

Точно.

Директор по маркетингу на аутсорсе

Строим систему маркетинга в
компании и помогаем ей управлять



+7 495 128-97-15 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

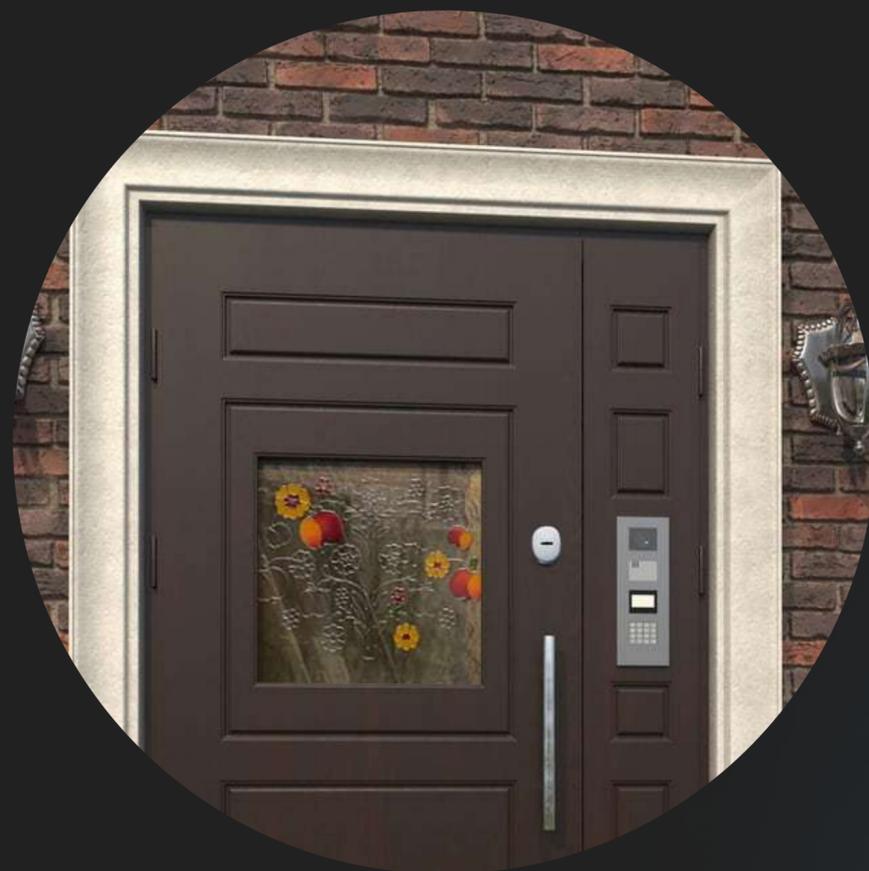
 **TRI**

Кольчуга
оружейные салоны

 **EMC**
GROUP OF COMPANIES
EUROPEAN MEDICAL CENTER

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

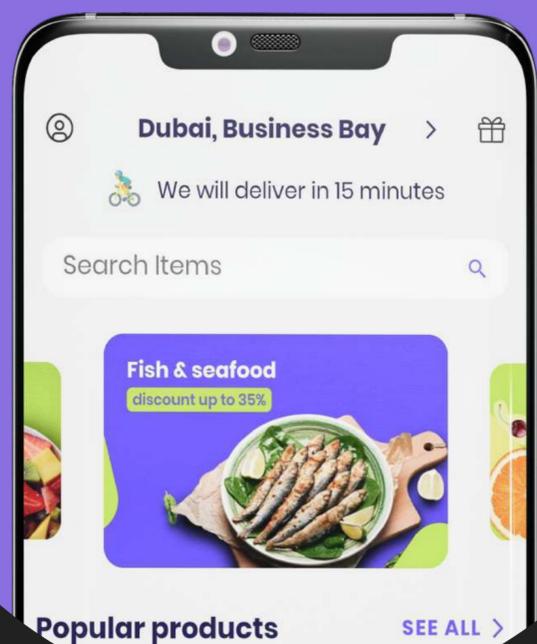
продаж билетов

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

Точно.

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



info@technoagency.ru



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



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



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