных продаж и новых покупателей.

К 2018 году внутри АКВАФОР сформировалась сильная самостоятельная команда, которая полностью переняла на себя управление рекламными каналами. Отстроенные за пять лет процессы позволили осуществить бесшовную передачу проекта.

Со своей стороны мы продолжаем вести сквозную аналитику и собирать отчётность по текущим показателям с помощью сервиса Elly.pro, а также продолжаем отвечать за зону SEO.

IT-AGENCY

АКВАФОР[®]
фильтры для воды

#Интернет-магазин

#Аналитика

#SEO для редизайна

#Дизайн

#Построение продаж

#Найм

#Аудит и стратегия

#Стратсессия

#Контекстная реклама

#Отделы продаж

Storytel

Весной в стриминговом сервисе аудиокниг Storytel вышел аудиосериал «Пост». Его написал и озвучил Дмитрий Глуховский — автор «Метро 2033», «Будущего» и «Текста». Аудиосериал задуман как международный проект, поэтому сейчас его адаптируют и запускают во всех странах, где работает приложение Storytel.

Задача

Помочь проекту с созданием эксклюзивных материалов для визуального оформления.

Что сделали

Собрали лендинг в Readymag, чтобы быстро сверстать страницы с иллюстрациями и анимацией, не подключая разработчиков. Это сильно сэкономило время — сроки были сжатые.

IT-AGENCY



#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

#CJM

#Контекстная реклама

#Аудит и стратегия

Storytel

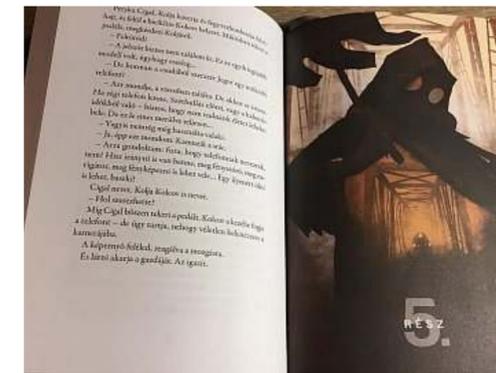
Результат

Мы создали визуальное сопровождение для всего сериала.

После запуска «Поста» все иллюстрации ушли в работу. Сейчас это обложки для сериала в 9 странах, иллюстрации для печатной книги, которая вышла на венгерском языке, толстовки, буклеты, открытки и другой мерч проекта. Большие плакаты, под которыми Глуховский сидел на Comic Con в Швеции и презентовал «Пост» — это тоже наши иллюстрации.



Постеры с автографом Глуховского в нашем офисе



В Венгрии аудиосериал стал еще и книгой



Дмитрий Глуховский на комик-коне презентует «Пост» и показывает наши иллюстрации



Постеры с презентации аудиосериала в Болгарии



#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

#CJM

#Контекстная реклама

#Аудит и стратегия

Storytel

Что сделали:

- Промосайт
- Постеры для онлайн и офлайна
- Обложки эпизодов

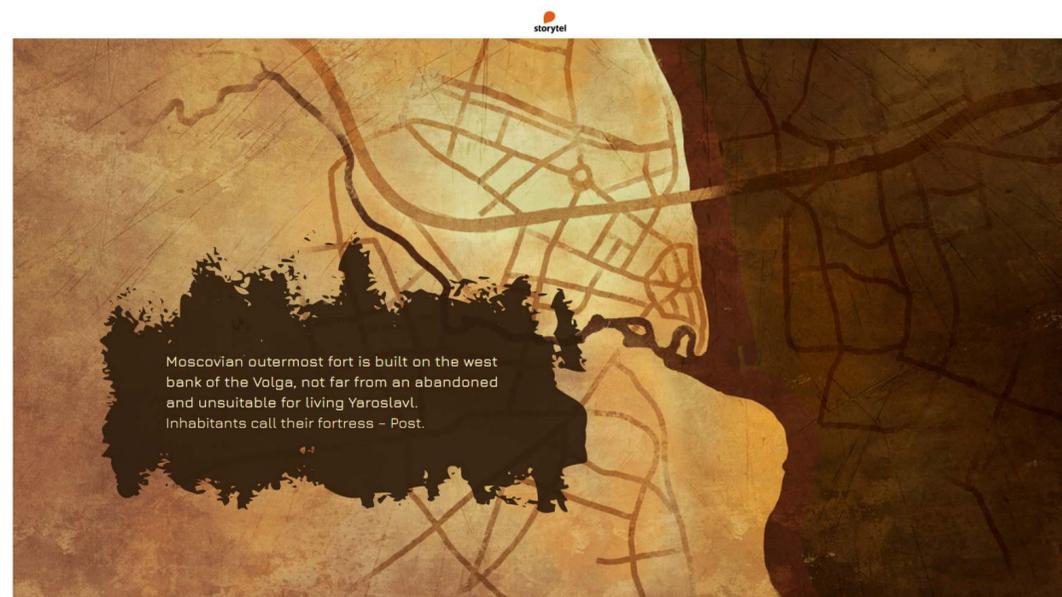
Промосайт был нужен для PR-поддержки всей истории ещё до старта проекта, чтобы погрузить человека в мир аудиосериала через сильный постапокалиптический визуал.

Мы сделали русскую версию промосайта, а потом перевели её на английский.

Лендинг собрали в Readymag, чтобы быстро сверстать страницы с иллюстрациями и анимацией, не подключая разработчиков.

Это сильно сэкономило время — сроки были сжатые.

