

Точно.

# Директор по маркетингу на аутсорсе

Строим систему маркетинга в  
компании и помогаем ей управлять



+7 495 128-97-15 [technoagency.ru](https://technoagency.ru) ↗

Точно.

# Отдел маркетинга, который **ТОЧНО** будет работать

01



Соберем команду  
маркетологов и специалистов  
по коммуникации

02



Предоставим директора  
по маркетингу  
на аутсорсе

03



Создадим окупаемую  
систему получения  
заявок

Точно.

# О нас в цифрах

9 лет

живой практики

25

маркетологов в команде



54

клиента сейчас в портфеле

400+

кейсов за все время

30

база проверенных специалистов по инструментам

Точно.

# Усиливаем сильных

Системно. Уверенно. Точно.

**бастион·с**  
стальные двери


**BrowXenna®**

**vipe**

 УГМК·Телеком

  
Whitewill

 **АТЛАНТЫ**  
БИЗНЕС-КЛУБ

 ЦЕНТР ДОКТОРА  
БУБНОВСКОГО

**STUDIO 29**

NailMakerBar

**K+31**

 **ENHEL**  
*beauty*

 **БАУПАРТНЕР**

 **Yalla!Market**

 **ЦЕЗАРЬ**  
САТЕЛЛИТ

Неглинная

 **TRI**

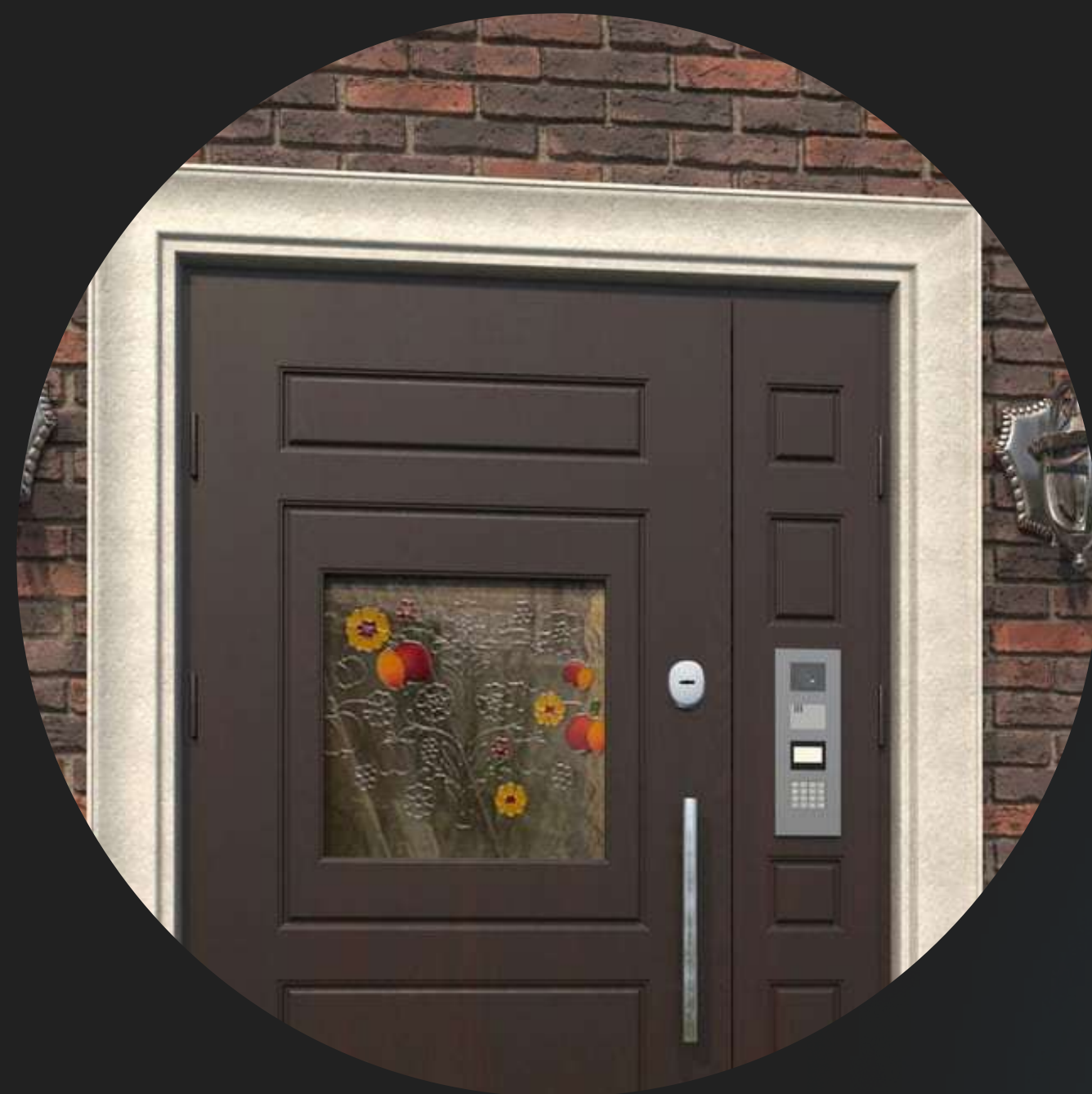
**Кольчуга**  
оружейные салоны

 **EMC**  
GROUP OF COMPANIES  
EUROPEAN MEDICAL CENTER

Точно.

# Бастион-С

Производство и установка стальных дверей сегмента премиум



## Было

Работаем с 2016 года, к этому моменту компания на рынке была уже 15 лет, оборот составлял около 100 млн рублей, продажи шли через оффлайн-трафик на 9 выставках в Москве + сарафан. Маркетинга не было.

