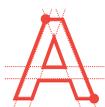




Коммуникационная группа Granat

Granat
communications

/Услуги



Брендинг



Графический дизайн



Web-разработка



Интернет-маркетинг



PR



Event



SMM



Маркетинговые
исследования и анализ



Реклама в СМИ



Наружная реклама



Транзитная реклама



Реклама
в метрополитене



Производство
рекламных конструкций



Брендинг
транспорта



Сувенирная продукция



BTL

/Наша команда



ВАДИМ КОЛЕСНИКОВ
Исполнительный директор



АЛЕКСЕЙ ЯСИНСКИЙ
Директор московского филиала



ИНЕССА ИСАЕВА
Директор по маркетингу



ЕЛЕНА ХВОРОСТОВА
Руководитель отдела продаж



ТАТЬЯНА ГРЕБЕНЮК
Директор по стратегическому развитию



ВАЛЕНТИНА ГОЛОВACHEВА
Директор по стратегическим коммуникациям



АНДРЕЙ ВОРКАНОВ
Digital-директор



МАКСИМ АРТЕМЬЕВ
Медиадиректор



АНДРЕЙ ЧУРИКОВ
Креативный директор



АНТОН ЗОРИН
Старший дизайнер

/Мы — это Granat communications

Коммуникационная группа с полным комплексом услуг. Мы ищем инновации и превращаем в эффективный инструмент для бизнеса.

Разрабатываем стратегии коммуникации, концепции продуктов, креатив и дизайн, сайты, медиа- и digital-кампании, PR-проекты, планируем маркетинг и рекламу.

МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ — ОДИН ИСПОЛНИТЕЛЬ

С 2010 года принимаем заказы из Санкт-Петербурга, Москвы, Ростова-на-Дону, Нижнего Новгорода, Петрозаводска, Краснодара, Пензы и других городов.

7 лет на рынке
рекламы

Член Ассоциации коммуникационных агентств России

150 сотрудников
в штате

Ведущий партнер Google

2 офиса — в Москве
и Санкт-Петербурге

Медиабаинговый партнер Easy Media (OMD OM Group)

/Делаем больше

Granat имеет опыт успешного выведения брендов «с нуля» в лидеры высококонкурентных рынков. Коммуникационная группа специализируется на комплексных проектах 360° с кросс-вовлечением PR, продакшена, digital и других сервисов, благодаря чему коммуникация становится более доверительной и эффективной.

Мы реализуем уникальную услугу «Проектный офис» — полное маркетинговое сопровождение бренда с предоставлением ключевых специалистов в офис обслуживаемой компании.

Granat меняет отношение к коммуникациям.

Обладатель наград:

Mixx Awards Russia, 2016 г.

«Серебряный Меркурий. Северо-Запад», 2016 г.

«Серебряный Меркурий. Северо-Запад», 2017 г.

«Серебряный Лучник», 2017 г.

Outdoor Media Awards, 2017 г.

«Пресс-служба года», 2017 г.

Silver Mercury, 2017 г.

Proba Awards, 2017 г.

«Знак», 2017 г.

Eventiada IPRA GWA, 2017 г.



Google

mixx

SilverMercury.

АКАР
АССОЦИАЦИЯ
КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНСТВ РОССИИ

Серебряный Лучник
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЕДЕИ

Серебряный
Меркурий

ПРЕСС-СЛУЖБА ГОДА

outdoor
awards

eventiada
AWARDS

ЗНАК

/Нам доверяют



ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ



Правительство
Санкт-Петербурга



Портфолио

Центр контроля качества

Задача

Разработать дизайн-концепцию фирменного стиля.

О компании

Забота о качестве жизни петербуржцев уже более 20 лет находится в числе приоритетных направлений работы Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг». По результатам своей работы ЦКК уже давно завоевал доверие петербуржцев. Это стало возможным благодаря независимости и объективности результатов деятельности центра.

Решение

Специалистами коммуникационной группы Granat для компании был создан логотип и разработана дизайн-концепция фирменного стиля.



Sostav.ru

Обзор новых проектов
брендинга 2016

Granat
communications

2016°



ЦКК ЦЕНТР
КОНТРОЛЯ
КАЧЕСТВА

ЯНВАРЬ

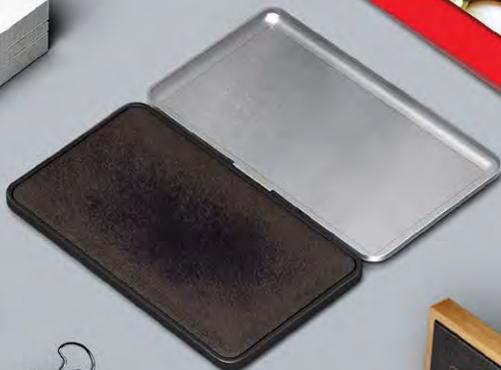
неделя	понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота	воскресенье
53	28	29	30	31	1	2	3
1	4	5	6	7	8	9	10
2	11	12	13	14	15	16	17
3	18	19	20	21	22	23	24

Динамика линий

Наклон в графических элементах выражает эмоциональную часть бренда. Амплитуда наклона вправо на 5° заявляет об эмоциональной открытости к аудитории.

Такая прозрачность и доброжелательность положительно сказывается на динамике построения коммуникаций с потребителем.





Госуслуги

Задача

Разработка рекламной кампании с использованием наружной, интернет-рекламы и видеороликов.

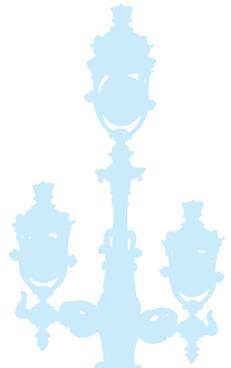
Цель

Донести до максимально широкой аудитории понимание легкости, удобства и целесообразности использования портала, а также сформировать образ простого и эффективного инструмента.

Решение

Мы нарисовали серию красивых воздушных иллюстраций, объединенных образом одной большой семьи, где каждый из персонажей является заказчиком госуслуг. Ключевые визуальные образы мы дополнили слоганом, который простым и понятным языком объясняет суть услуги.





gu.spb.ru

Все Госуслуги нашего
города на одном сайте

Разрешение
на перевозку
в легковом такси
за пару кликов!




Санкт-Петербург
госуслуги
Просто. Современно. Без очередей.

Такси в Магадан

Задача

Сформировать известность бренда «ТаксовичкоФ» на федеральном уровне для запуска продаж франшизы.



Золото

Серебряный Меркурий
Северо-Запад 2017



Золото

Пресс-служба года 2017



Effective Grand Prix

Proba Awards 2017



Золото

Золото Eventiada
IPRA GWA 2017



Самый оригинальный проект года

Серебряный Лучник 2017



Бронза

Silver Mercury 2017

Решение

Поставить официальный рекорд России на самую длинную поездку на такси.

Путешественник отправился в поездку из Петербурга в Магадан на такси «ТаксовичкоФ». Этот информационный повод позволил привлечь к экспедиции внимание общественности, клубов путешественников, СМИ и администраций городов.

Главный источник информации – ежедневная активность в информационном поле на протяжении 40 дней путешествия. Производилась генерация как официальных инфоповодов, так и развлекательного контента.

Дополнительным информационным поводом послужила озвученная оператором такси цена поездки, ставшая мемом и породившая вирусную кампанию «Петербуржец доехал до Магадана на такси за 233 000 рублей».



Результат

Первое место в топе новостей «Яндекса», Mail.ru, Rambler, Google. Публикация более чем в 200 крупных СМИ, более 2000 постов в популярных пабликах в соцсетях по всему маршруту следования.