IT-AGENCY



storytel

#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

#CJM

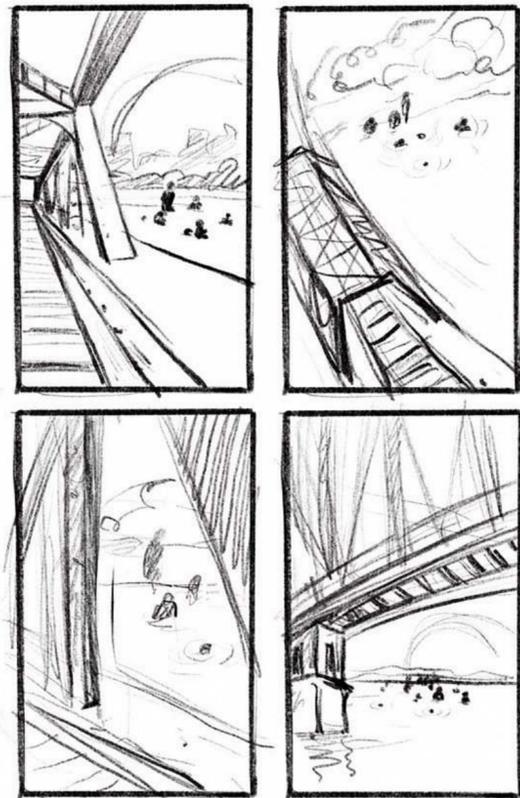
#Контекстная реклама

#Аудит и стратегия

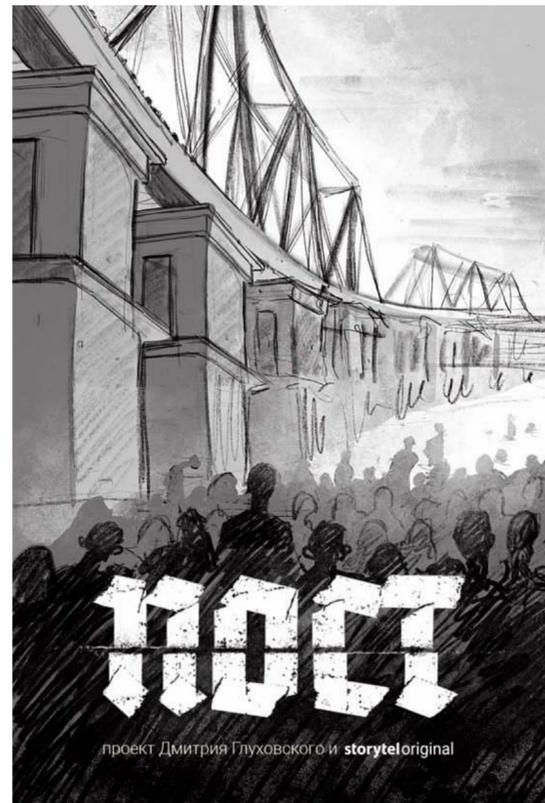
Storytel

Создание постеров

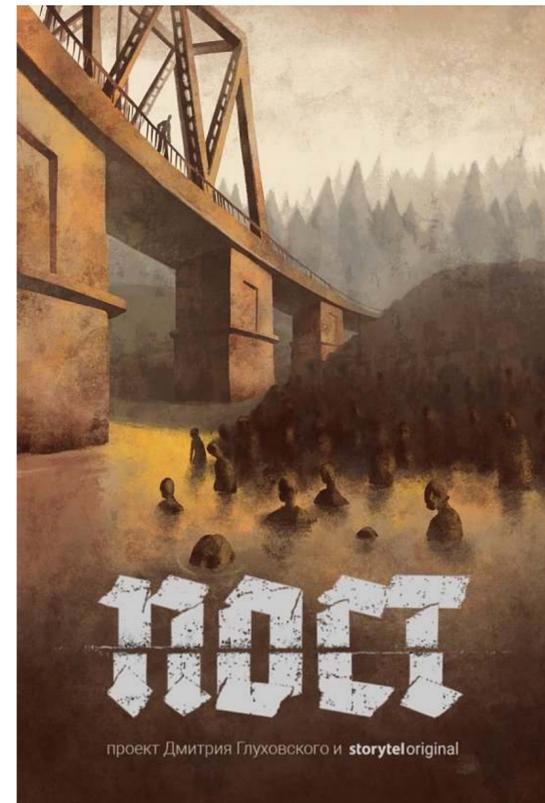
По нашему опыту, в творческой задаче, где нет KPI, важно сделать процесс прозрачным, чтобы каждый вовлеченный человек понимал, откуда взялся итоговый результат. Поэтому мы работали в общем чате, где была команда Storytel, наши дизайнер и иллюстратор. Процесс построили так:



1. Дизайнер и иллюстратор предлагали сюжет, дорабатывали и утверждали его с заказчиком



2. Затем прорабатывали композицию, снова собирали замечания и утверждали эскиз



3. Затем отрисовывали картинку, собирали последний круг замечаний и утверждали финальную версию

IT-AGENCY



#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

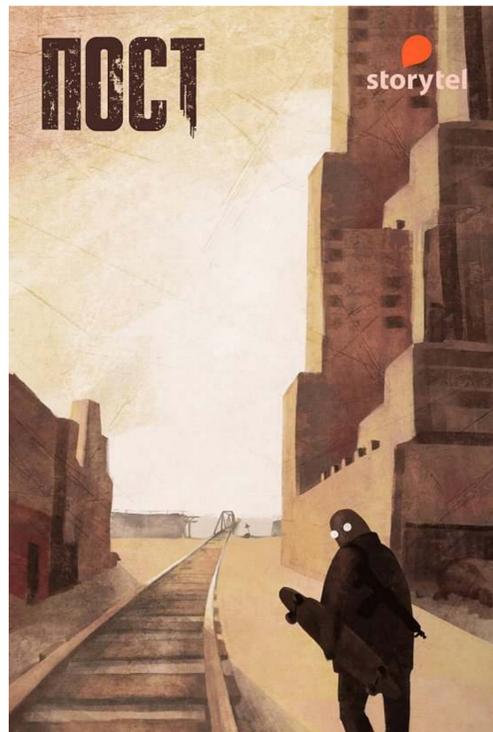
#CJM

#Контекстная реклама

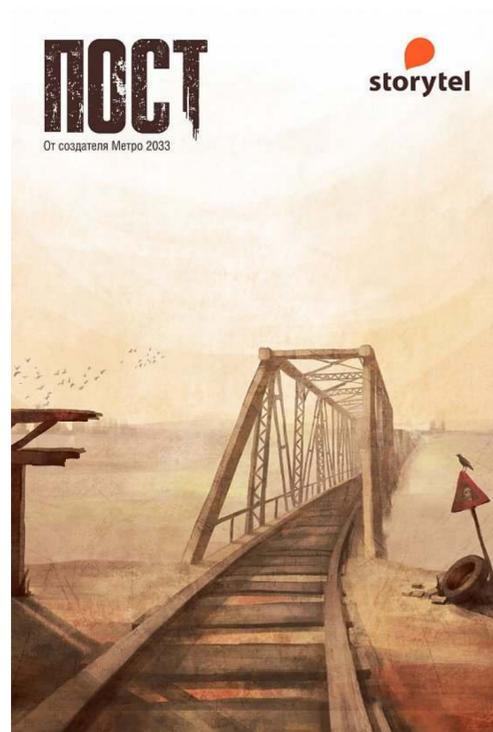
#Аудит и стратегия

Storytel

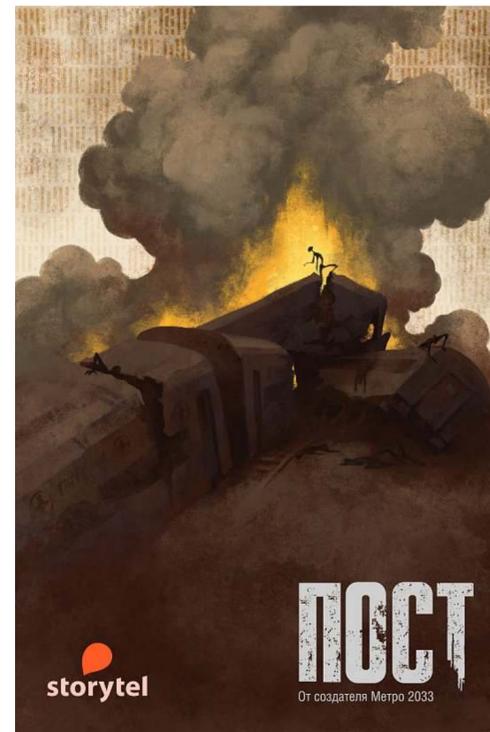
Нам не хотелось делать просто иллюстрации по тексту, хотелось интереснее — сделать такие постеры, который можно было бы спокойно вешать в кинотеатрах или продавать как фанатский мерч. Для этого мы работали с приёмами, которые используются для создания афиш: совмещали сюжеты и планы на одной картинке, использовали метафоры, добавляли драмы.