## Сделали

**В первый год** — Бастион-С вложили в маркетинг около 8 млн рублей: запустили сайт, запустили каналы трафика (контекст и SEO), настроили сквозную аналитику. И выросли по выручке на 70%.

**Во второй год** — на основе собранных данных из сквозной аналитики перераспределили деньги в наиболее эффективные рекламные кампании – стали привлекать более маржинальные сделки, вырос средний чек в 1,5 раза, оборот вырос по сравнению с первым годом еще на 40%.

**Далее** за счет маркетинговых инструментов компания росла в выручке +20% ежегодно.

25%

сократили цикл сделки

x2

увеличили количество продаж в 2 раза

30%

вырос средний чек

# Атланты

1 000 продаж билетов на Бизнес-форум Атланты 2019



## Задача

За 4 месяца до начала построить подразделение маркетинга на аутсорсе, чтобы привлечь участников форума.

## Сделали

- Разработали несколько цепочек под разные категории ЦА: всего было использовано порядка 200 креативов с различными изображениями и слоганами, протестировано 4 версии сайта.
- Сделали прогревающие цепочки в email и telegram.
- Организовали 3 офлайн демо-дня, 1 онлайн, сняли небольшой курс от спикеров форума, сняли видеоприглашения.

## Результат

По итогу кампании клиент получил 6191 лид со средней стоимостью 2301 рублей. Более 1000 человек купили билеты на форум, при стоимости билетов от 60 до 90 тыс. ₺