Официальная регистрация Рекорда России на самую дальнюю поездку на такси и освещение этого события в СМИ.

Рекламный эквивалент стоимости публикаций составил 25 714 000 рублей. Рентабельность инвестиций (ROI проекта) — 1 к 99.





Петрович

Задача

Разработать дизайн-концепцию карт, буклетов и подарочной упаковки для программы лояльности строительного торгового дома «Петрович».

О программе

«Высшая лига Петровича» — привилегированная программа лояльности, в которую входят профессиональные строители. Участники программы копят баллы и обменивают их на призы из каталога или оплачивают баллами любые товары из ассортимента торгового дома.



Решение

Клиентские карты оформляются с использованием фирменного элемента, а также текстуры, олицетворяющей род деятельности клиента. А выдаются они в красивом футляре.



ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

КТРИКА

Я КАРТА

ЕХНИКА

ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

ОСНОВНАЯ КАРТА

ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

КАРТА-ЭЛЕКТРИКА

ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

ИТЕЛЬНАЯ КАРТА

ВЫСШАЯ ЛИГА
ПЕТРОВИЧА

КАРТА САНТЕХНИКА



Пироги домой

Задача

Провести анализ целевой аудитории, осуществляющей заказ всех пирогов в различных ситуациях. Проанализировать их мотивы покупки, ситуации потребления, критерии выбора и оценку качества. Выбрать целевой сегмент.

Разработать позиционирование компании, опираясь на выбранную целевую аудиторию, их потребности и ожидания. Определить точки дифференциации от конкурентов.

Перенести заложенные в новой позиции константы в элементы идентификации.

Цель

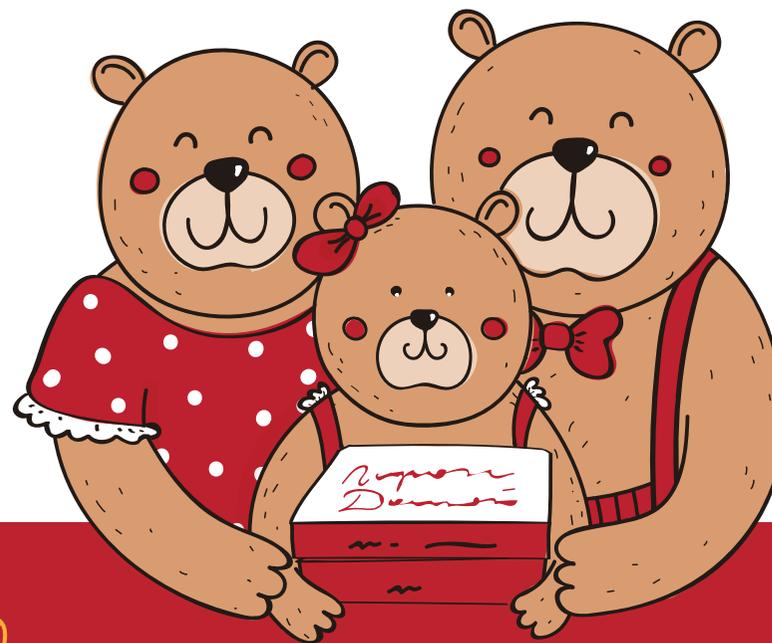
Перезапустить бренд «Пироги домой» с сохранением специализации на пирогах и лояльной аудитории, но с переработанным ассортиментом и освеженным позиционированием.





Решение

В Granat communications было разработано позиционирование бренда, а также создана привлекательная упаковка всей продукции. Образ дружелюбных медведей, дополняющих логотип, отражает семейное счастье и домашний уют.



ПИРОГИ
ДОМОЙ
семейная кулинария

MnoGO taxi

Задача

Разработка фирменного стиля для диспетчерской службы такси «Много Такси», которая является лидером на рынке г. Пензы. Компания обладает высоким рейтингом узнаваемости среди клиентов, имеет собственный таксопарк, представленный только иностранными автомобилями.

Цель

Увеличить клиентскую базу и повысить лояльность существующих клиентов.



Бронза

Серебряный Меркурий
Северо-Запад 2017

Granat
communications

Решение

Для позиционирования компании выбраны следующие гипотезы.

- Современный сервис такси, предоставляющий своим клиентам дополнительные интерактивные возможности.
- Единая инновационная диспетчерская служба, обеспечивающая высокий уровень клиентского сервиса.

Прежний логотип:







MNOGO TAXI
☎ 200-600

Интерактивный
сервис
заказа такси

☎ 200-600

MNOGO TAXI

🌐 mnogotaxi.com

Алло такси

Задача

Провести ребрендинг компании: разработать фирменный стиль и стратегию коммуникации с целевой аудиторией.

О компании

«Алло такси» — лидер на рынке такси г. Петрозаводска. Компания работает много лет, узнаваема среди клиентов, имеет собственный таксопарк, представленный двумя классами автомобилей (эконом и комфорт). Занимается пассажирскими перевозками и трансферами для отелей.

Цель

Удерживать лидерские позиции на рынке услуг такси в г. Петрозаводске, развивая бизнес за счет новых направлений, продуктов и услуг.



Серебро

Mixx Awards
Russia 2016

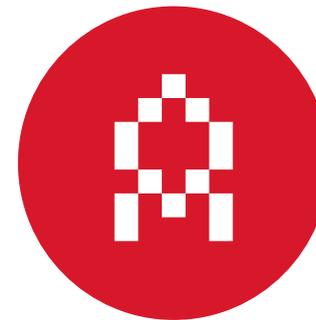
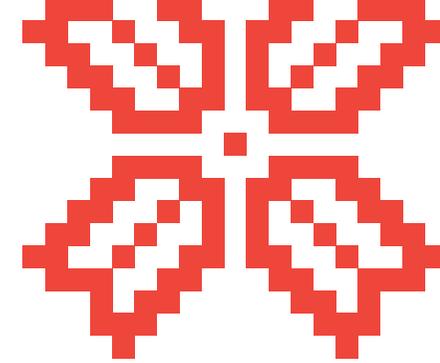
Решение

Разработано новое позиционирование бренда: официальное городское такси, которое является неотъемлемой частью общественной и культурной жизни г. Петрозаводска. Для его реализации была разработана новая система визуальных решений и коммуникаций.

Ребрендинг «Алло такси» помог компании освоить B2B-сегмент и увеличить клиентскую базу.

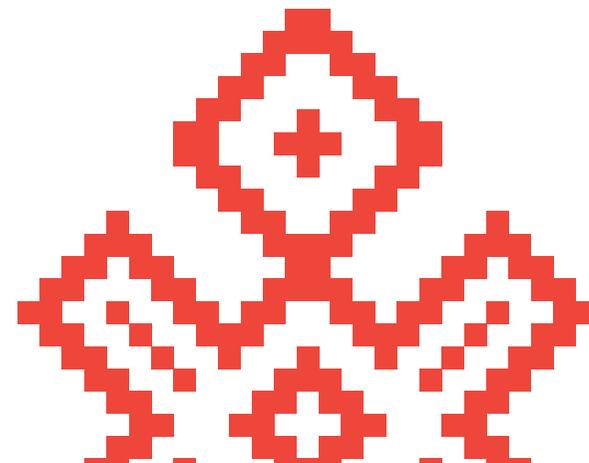


Было



А Л Л О
■ **такси** ■

Стало





АЛЛО
такси



АЛЛО
такси

76-06-06
Твоя культура движения





**Сергей
Иванович**

Коммерческий директор

185910, г. Петрозаводск,
ул. Калинина, д. 1, оф. 1

+7 (814-2) 76-06-06

+7 (921) 451-23-40

konstantin.k@allotaxi-pz.ru

www.allotaxi-pz.ru

Kistochki

Задача

Ребрендинг сети студий маникюра и педикюра Opilki.