1. Один из первых постеров знакомит с Егором, главным героем аудиосериала, и погружает в атмосферу мира после конца света



2. Мост — «запретный плод» романа. Конечно, Егор нарушает запрет и переходит его, провоцируя развитие сюжета



2. Развязка истории. Здесь мы «добавили картинке звук», пустив фоном текст молитвы, которая звучит во время этого эпизода



#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

#CJM

#Контекстная реклама

#Аудит и стратегия

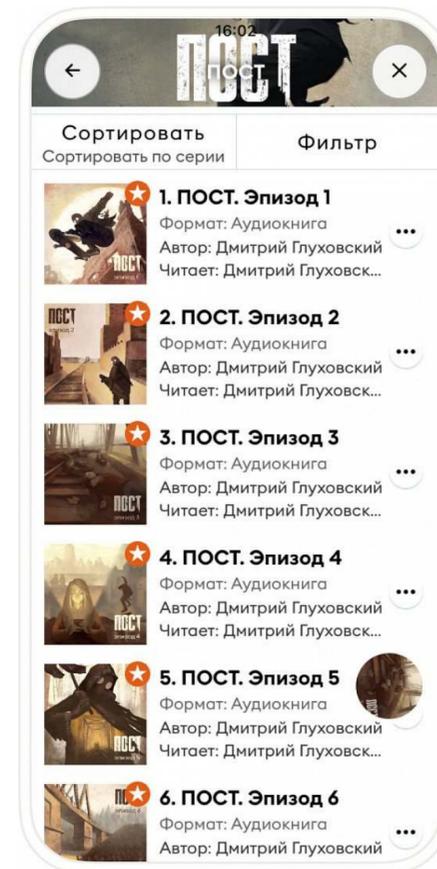
Storytel

Обложки эпизодов

Когда стало понятно, что наши постеры станут обложками в приложении Storytel, понадобилось больше иллюстраций — в первом сезоне вышло 10 эпизодов. Мы дорисовали недостающие обложки и сделали версии на русском, английском, болгарском, шведском и других языках.



На английском



На русском



На шведском



#Интернет-сервис

#Аналитика

#SEO для редакции

#Дизайн

#Исследование

#Интервью

#Контент-маркетинг

#CJM

#Контекстная реклама

#Аудит и стратегия

Skillbox

SEO для редакции онлайн-журнала

Задача

Skillbox обратился в агентство, чтобы построить такой процесс, при котором редакция будет выпускать качественный контент, соблюдая требования SEO.

Результат

Мы построили систему так, чтобы редакция бралась только за те темы, которые уже интересны потенциальным читателям. Никаких заданий авторам вроде «Написать статью с 10 ключами на 2000 знаков и уникальностью не ниже 95 %».

Каждую статью пишут по методичке, чтобы она учитывала требования SEO: например, чтобы не совпадали метатеги Title и H1, метаописание получилось коротким и зубастым. При этом SEO не ограничивает авторов бессмысленными и нелогичными требованиями по вхождению ключевых слов. Оно помогает редакции понять, как люди будут искать статью и о чём в ней обязательно написать.

IT-AGENCY

Skillbox

#Образование

#SEO для редакции

Skillbox

Работа проходила в два этапа:

1. Оптимизировали сайт.

Программисты Skillbox сразу разрабатывали сайт с учётом наших рекомендаций. Это позволило ему с первого дня запуска попасть в Яндекс и Google.

Тип	URL	Что тут	Примеры	Типы конт	
Материал	/format/postname	Контент материала + блоки (врезка курса)	https://netology.ru/blog/dizayn-interfeysov-2017	Статья	
Листинг формата	/format-name	Листинг с материалами, пагинация. Обяз	https://netology.ru/blog/?tag=84	Тutorial	
Листинг направления	/line-name	Листинг с материалами, пагинация	↑	Новости	
Листинг тега	/tag/tag-name	Листинг с материалами, пагинация	↑	Кейсы	
Страница автора	/author-name	БИО автора + все материалы	http://www.cmsmagazine.ru/authors/kaise-nobel/	Истории	
Служебные	/about	Контент	https://skillbox.ru/company/	Подборки	
Страница курса	/kurs-name	Контент курса + вывод материалов по кур	https://skillbox.ru/aic/	Колонка э	
Главная	/	Этажи из материалов направлений и руб	https://journal.tinkoff.ru/	Интервью	
				Руководст	
				Вопрос-От	
Материал	Формат контента	URL (задается форматом)	Направления	Теги	Курсы
Примеры					
Как научиться CSS	Руководство=Тutorial==веб	/tutorial/how-to-learn-css	Программирование, Дизайн	Верстка, CSS, Модульная сетка	Веб-дизай
Как запустить промо в Инстаграме	Кейс	/cases/instagram-promo	Маркетинг	Инстаграм, Соцмедиа	Професси
Старт нового курса по веб-программированию	Новость	/news/1302-new-web-dev-course	Программирование	Курсы, Скиллбокс	Веб-разра
Битрикс — с нуля до лида	История	/stories/vladimir-ivanov-bitrix	Программирование	1с, Битрикс	Программ
42 новых инструмента для вебдизайнера	Подборка	/digest/42-best-web-design-tools	Дизайн	Инструменты, Продуктивность	Веб-дизай
Владимир Петров (AIC): "Дизайн"	Колонка эксперта	/expert/vladimir-petrov-aic	Дизайн	AIC, Владимир Петров	Веб-дизай
Интервью с Владимиром Ветровым (Яндекс)	Интервью	/interview/vladimir-vetrov-yandex	Маркетинг, Дизайн	Яндекс, Владимир Ветров	Професси
Полное руководство по созданию лендингов	Полное руководство	/guides/landing-page-101	Маркетинг, Дизайн	Лендинг, UX	Професси
Ошибка 12312 при сборе модуля	Вопрос-ответ	/ask/author-12312-error	Программирование	Ошибки, Модули	Python-раз

IT-AGENCY

Skillbox

#Образование

#SEO для редакции

Skillbox

2. Внедрили SEO в процесс выпуска статей.