**2301 ₺**

цена лида

**1000**

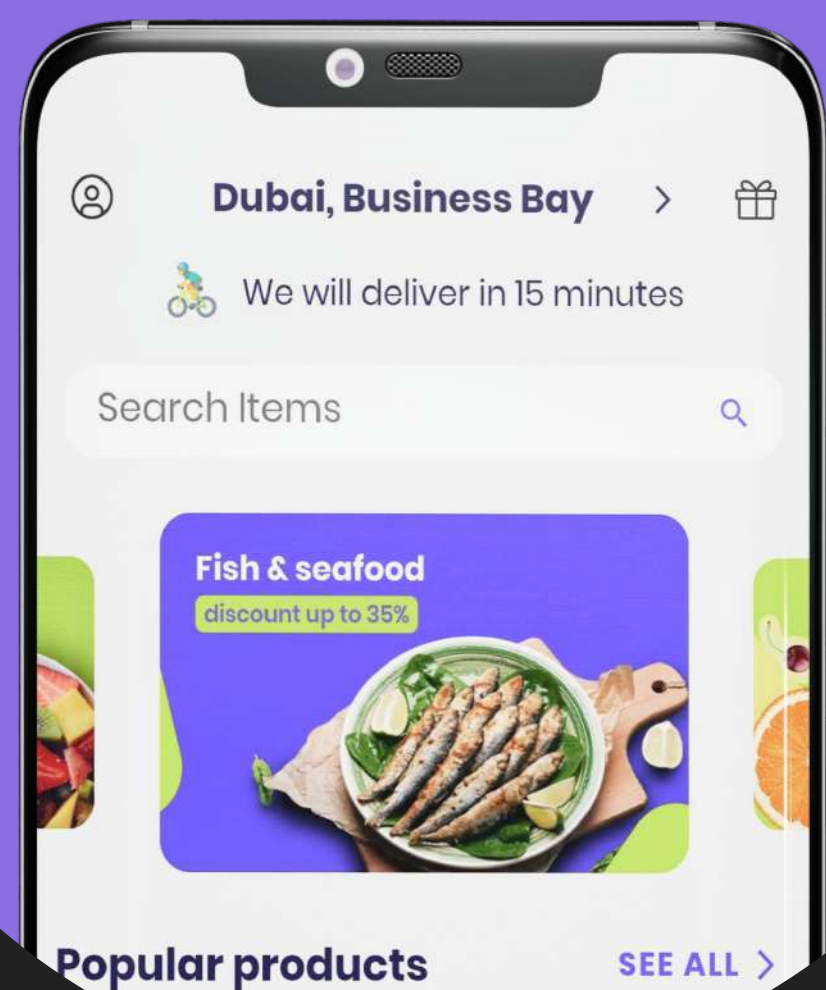
продаж билетов

**60-90 тыс. ₺**

средняя стоимость билета

# YallaMarket

Стратсессия для сервиса доставки продуктов в ОАЭ



## Задача

Достичь определённых метрик в количестве пользователей и ретеншне для привлечения нового раунда инвестиций.

## Сделали

- Вместе с командой YallaMarket составили девять портретов покупателей, оценили, сколько денег приносит каждая группа, и что компания может им предложить на фоне конкурентов;
- Выявили сегмент, который приносит больше всего прибыли, какие группы важны бизнесу, а с какими можно не работать вовсе — доход от них незначительный;
- Сгенерировали больше 10 гипотез, как работать с каждой из групп;
- Определили состав команды маркетинга, их задачи и бюджет необходимый на реализацию каждой гипотезы;

## Результат

По итогам стратсессии команда YallaMarket приобрела технологию, по которой периодически проводит анализ своих клиентов. Из всех сформулированных гипотез в итоге выстрелило 2, но они привели компанию к решению поставленной задачи.

# BrowXenna

Стратсессия, перезапуск бренда и конкретный план развития



## Дано

Профессиональная косметика для бровей BrowXenna, один из лидеров на российском рынке и в некоторых зарубежных странах.

## Задача

Синхронизировать команду маркетинга и продаж. Определить ключевые каналы продвижения в РФ и в мире.

## Решение

- Провели стратсессию с собственниками и ТОП-командой;
- Поняли, что просто подкрутить инструменты уже не получится и приняли решение перезапустить бренд и пересобрать продуктовую команду, команду маркетинга, а также усилить коммерческий блок;
- Разработали конкретный план развития отдельно для РФ и вывода бренда на мировую арену;
- Помогли нанять ключевых людей в штат, а часть задач закрыли аутсорсными командами;
- Ежеквартально проводим трекинг-сессии, чтобы обновить статусы и скорректировать тактику.



# Vipe

## Вывод нового бренда на рынок акустики



### Было

- Неизвестный бренд зашел в категорию аудио, выпустив несколько моделей колонок;
- Задача: показать динамику продаж и повысить узнаваемость.

### Сделали

- Определена стратегия коммуникации, ставка сделана на то, что продукты стоят своих денег и дают покупателям возможность не переплачивать за бренды, при этом не теряя в качестве. Выбраны инструменты продвижения;
- Собрана команда маркетинга, обеспечившая узнаваемость бренда в сети;
- Проработаны коллаборации с лидерами мнений, выбраны амбассадоры; — Запущена федеральная рекламная кампания в digital.

### Результат

Компания получила заказ от федеральной сети Мвидео/Эльдорадо, а следом зашла во все крупные региональные сети. После этого Vipe расширила линейку продуктов, и теперь представлены в категориях partybox (7 моделей), портативка (10 моделей), boombox (2 модели).

Узнаваемость бренда растет каждый квартал, что конвертируется в продажи.

# Центр доктора Бубновского

**x3** прирост по входящим обращениям (звонки и заявки)



Как интернет-маркетинг помог известному бренду привлечь новую аудиторию и повысить количество входящих обращений в 3 раза

## Задача

- Создать сайт для обновлённого бренда;
- Стратегический маркетинг;
- Настроить рекламные инструменты: контекстная и таргетированная реклама.

## Сделали

Разработали основной сайт с продуманной структурой продающих страниц. Помимо основного сайта подготовили 5 лендингов, которые могли конвертировать обращения тёплой и горячей аудитории, с более-менее сформированным спросом. Запущены рекламные кампании в контексте и таргете.