Компания Opilki вышла на совершенно новый уровень развития! В связи со столь позитивными и глобальными изменениями сеть студий маникюра и педикюра решила обновить название, а также фирменный стиль.

Цель

Отразить развитие компании, сформировать положительный и современный образ торговой марки. Выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых клиентов, увеличить лояльность существующих.

Решение

Бренд стал актуальным и интересным благодаря выбранной концепции позиционирования.

Встречайте Kistochki — все лучшее от Opilki, а также новые виды услуг, еще более качественный сервис и приятные радости в каждой студии, которых, кстати, стало больше.

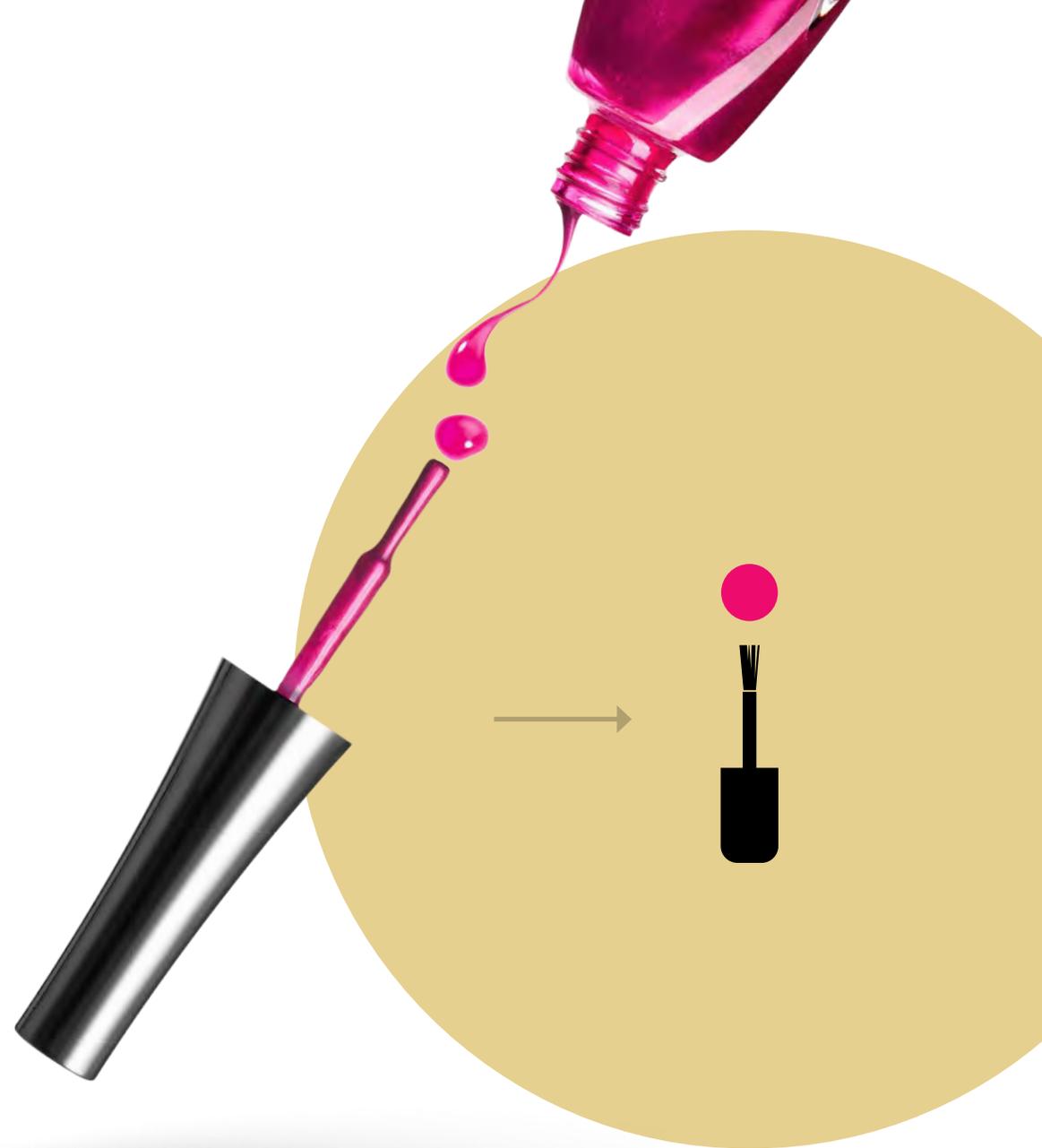
Kistochki — сеть качественных и доступных студий маникюра и педикюра, поэтому все девушки стремятся их посетить.

Было:

OPILKI
маникюр • педикюр

Стало:

KISTOCHKI
маникюр & педикюр





KISTOCHKI
маникюр • педикюр



1. Возьми меня с собой и принеси в любую студию KISTOCHKI:

- б-р Новаторов, д. 8
- пр. Науки, д. 23 А
- ул. Восстания, д. 12
- пр. Большевиков, д. 17
- пр. Ветеранов, д. 52
- 7-ая линия В. О., д. 34
- пр. Просвещения, д. 48
- пр. Косыгина, д. 26, к. 1
- Коломяжский пр., д. 15, к. 1
- ул. Малая Балканская, д. 26 Б
- Комендантский пр., д. 17, к. 1

2. Отдай меня администратору и получи в подарок дизайн двух ногтей*.

333-33-43
кисточки.рф



#kistochki_nails

*Акция распространяется на услуги «Дизайн 1» и «Дизайн 2». Акция действует при заказе услуги маникюр и/или педикюр. Данное предложение не суммируется с другими акциями. Акция не действует в праздничные и предпраздничные дни. Срок действия акции — до 01.09.17 г.



КІСТОЧКИ
маникюр - педикюр

**В Париж за маникюр**

АНКЕТА № 00001

Ф.И.О. *Иванова Мария Петровна*

Номер телефона *8 931 654 32 10*

Возраст *22*

Откуда узнали об акции _____

 **333-33-43** | Подробности на сайте кисточки.рф в разделе акции

АНКЕТА № 00001

Адрес студии _____

Сумма заказа _____

Номер заказа в ERP _____

Номер телефона клиента _____

Ф.И.О. клиента _____

Дата посещения _____



Задача

Создание имиджевой рекламной кампании для сети маникюрных салонов.

Решение

Kistochki — качественный, массовый и доступный салон, поэтому все девушки стремятся его посетить.

Аудитория салона — преимущественно девушки, достаточно эрудированные и образованные. В качестве основы рекламной кампании были выбраны известные произведения искусства.



Все девочки – у нас!

KISTOCHKI
маникюр - педикюр

Все девочки – у нас!

KISTOCHKI
маникюр - педикюр

Мюзикл «Juliet & Romeo»

Задача

Комплексное обслуживание: разработка позиционирования мюзикла, медиапланирование, размещение рекламы (метро, наружная реклама, интернет), SMM, SEO, PR.

О проекте

Изначально проект «Джульетта и Ромео» позиционировался как 3D-шоу. Посетив мюзикл, мы пришли к выводу, что основной упор производится на спецэффекты. Анализ целевой аудитории привел нас к возрастному диапазону 14-21 год.