Страница из методички, которую мы составили для редакции Skillbox. На примере темы «Как написать сайт на php» показываем, как автору оценить востребованность статьи.

IT-AGENCY

2.1 Подобрать и оценить идеи для тем

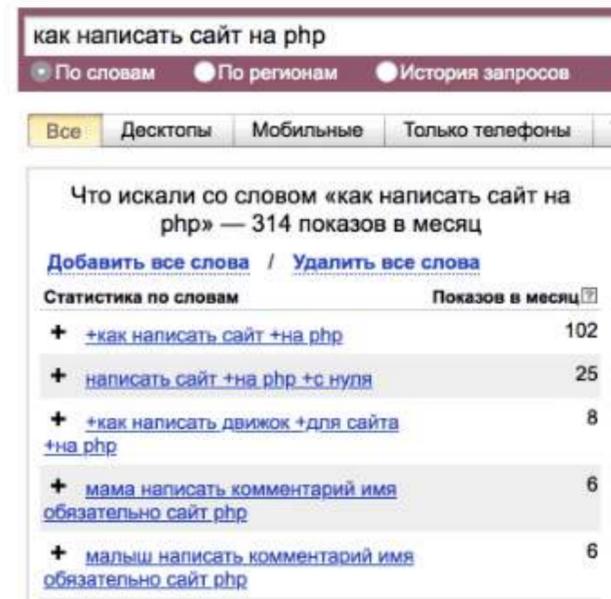
Разбираться в теме — обязательный критерий [редполитики](#). Кроме этого, автор должен разбираться еще и в спросе. Понимать, как востребована тема и насколько она «вечная».

После этого решать, стоит писать статью или нет.

Не писать

Захотеть написать крутую историю о том, как [написать](#) на PHP. Сделать без анализа спроса, вложить кучу сил и ресурсов. Или посмотреть спрос и понять, что статью не стоит писать — её прочитают максимум 30 человек за месяц.

Разбор цифр [дальше](#).



Skillbox

#Образование

#SEO для редакции

Skillbox

Редакция получила список тем для статей, которые точно будут интересны читателям, потому что они учитывают популярные поисковые запросы.

Skillbox Медиа							Календарь	Меню
Сегодня							сентябрь 2018	
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	Неделя	Месяц
3 1 карточка Маркетинг Как самому сделать стильно оформित сообщество в социальных сетях	4 1 карточка Дизайн Инструменты продуктивного дизайнера	5 2 карточки Программирование Как подключить CSS и HTML Программирование	6 1 карточка Книги по дизайну, с которых стоит начать	7 1 карточка Управление Стратегическое мышление. Подборка полезных ресурсов	8	9		
10 1 карточка Дизайн Что такое дизайн-мышление и как его применять в дизайне?	11 1 карточка Маркетинг N-полезных книг для того, чтобы стать успешным видео блогером	12 1 карточка Дизайн 7 интервью с дизайнерами, которые нужно посмотреть	13 1 карточка Программирование Языки программирования	14 1 карточка Управление Что такое план управления проектом	15	16		
17 1 карточка Дизайн Как работать с заказами. Советы дизайнеру.	18 2 карточки Маркетинг Где и как найти целевую аудиторию Программирование	19 1 карточка Дизайн Как нарисовать мобильную версию сайта (в Sketch)	20 1 карточка Программирование Как вставить JavaScript в код страницы	21 1 карточка Управление Что такое тайм менеджмент и для чего он нужен	22	23		
24 1 карточка Дизайн 10 Телеграм-каналов о веб-дизайне	25 1 карточка Маркетинг Лекции TED, которые вдохновят маркетолога	26 1 карточка Дизайн Нужные сервисы. Об исследованиях перед дизайном	27 1 карточка Программирование Что такое Node.js и как его установить	28 1 карточка Управление Что такое управление проектами	29	30 сен		

Контент-план Skillbox. Редакция не придумывает темы с нуля, а берёт их из темника, который мы составили на основе анализа запросов в Wordstat

IT-AGENCY

Сразу после запуска сайта редакция выпустила несколько статей, написанных по SEO-инструкциям. Они принесли трафик из поисковиков в первую же неделю.

Skillbox

#Образование

#SEO для редакции

СантехМолл

3,8

Года сотрудничества

За год поисковый трафик увеличился в 2,5 раза, а количество заявок с сайта — в 2,2 раза

Клиент

СантехМолл — интернет-магазин сантехники, аксессуаров и мебели для ванных комнат. В ассортименте магазина более 33 000 товаров. Компания сотрудничает со 150 брендами из России и Европы.

Задача

Глобальная цель СантехМолла — увеличить доход за счёт новых покупателей. Наша задача в рамках этой цели — увеличить бесплатный трафик из Гугла и Яндекс.