## Результат

За время работы рекламных кампаний, мы получили прирост по входящим обращениям (звонки и заявки) почти в 3 раза. При этом, рекламный бюджет не менялся. Это стало возможным благодаря разработанной маркетинговой стратегии и правильно настроенным рекламным кампаниям.

Точно.

# Цезарь сателлит

Захват доли рынка охранных систем



## Было

Компания уже находится в тройке лидеров рынка. Текущие инструменты привлечения - performance, SEO - уже полностью исчерпаны, не имеют потенциала к росту.

## Задача

Наращивать долю рынка с учетом активностей основных конкурентов и появления новых игроков на рынке.

## Сделали

- Разработана контент-стратегия для повышения узнаваемости и лояльности к бренду. За счет этого будет приобретено долгосрочное преимущество, которое сложно повторить конкурентам (на текущий момент все игроки взаимодействуют с аудиторией только на этапе сформированного спроса - потенциала роста тут нет);
- Подобраны инструменты и собрана команда маркетинга, обеспечивающая создание и распространение контента;
- Налажена работа с репутацией в сети, как ближайшей точкой роста (на этапе конверсий в продажи). Обновлено рекламные кампании. Настроена работа с базой лидов через email-маркетинг.

## Результат

За полгода работы цифры в воронке маркетинга и продаж выросли. Оцифровывать результат будем год к году.

# Что объединяет ЭТИХ КЛИЕНТОВ?

Одни и те же проблемы

# Проблемы

02

## Собственник теряет деньги на закупке рекламы

и время на управление маркетингом, а отдачи никакой

04

## Где рычаг ?

деньги-то есть, но совершенно непонятно, куда их направить

01

## Нет управляемого потока лидов

чтобы залить деньги в рекламу и получить заявки

03

## Попробовал уже несколько маркетологов

Продают себя хорошо, а результата нет. Может что-то со мной не так?

05

## Производство недозагружено

растём медленнее, чем планировали

Фокус нашего внимания

# Создать для вас управляемую и окупаемую систему маркетинга

Ключевой фактор успеха

# Технология, собранная на основе ТВЕРДОГО ДЕВЯТИЛЕТНЕГО ОПЫТА

01

Замеряем точку  
А и согласовываем точку Б

Готовим план запуска маркетинга

02

Этап тестирования и подбора  
рабочих маркетинговых связок

Которые дают устойчивый поток входящих  
обращений в вашу компанию

Первые 3 месяца

03

Этап масштабирования  
и оптимизации

Увеличиваем поток клиентов, влияем  
на средний чек, цикл сделки, выручку на одного  
клиента и другие бизнес-показатели

# За счет чего достигается результат

8

элементов системы  
маркетинга

01

Сильное маркетинговое предложение, упаковка

02

Регулярное тестирование гипотез и каналов

03

Масштабирование рабочих связок

04

Оцифровка результата, анализ и выводы

05

Формирование команды и оргструктуры

06

Регулярный менеджмент и координации

07

Фокус на цели компании

08

Работа в контакте с собственником



# Наши преимущества



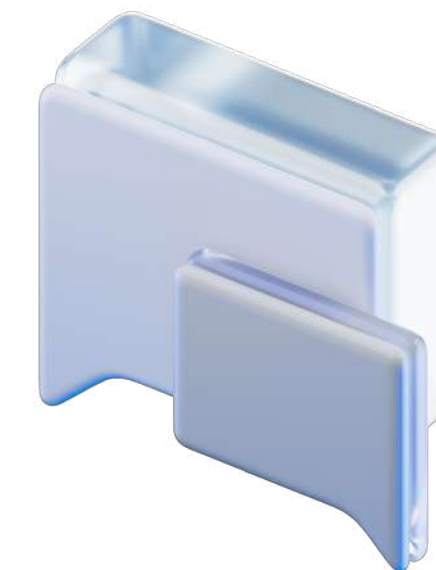
Мыслим  
результатом,  
а не действиями



Смотрим  
на бизнес  
комплексно



Есть большая  
насмотренность  
и готовые решения



Объясняем  
и обучаем  
собственника

---

Точно.

# Мы — Точно.

Построим систему маркетинга в вашей компании

---

+7 495 128-97-15

[technoagency.ru](https://technoagency.ru)



[info@technoagency.ru](mailto:info@technoagency.ru)



[telegram](https://t.me/technoagency)



[facebook](https://www.facebook.com/technoagency)



[instagram](https://www.instagram.com/technoagency)