Решение

Исходя из полученных данных, было разработано новое позиционирование для шоу: «Hi-tech мюзикл». После утверждения нового позиционирования с заказчиком, был разработан соответствующий визуал, который теперь используется на различных рекламных носителях.

JULIET AND ROMEO



× 12-15
НОЯБРЯ

HI-TECH
МЮЗИКЛ

ОТ ОБЛАДАТЕЛЕЙ
ПРЕМИИ ЗОЛОТАЯ
МАСКА И ЕММУ
ЛЮБОВЬ В СТИЛЕ
HI-TECH

ТЕОНА
ДОЛЬНИКОВА
ИВАН
ЧЕМИН

ВАСЯ ВАСИН
КИРПИЧИ

МАНАНА
ГОГИТИДЗЕ

JUMEO.RU

ПРЯМАЯ ПРОДАЖА БИЛЕТОВ
[812] 994-99-09
КАМЕННООСТРОВСКИЙ, 42
ДК ИМ ЛЕНСОВЕТА

JULIET AND ROMEO



× 12-15
НОЯБРЯ

HI-TECH
МЮЗИКЛ

ОТ ОБЛАДАТЕЛЕЙ
ПРЕМИИ ЗОЛОТАЯ
МАСКА И ЕММУ
ЛЮБОВЬ В СТИЛЕ
HI-TECH

ТЕОНА
ДОЛЬНИКОВА
ИВАН
ЧЕМИН

ВАСЯ ВАСИН
КИРПИЧИ
МАНАНА
ГОГИТИДЗЕ

JUMEO.RU

ПРЯМАЯ ПРОДАЖА БИЛЕТОВ
[812] 994-99-09

КАМЕННООСТРОВСКИЙ, 42
ДК ИМ ЛЕНСОВЕТА

Результат

После репозиционирования и изменения креативной стратегии мюзикла соотношение взрослой и молодой аудитории изменилось в пользу молодежи.

Возросло количество положительных отзывов, сократились негативные оценки. Права на мюзикл выкупило американское концертное агентство.

ТЕОНА
ДОЛЬНИКОВА

ИВАН
ЧЕМИН

ВАСЯ ВАСИН
КИРПИЧИ

МАНАНА
ГОГИТИДЗЕ

**JULIET
AND
ROMEO**

12-15
НОЯБРЯ

**HI-TECH
МЮЗИКЛ**

JUMEO.RU

ОТ ОБЛАДАТЕЛЕЙ
ПРЕМИИ ЗОЛОТАЯ
МАСКА И ЕММУ
ЛЮБОВЬ В СТИЛЕ
HI-TECH

ПРЯМАЯ ПРОДАЖА БИЛЕТОВ
[812] 994-99-09
КАМЕННООСТРОВСКИЙ, 42
ДК ИМ ЛЕНСОВЕТА

Трансойл

Задача

Разработка дизайна годового отчета для крупнейшего частного железнодорожного оператора подвижного состава по объему транспортировки в сегменте железнодорожных перевозок нефти и нефтепродуктов.

Решение

Отразить в художественной, легкой для восприятия и запоминающейся форме основные характеристики компании и обеспечить адекватное восприятие результатов ее деятельности.

Решение

В поддержку слогана «Экология бизнеса. Прозрачность намерений», мы разработали яркую концепцию на основе акварельных иллюстраций.





ТРАНСОЙЛ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
ГРУППА

2015 / Годовой отчёт
Экология бизнеса,
прозрачность намерений



2015
Годовой
отчёт

О группе

Формирование Транспортно-логистической группы «Трансойл» началось в 2003 году, когда в Санкт-Петербурге для обеспечения эффективной отгрузки продукции НПЗ в Кириши основано ООО «Трансойл». За 12 лет функционирования Группа прошла путь от региональной железнодорожного крупнейшего российского состава в сегменте оператора подвагонных парков до оператора нефтяных цистерн в России, имеет в «Трансойл» управляет крупнейшим и нефтебензиновых локомотивов, а также собственности 39 локомотивов, а также ремонтно-сервисные мощности, а также осуществляет деятельность в сегменте ППКТ. Это позволяет Группе оказывать комплекс услуг для своих клиентов, в полной мере обеспечивая логистические потребности и организовывая

Группа «Трансойл» сегодня это вертикально-интегрированный железнодорожный оператор, полностью контролирующий комплекс процессов доставки грузов

оперативную и надежную доставку грузов. На протяжении 12 лет Группа «Трансойл» успешно обслуживает ведущие нефтегазохимические предприятия Российской Федерации, работая в стратегически важном для страны сегменте. Группа осуществляет свою деятельность на всей территории «пространства 1520», имеет широкую сеть филиалов и представительств и активно реализует программу Корпоративной социальной ответственности. В ежегодном рейтинге журнала Forbes крупнейших частных компаний России в 2015 году «Трансойл» занял 82 место, при этом став третьим в транспортном секторе. В рейтинге крупнейших российских компаний журнала «Эксперт» «Трансойл» занял 122 место по выручке и 39 место по чистой прибыли.

Миссия Ценности

Быть в авангарде транспортно-логистических решений, максимально удовлетворяя потребности клиентов, способствовать развитию рынка транспортных услуг и реформированию транспортной отрасли.

Качество

Высокое качество и надежность наших услуг основаны на профессионализме, строгой технологической дисциплине и современных стандартах управления.

Лидерство

Мы стремимся к лучшим результатам, обеспечивая лидерство наших клиентов.

Честность

Мы честны в отношениях с сотрудниками, клиентами, партнерами и поставщиками. Мы предоставляем достоверную информацию и выполняем свои обещания.

Устойчивое развитие

Мы считаем, что долгосрочное устойчивое развитие возможно только при заботливом отношении к экологии, социальной ответственности и развитию сотрудников.

Уважение, доверие и сотрудничество

Мы делимся информацией, делегируем полномочия, ожидаем взаимной ответственности и уважаем права и интересы сотрудников и деловых партнеров.

3 место

Среди крупнейших транспортных компаний России занимает «Трансойл» (3 место)

Алешкины зори

Задача

Разработать фирменный стиль для бренда мясных деликатесов

Задача

Создать образ, передающий удивительное ощущение детства: каникул в деревне, бесконечного лета, легкости, счастья и праздника.



АЛЕШКИНЫ ЗОРИ

- только настоящая еда -

Евгений Юрьевич Пакомов

+7 921 654 48 38





aleshkiny.ru

Всем
на радость

АЛЕШКИНЫ ЗОРИ

- только настоящая еда -

МГПУ

Задача

Разработка сувенирной и печатной продукции для Московского городского университета.

Решение

Была проработана концепция безграничных возможностей для учащихся ВУЗа. Узоры и фирменные элементы отражают различные

направления научной и учебной деятельности университета. При этом логотипу и стилю в целом придали ощущение легкости, инновационности, всеохватности. Имеющиеся наработки и пожелания заказчика сделать бренд визуально ближе к молодой и современной аудитории нашли отражение в комплексе работ.



МОСКОВСКИЙ
ГОРОДСКОЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МГПУ





МОСКОВСКИЙ
ГОРОДСКОЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МГПУ

Milky Games

Задача

Разработать логотип и фирменный стиль для компании-разработчика мобильных игр и приложений. Основное требование — создание узнаваемого стиля, который бы не конкурировал со стилем игр, адаптируемость под любой игровой сеттинг, ориентированность на цифровое использование (веб, приложения, видео). Поэтому требовался исключительно черно-белый вариант.