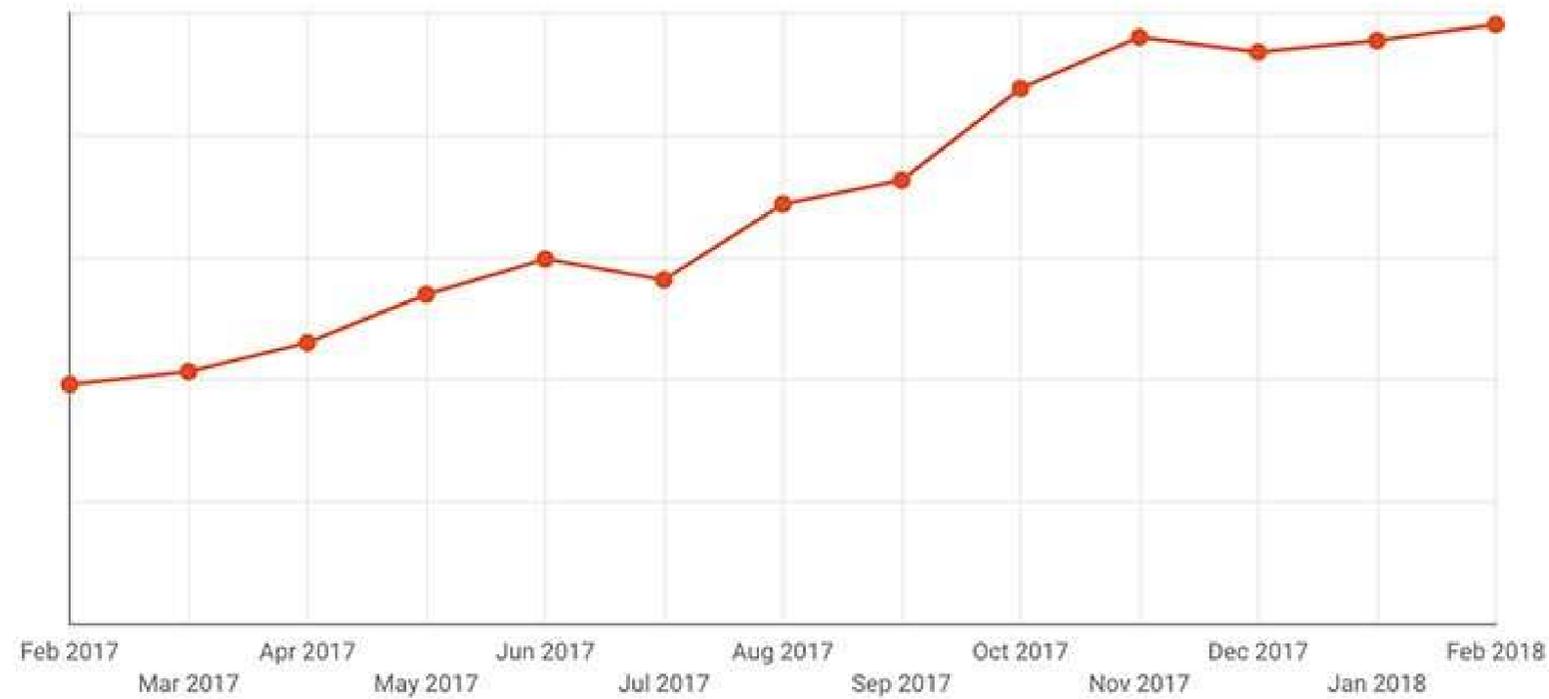


СантехМолл

СантехМолл

Достигнутый результат

С февраля 2017 по февраль 2018 года поисковый трафик вырос в 2,5 раза, а количество заявок с сайта увеличилось в 2,2 раза.



IT-AGENCY



СантехМолл

#Интернет-магазин

#SEO

#Улучшение сайта

#Стратессия

СантехМолл

Что для этого сделали:

- Предварительный аудит сайта и оценка потенциала для роста
- Оптимизация существующих страниц
- Создание новых страниц под спрос

Что делаем сейчас:

Мы продолжаем отслеживать изменения в поисковой выдаче. Когда спрос меняется, создаём новые подразделы и посадочные страницы для популярных товаров, исправляем технические ошибки. Параллельно с этим работаем над оптимизацией конверсии: делаем редизайн главной и внутренних страниц сайта.



Mindbox

Построили систему
контент-маркетинга
за 3,5 месяца

Клиент

Mindbox разрабатывает и внедряет облачные решения для автоматизации розничного маркетинга. Платформа приносит пользу всем типам компаний с базой клиентов более 20 000.

Задача

Mindbox обратились к нам, чтобы мы построили систему контент-маркетинга, которая:

- даст СМО контроль над всем процессом,
 - сделает выпуск контента интуитивно понятным и прозрачным,
 - чтобы любой сотрудник мог включиться в процесс без усилий,
 - поможет регулярно выпускать столько публикаций, сколько нужно.
- Мы также договорились, что главред IT-Agency Наташа Ганецкая будет редактировать публикации в блоге на протяжении всего проекта, чтобы обучить нового редактора Mindbox.



mindbox

#Интернет-сервис

#Найм

#Аудит и стратегия

#Дизайн

#Стратессия

#Отделы продаж

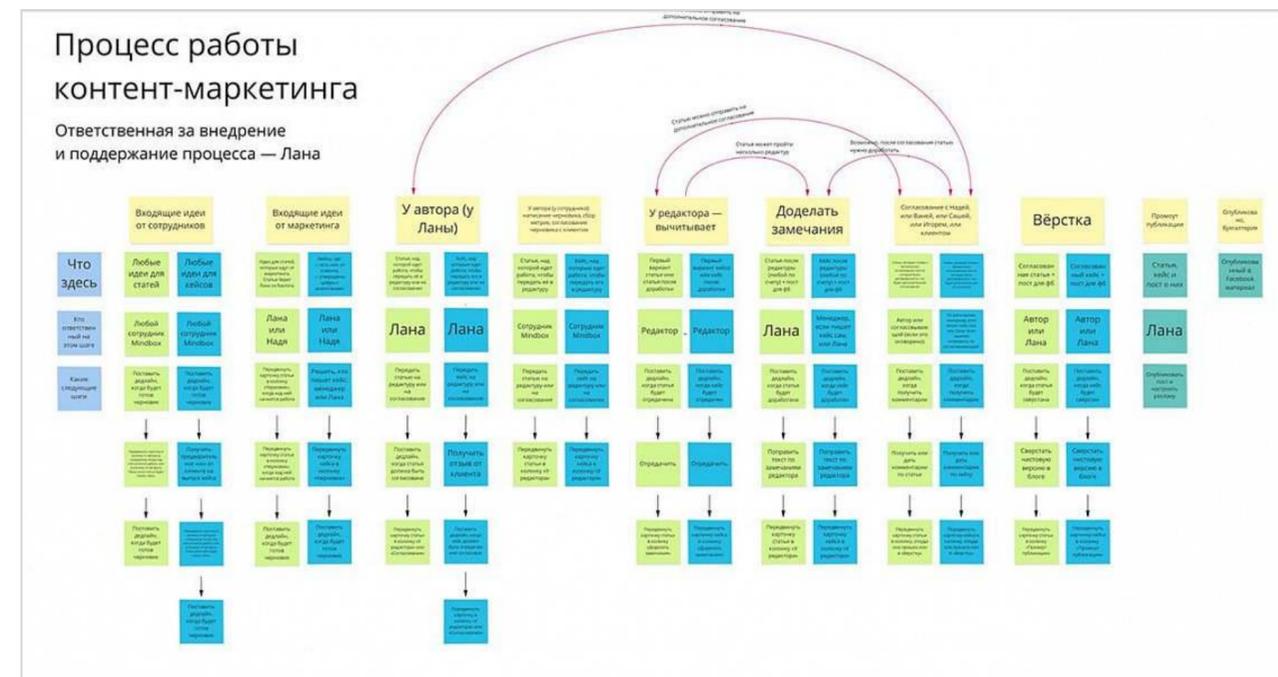
#Контент-маркетинг

#SEO для редакции

Mindbox

Достигнутый результат

За три месяца мы построили и частично внедрили новый редакционный процесс. Все, кто вовлечён в создание контента, понимают, как выпустить публикацию в срок: как выбрать тему, где взять шаблоны для своего типа публикации, когда подключать редактора, с кем и когда согласовывать публикацию.