Знаком компании стала бегущая бутылочка с молоком, которая удачно обыгрывает название. Этот персонаж ориентирован на цифровое использование: в нем есть необходимая динамика и простота в анимировании.

Milky
Games



Мы нарисовали несколько персонажей, которые могут меняться на разных носителях. Этот прием привнес разнообразие в фирменный стиль.



Эрмитаж. Брендинг потолка автобусов

Задача

Анонсировать выставку Яна Фабра в Эрмитаже в ambient-формате с погружением аудитории в атмосферу работ художника.



Золото
Outdoor Media
Awards 2017

Granat
communications

Решение

Использовать «Небо восхищения» — работу Фабра по оформлению потолка дворца в Брюсселе в городских автобусах.

Изначально, созданное по заказу бельгийской королевы, «Небо восхищения» представляет собой потолок Зеркального зала Королевского дворца в Брюсселе.

Рекламные мощности Granat позволили создать яркий, но пока редкий в Северной столице пример ambient media путем брендирования потолков автобусов на маршрутах, курсирующих в центре города.



Devex

Задача

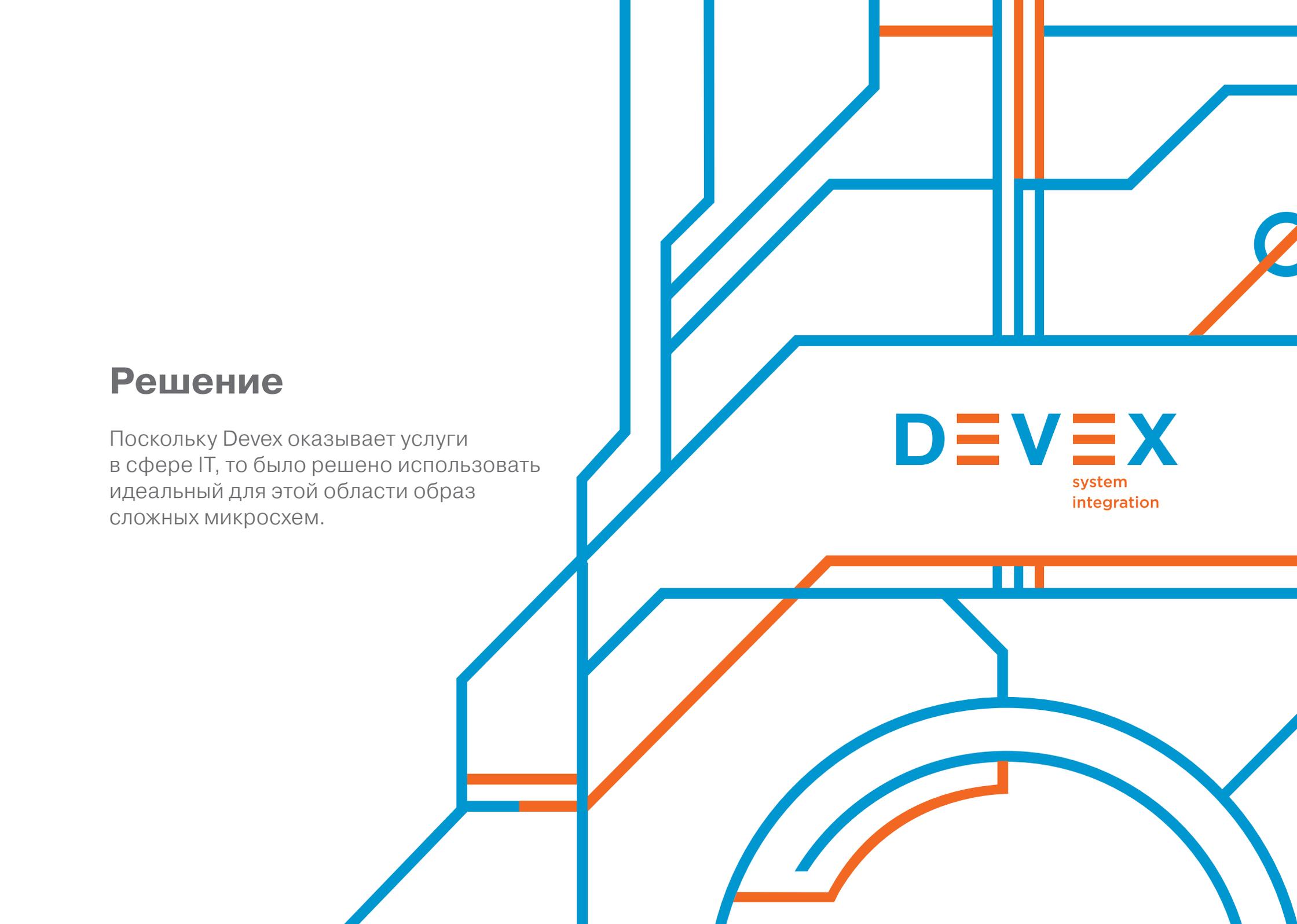
Разработка фирменного стиля для компании, предоставляющей целый набор услуг по проектированию, внедрению и обслуживанию информационных систем и автоматизации бизнес-процессов. В линейке продуктов компании есть решения по разным отраслевым направлениям: обслуживание серверов и оргтехники, установка оборудования для видеонаблюдения и многое другое.

Цель

Создать лаконичный свежий образ, который поможет компании выгодно выделиться на фоне большого количества конкурентов.

Решение

Поскольку Devex оказывает услуги в сфере IT, то было решено использовать идеальный для этой области образ сложных микросхем.



DEVEX
system
integration



198085, Россия
г. Санкт-Петербург
ул. Балтийская, 56

+7 (911) 19-83-66
e-mail: info@devex.pro
www.devex.pro

С уважением
Константин Константинович

ИТ решения для бизнеса



DEVEX
system
integration

Форцис

Задача

Проработать позиционирование продукта без изменения фирменного стиля и дизайна упаковки. Разработать федеральную рекламную кампанию для увеличения узнаваемости бренда среди целевой аудитории и увеличения продаж продукта.

Цель

Концепция позиционирования: «Форцис» — натуральное средство защиты от гриппа и ОРВИ, разработанное по европейским стандартам качества.

Решение

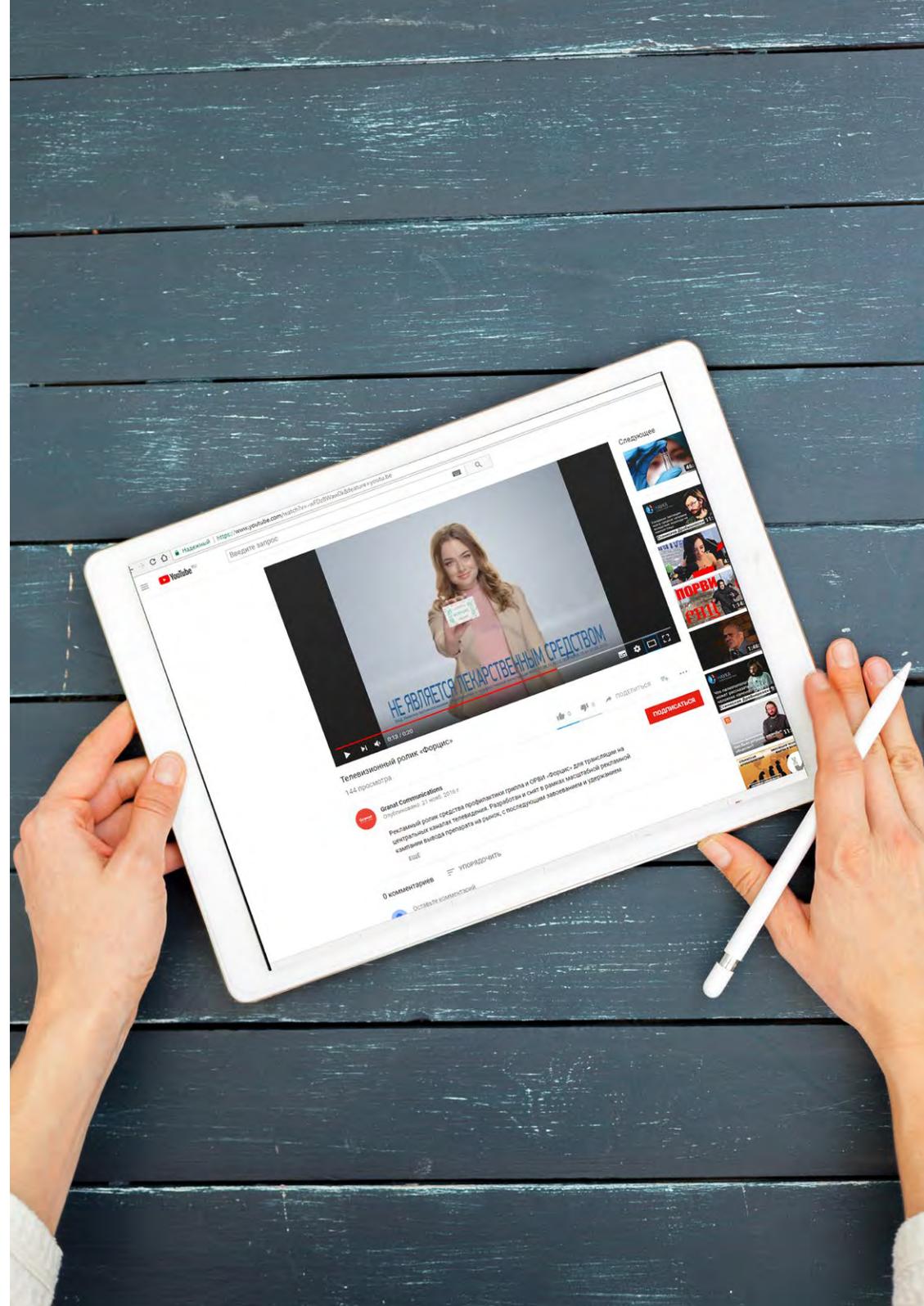
В креативной концепции мы выделили два момента:

- Желание представительниц целевой аудитории самим принимать решения и быть ответственными за собственное здоровье и здоровье своей семьи.
- Женщины целевой аудитории выполняют множество обязанностей и не могут позволить себе выпасть из быстрого ритма жизни.

Слоган: «Форцис»: я принимаю правильные решения.

Ключевое вербальное сообщение: Не болезнь, а защита.

Результат: «Форцис» успешно был выведен на рынок России.





Не болезнь,
а защита

Не слабость, **а радость**



Я принимаю правильные решения

Не болезнь, **а защита**

ФОРЦИС

Биологический продукт общеукрепляющего воздействия. Создан на основе экстракта Ладанника шалфеелистного, произведенного по немецким стандартам качества компанией Gehrlicher Pharmazeutische Extrakte (Герлихер Фармацойтише экстракте, Германия).

forcys.ru

* Ключевым компонентом средства является экстракт Ладанника шалфеелистного. Экстракт произведен компанией Gehrlicher Pharmazeutische Extrakte (Германия), работающей с 1964 года. Производство по стандартам качества GMP 9001



Реклама

БАД НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

Самолет ЛО

Задача

Разработать 3D-визуализации жилого комплекса «Мурино 2017» для компании «Самолет ЛО»: атмосферный рендер, ракурс с высоты птичьего полета и визуальный выборщик для интеграции на сайт. Совместно с командой «Motionpix».







Центральное агентство недвижимости

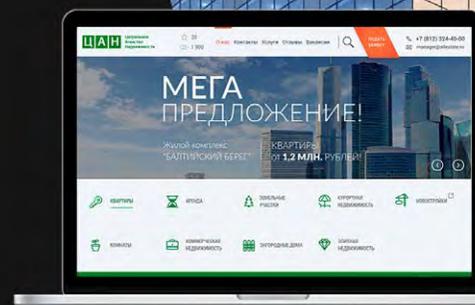
Задача

«Центральное агентство недвижимости» обратилось в Granat для разработки нового сайта: современного и удобного как для агентов, так и для простых пользователей. Необходимость обновления дизайна и функционала сайта связана с усилившейся конкуренцией на рынке агентских услуг в сфере недвижимости.

Решение

Обновлена цветовая схема, разработаны новые графические элементы, создан улучшенный, более удобный и функциональный фильтр поиска. Переработаны разделы «Избранное» и «Просмотренное» — теперь ими можно пользоваться без регистрации на сайте. Улучшена навигация, доработан и настроен раздел для агентов.

Мы также усовершенствовали систему безопасности данных и ускорили обновление базы объектов недвижимости: теперь загрузка происходит каждые 2-3 секунды.



Типы работ

- Разработка прототипа
- Дизайн
- Верстка
- Программирование



Результат

- Выросла посещаемость сайта
- Улучшились поведенческие характеристики



«ТаксовичкоФ» и МТС

Задача

Создать промостраницу, рассказывающую о совместной акции МТС и «ТаксовичкоФ» — «Впечатляющая поездка».

В рамках акции клиенты получают шанс выиграть бесплатную поездку на суперкаре МТС. Цель — привлечь внимание пользователей к акции и показать преимущества скоростного интернета МТС 4G LTE.



MTC 4G LTE

Интернет для самых быстрых!

Впечатляющая поездка!

Закажи такси «ТаксовичкоФ» — возможно, именно к тебе приедет «заряженный» суперкар MTC 4G LTE и бесплатно доставит по указанному адресу.



[ПЕРЕЙТИ НА САЙТ](#)

Как заказать такси «ТаксовичкоФ»?

ПО ТЕЛЕФОНУ

333-00-00

ИЛИ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

СКАЧАТЬ

ИЛИ

ОНЛАЙН-ЗАКАЗ

ОТКРЫТЬ



MASERATI QUATTROPORTE



CHEVROLET CAMARO SS



Расскажите друзьям



Разработка сайта «Коммет»

Задача

Разработка и продвижение сайта рекламного бюро «Коммет».