Визуализация редакционного процесса в Mindbox, который мы презентовали команде. В нём зашты два параллельных процесса: если публикацию инициирует сотрудник и если её инициирует редактор

Как структурировать информацию во введении

За основу можно взять структуру введения в кейсе [Олант](#):

1. Рассказать немного о том, что это за компания.
2. Погрузить читателя в проблему бизнеса. Например, Олант посылал родителям скидки на товары, которые им были не нужны: родителям с детьми до года — скидки на игрушки для детей старше трех лет.
3. Рассказать, какие задачи нужно было решить, исходя из проблемы.
4. Рассказать, как эти задачи решались раньше, чтобы в кейсе появился контраст «было — стало».

Основная часть

В основной части рассказываем, какую конкретную пользу мы принесли клиенту. Одна польза — один блок в кейсе.

О чём и как рассказывать в основной части

Что мы сделали для маркетинга:

1. Во всём кейсе делаем **фокус на полезности** маркетинга с помощью Mindbox для конечных клиентов. Читатель должен видеть не только пользу Mindbox для бизнеса, но и пользу для конечных клиентов бизнеса. В голове читателя должна закрепиться мысль «Mindbox приносит пользу конечным клиентам».
2. Описываем новые стандартные механики (занесены в файл стандартных кампаний) в формате "когда" -> "кому" -> "что" (+канал).
3. Упоминаем общее кол-во механик и краткий перечень стандартных (не новых).
4. Рассказываем о результатах интересных А-Б тестов.

Скриншот из шаблона кейса. Если автор застопорился при написании кейса, он всегда может подсмотреть в шаблон



#Интернет-сервис

#Найм

#Аудит и стратегия

#Дизайн

#Стратессия

#Отделы продаж

#Контент-маркетинг

#SEO для редакции

ВкусВилл

Задача

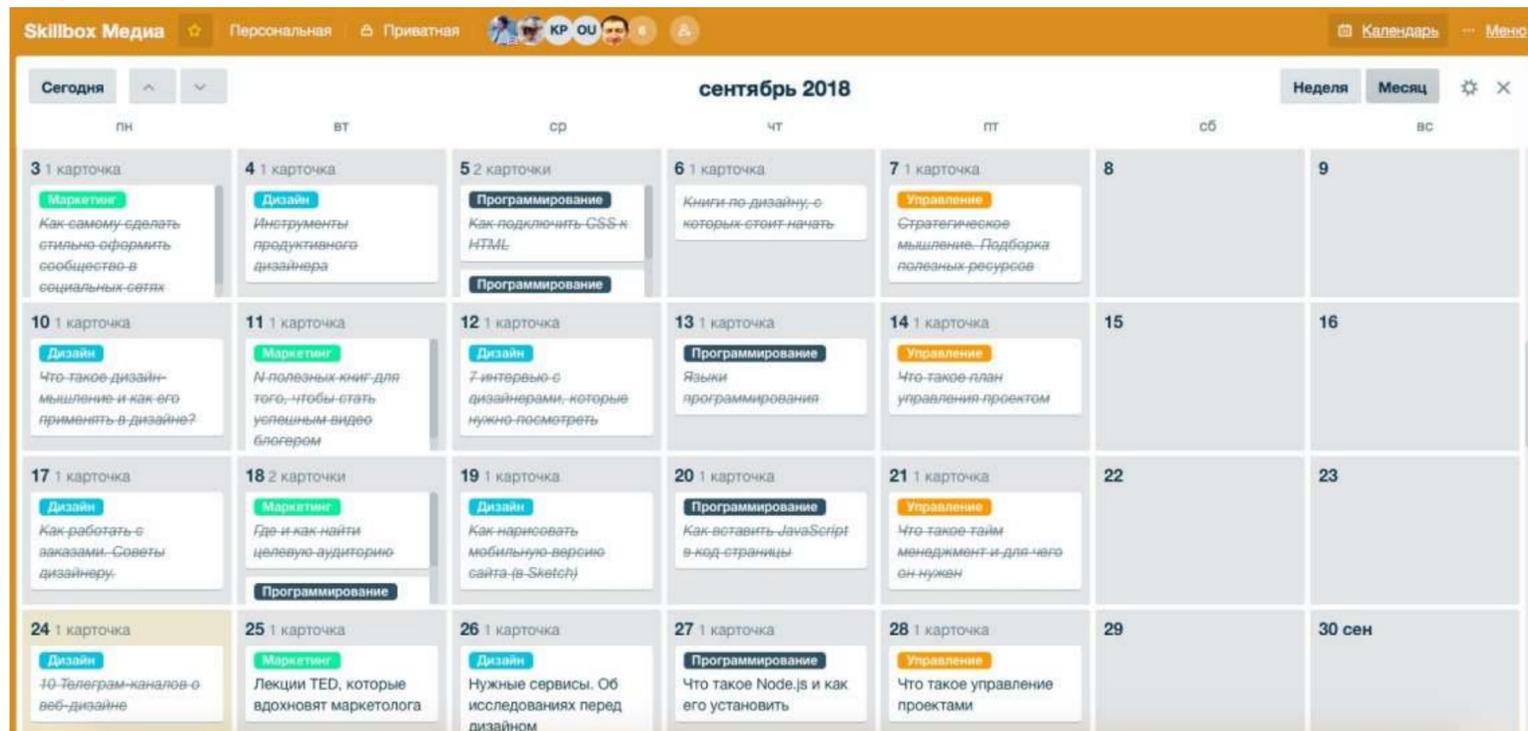
Этим летом ВкусВилл запускал новую версию сайта и пригласил нас, чтобы мы сохранили им органический трафик.

Это было несложно. С такой задачей справится любой толковый SEO-специалист.

Особенность этого проекта в том, что мы уложились точно в срок, хотя редизайном занималось несколько подрядчиков:

одна команда отвечала за старый сайт, другая — за новый, а мы — за трафик.

Как обычно происходит коммуникация при таком формате:



IT-AGENCY



#Товары и услуги

#Аналитика

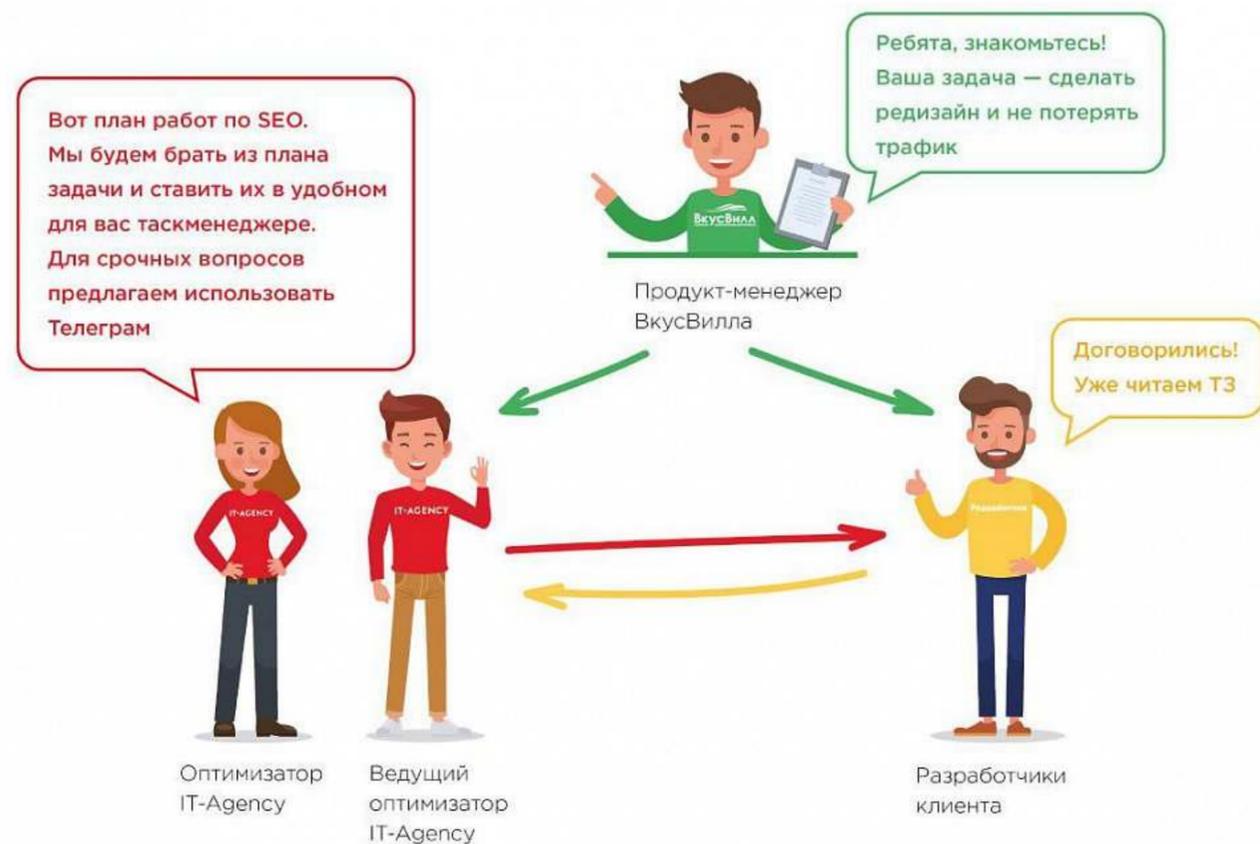
#Построение продаж

#Контекстная реклама

#Улучшение сайта

ВкусВилл

Нам не хотелось работать в режиме испорченного телефона, поэтому мы обсудили с продукт-менеджером ВкусВилла другой формат работы: чтобы я ставила задачи по SEO напрямую программистам.



IT-AGENCY

ВкусВилл

#Товары и услуги

#Аналитика

#Построение продаж

#Контекстная реклама

#Улучшение сайта

ВкусВилл

Результат

Мы выпустили новый сайт без потери трафика ровно в срок — день в день.

Благодаря такому подходу к работе, мы сдали проект с фиксированным временем и бюджетом в срок. Работоспособность подхода доказывает отчёт по выполненным задачам: за 52 дня наши коллеги закрыли 178 задач из 180 запланированных.

IT-AGENCY

178/180 completed

SEO IT-Agency

- (новости) Перенести новости на новый дизайн 4 Мелор К.
- Сделать 301 редирект для страниц поиска 2 Мелор К. Иван Р.

Add a to-do

- ВОПРОС — Вроде есть проблема на некоторых товарах с формированием рейтинга 4 Мелор К. Иван Р.
- ВОПРОС — сделать 301 редирект для входа в личный кабинет 6 Мелор К. Иван Р.
- (рецепты) Узнать, почему некоторые рецепты не перенесены на новый дизайн 6 Мелор К.
- (репортажи) Сделать 301 редиректы для раздела «Репортажи» 5 Мелор К. Иван Р.
- (товары) Уточнить, почему некоторые товары не переехали со старого дизайна? И почему некоторые товары пропали на новом дизайне? 4 Мелор К.
- Добавить элементы в микроразметку Product 5 Мелор К. Иван Р.
- (рецепты) ВОПРОС — можем сделать такую микроразметку для раздела Рецепты и его подразделов? 1 Мелор К. Иван Р.
- Внести правки в robots.txt поддоменов 1 Мелор К. Иван Р.
- Добавить код подтверждения для панелей вебмастера 1 Мелор К. Иван Р.
- Настроить 301 редиректы по разделам 1 Мелор К. Иван Р.

[And 168 more completed to-dos...](#)



#Товары и услуги

#Аналитика

#Построение продаж

#Контекстная реклама

#Улучшение сайта

ВкусВилл

24 июня выкатили новый дизайн: поисковый трафик остался на прежнем уровне — задача выполнена. Просадка 24 и 25 июня случилась из-за слетевшего счётчика Я.Метрики.