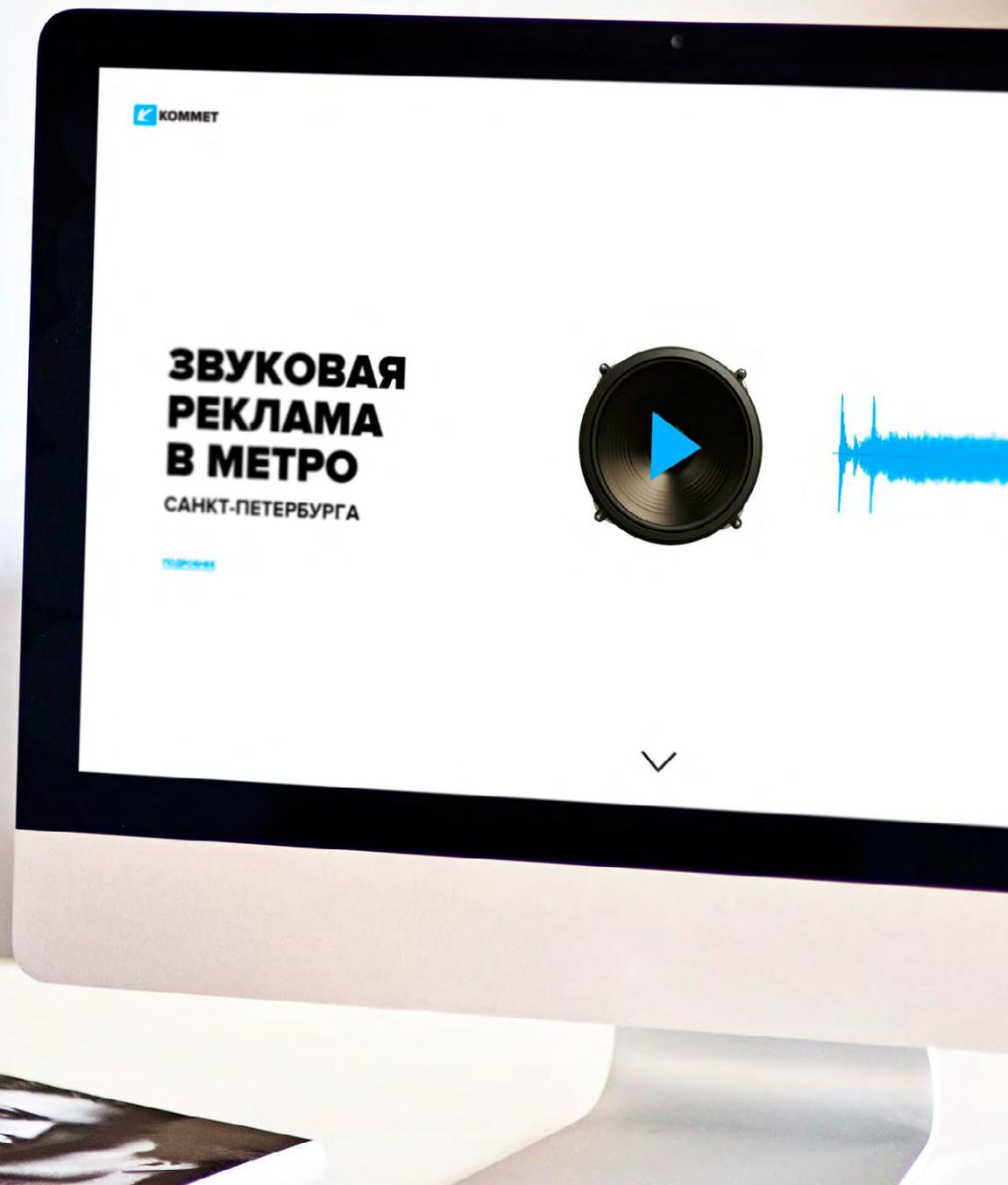
Цель

Освежить интерфейс и функционал для соответствия новым течениям в веб-дизайне и веб-разработке. Повысить юзабилити и возможность поисковой оптимизации.

Решение

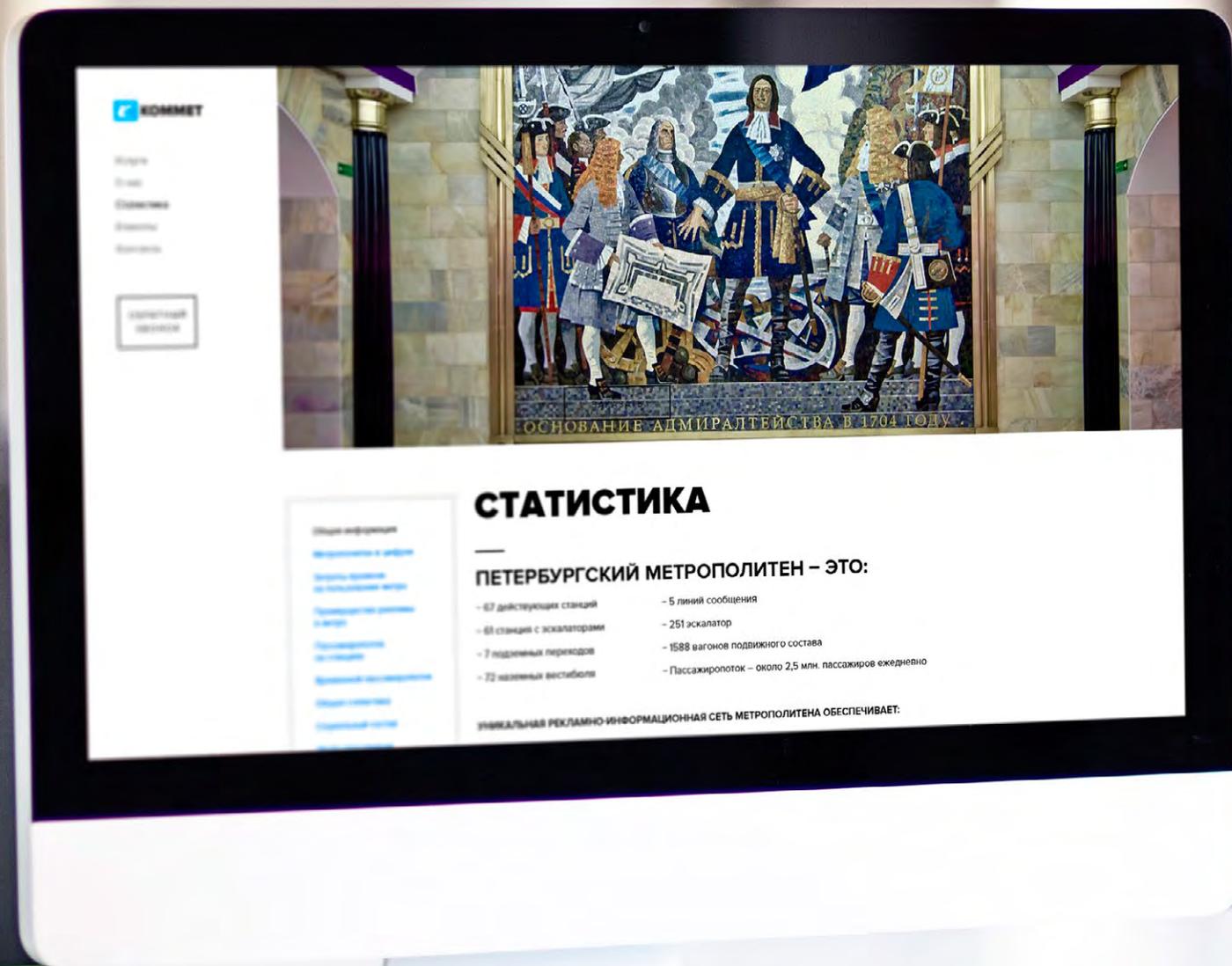
На главной странице первой среди услуг помещена звуковая реклама, как ведущее направление деятельности «Коммет». Для увеличения привлекательности был анимирован указатель списка предоставляемых услуг (при наведении мышки).

Применена технология плавного появления изображений и текста. На сайт внедрен аудиосервис SoundCloud, известный в сфере веб-воспроизведения звука.



Результат

Сайт занимает вторую строчку в поисковиках по ключевым запросам «реклама в метро», «реклама в метро СПб» и др.