Поисковые системы

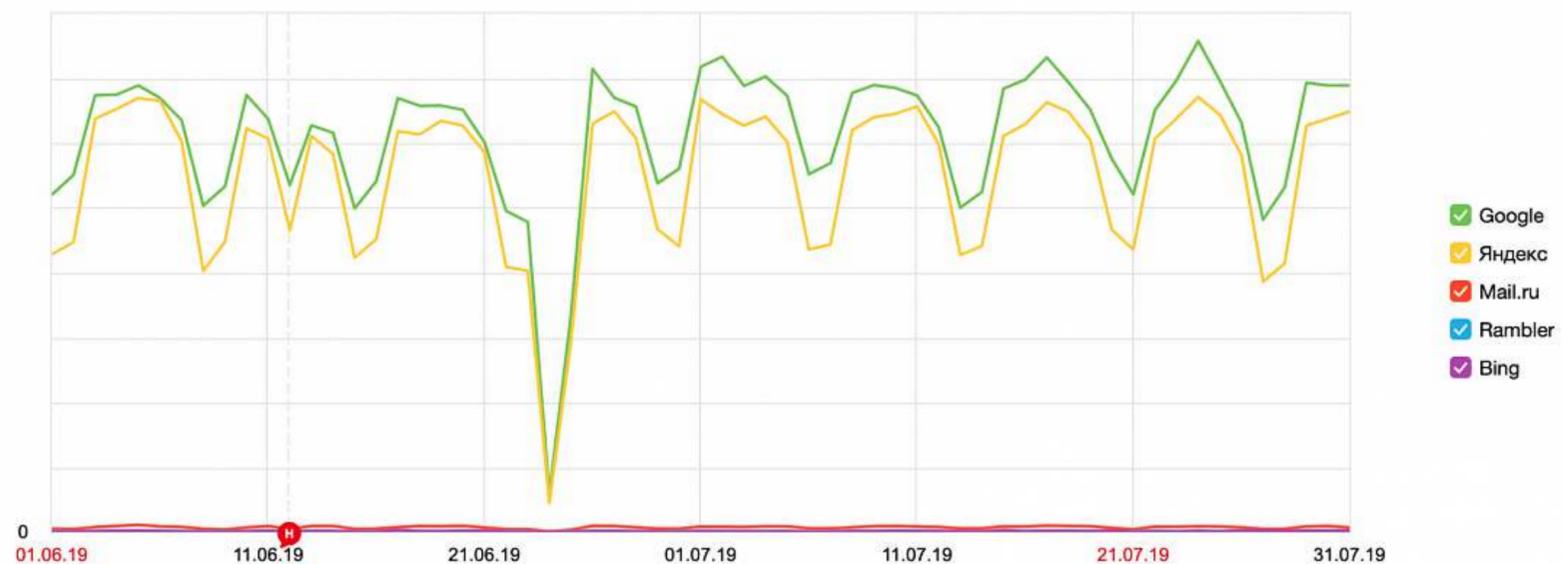
Сохранить

Сегодня Вчера Неделя Месяц Квартал Год 1 июн — 31 июл 2019 Детализация: по дням

Сегмент Сравнить сегменты Точность: 100% Атрибуция: Последний переход

Визиты, в которых для людей, у которых

Визиты 7/7



#Товары и услуги

#Аналитика

#Построение продаж

#Контекстная реклама

#Улучшение сайта

4. Отзывы наших клиентов

IT-AGENCY

Отзывы наших клиентов



Александр Липин

Менеджер продукта в YOTA

Рекомендую агентство всем специалистам, участвующим в воронке продаж (начиная с рекламы и заканчивая UX), и тем, кто ведёт человека от этапа незнания продукта до этапа клиента.



[Читать полностью →](#)



Ирина Клёпова

Руководитель по «перфоманс»-маркетингу сети «Азбука Вкуса»

Ваши вложенные на погружение ресурсы вернутся вдвойне, так как команда действительно учитывает при работе над проектом его специфику.



[Читать полностью →](#)

Отзывы наших клиентов



Павел Матюхин

Коммерческий директор Stone Hedge

Мы обратились в IT-Agency, чтобы увеличить эффективность рекламных кампаний. Мы ожидали увидеть текстовый документ с плюсами и минусами работы текущих рекламных кампаний, а получили максимально развернутый документ по каждой кампании с примерами и комментариями. Кроме того, каждая рекламная кампания была разбита на категории и был сделан срез внедренных или не внедренных дополнительных настроек. Это сразу показало, где что надо улучшать.

STONE HEDGE®

[Читать полностью →](#)



Иван Ивлиев

Генеральный директор ILM

Сотрудники IT-агентсу провели тренинги и базовое обучение новых и «стареньких» сотрудников для улучшения техники продаж.

Результат: закрываем больше сделок в месяц. Первую сделку новый брокер закрыл уже через 2 недели после тренинга, что является рекордом. Обратились к IT-агентсу для обучения новой волны брокеров.

ILM
real estate intelligence

[Читать полностью →](#)

Отзывы наших клиентов



Павел Ясько

Директор по онлайн-маркетингу в Storytel
Россия

Мне очень понравилось погружение команды IT-Agency в проект, потому что они разобрались во всём на супердетальном уровне. При этом мне не приходилось менеджерить работу команды, а только помогать с предоставлением нужной информации.



[Читать полностью →](#)



Андрей Шибанов

Руководитель проекта Новострой-М

Рекомендуем поработать с IT-Agency всем, кто не знает, как подступиться к SEO, и даже тем, кто знает — с помощью команды агентства сможете хорошо прокачать проект и зарядиться идеями на полгода вперед. Если, конечно, готовы вкладываться в поисковую оптимизацию, плотно работать над внедрением правок и ждать не всегда быстрого результата.



[Читать полностью →](#)

Отзывы наших клиентов

Яна Старцева

Руководитель отдела продаж компании
Ай Ти Инвест

В компании запланировали трёхдневный тренинг и два посттренинга с целью повышения компетенции менеджеров и превращения колл-центра в отдел продаж полного цикла. Мы думали, что невозможно вместить информацию в такие сроки, но, время пролетело незаметно и 70 % информации менеджеры усвоили сразу...



[Читать полностью →](#)



Ольга Широкова

Ведущий интернет-маркетолог b2b-направления

«Дом.ru Бизнес» — это телеком-оператор для бизнеса. Мы поставляем предпринимателям интернет, видеонаблюдение, умную телефонию, CRM, VPN, облачные серверы и ещё много других решений для удобной и продуктивной работы. Мы обратились в IT-Agency, чтобы увеличить поисковый трафик по продуктовым запросам и количество заявок с него.



[Читать полностью →](#)

Отзывы наших клиентов

Тимм Шраго

Начальник отдела маркетинговых технологий
АКВАФОР

Сотрудники агентства обеспечили нашему проекту экспертизу и системный подход, позволившие и достигать высоких результатов, и повышать профессионализм нашей команды.

IT-Agency продолжает быть нашим доверенным партнёром по построению продаж и продвижению бренда АКВАФОР в интернете.

АКВАФОР®
фильтры для воды

[Читать полностью →](#)

Антон Данилин

Коммерческий директор ЦМРТ

В условиях работы в режиме многозадачности, не всегда есть ресурсы, чтобы вести постоянный контроль каждого менеджера. С помощью IT-Agency мы смогли выявить все проблемные места по каждому сотруднику и нацелили обучение именно на эти точки. В итоге за 2 месяца общий уровень работы отдела вырос на 20 %

 **ЦМРТ™**

[Читать полностью →](#)

5. Наша команда

IT-AGENCY

Наша команда



Всеволод Устинов

Основатель,
управляющий партнёр



Кирилл Касимский

Основатель,
управляющий партнёр



Александр Кульгинский

Аккаунт директор



Константин Солодянников

Директор по развитию



Наталья Ганецкая

Директор по бизнес-процессам

Наша команда



Роман Игошин

Руководитель направления
маркетинга



Юлия Кравченко

Руководитель направления SEO



Любовь Мамаева

Руководитель направления
контент-маркетинга



Варвара Петрова

Руководитель направления
по работе с отделами продаж



Вячеслав Кулик

Руководитель веб-разработки

Наша команда



Денис Пономарёв
Ведущий менеджер



Эвелина Огородникова
Старший менеджер



Григорий Орлов
Старший продакт менеджер



Кирилл Столяров
Продуктовый дизайнер



Роман Кирьяков
Продуктовый дизайнер

**Готовы ответить на вопросы
и обсудить детали нашего партнёрства!**

IT-AGENCY

Москва, ул. Садовническая набережная, 69,
sales@it-agency.ru