Краткое описание услуги

- Наша работа
- Преимущества
- Специфика работы
- Почему выбирают нас
- Портфолио
- Контакты

ЗВУКОВАЯ РЕКЛАМА РАДИО РЕКЛАМА НА СТАНЦИЯХ МЕТРО

Реклама в метро, звуковая или наружная, обязательно должна быть эффективной. При этом озвучить результат от рекламы рекламодатель должен в течение достаточно короткого срока. Чтобы это произошло и все затраты быстро окупили себя, необходим профессиональный подход к делу. Стоит показать, что человек должен обработать на него большое труд, особенно на одну из самых важных, а именно транслироваться в метро. Человек должен обработать на него логичнее, понятнее, легко запомнить, а также транслироваться в метро. Кроме этого, такой ролик не может быть длинным, иначе может раздражать пассажира. У пассажира метро, который поднимается на эскалаторе к выходу или спускается в метро, может просто не хватить времени, чтобы его услышать до конца. Трансляция ролика сразу на всех эскалаторах одновременно, пассажир не может опознать эту рекламу, как, например, звук на радиоприемнике. Соборная все эти небольшие услуги, можно обеспечить высочайший результат, ведь в течение дня ролик смогут услышать тысячи людей. Удачный ролик – это посыл позитива, которые влекут за собой желание купить.

ПРИМЕРЫ РАБОТ

Далее можно ознакомиться с некоторыми работами нашего рекламного бюро.



Разработка промосайта «Самсон»

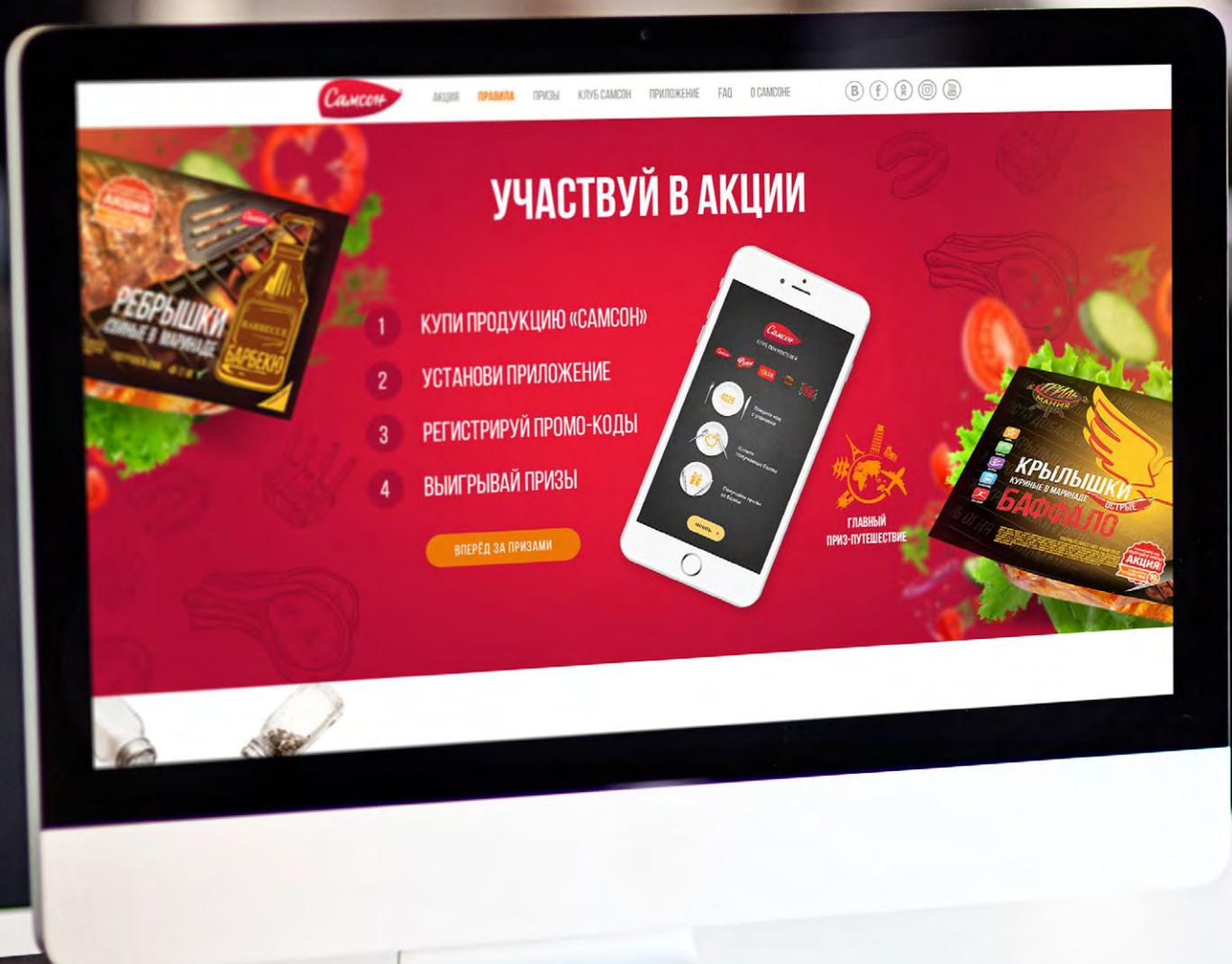
Задача

Разработать промосайт для участников стимулирующей акции производителя полуфабрикатов «Самсон». Суть акции: накопление баллов за регистрацию кодов и получение призов. Акция должна побуждать устанавливать мобильное приложение «Клуб покупателей «Самсон».

Решение

Яркий, легкий сайт, на котором приятно проводить время, читать рецепты, выбирать призы. Стильное оформление и дружелюбная атмосфера. Выполненные работы: концепт, прототип, UX/UI-дизайн, графический дизайн, верстка, программирование.





УЧАСТВУЙ В АКЦИИ



- 1 КУПИ ПРОДУКЦИЮ «САМСОН»
- 2 УСТАНОВИ ПРИЛОЖЕНИЕ
- 3 РЕГИСТРИРУЙ ПРОМО-КОДЫ
- 4 ВЫИГРЫВАЙ ПРИЗЫ

ВПЕРЕД ЗА ПРИЗАМИ



ГЛАВНЫЙ ПРИЗ - ПУТЕШЕСТВИЕ





- МЯСО
- ПАРМОНА
- ПРОДУКТЫ
- САМСОНЫ
- ИНТЕРЕСНОЕ
- FAQ
- ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

FAQ

МОГУ ЛИ Я СТАТЬ УЧАСТНИКОМ АКЦИИ?

Да, если Вы гражданин Российской Федерации или постоянно проживаете на территории Российской Федерации, и Вы старше 18 лет. Иностранцы граждане не могут являться участниками акции.

ЧТО НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ ВЫИГРАТЬ ПРИЗ?

ГДЕ НАПЕЧАТАН КОД?

ГДЕ МОЖНО СКАЧАТЬ ПРИЛОЖЕНИЕ?

Я ВЫИГРАЛ(А), КАК Я МОГУ ПОЛУЧИТЬ ПРИЗ?

НЕ НАШЛИ ОТВЕТ НА ВОПРОС?

Напишите нам в группе «Самсон» в Вконтакте или на info@samson.ru



О «САМСОНЕ»

ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ «САМСОН» ПРОИЗВОДИТСЯ ЦЕЛЫЙ СПЕКТР ПОЛУФАБРИКАТОВ: ФАРИШ, ШНИЦЕЛИ, КУЛИНАРИЯ, ПРОДУКТЫ ДЛЯ ГРИЛЯ И БАРБЕКЮ, САНДВИЧИ, ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗАПЕКАНИЯ.

ТОРГОВАЯ МАРКА «САМСОН» ПРИНАДЛЕЖИТ МЯСОКОМБИНАТУ «ВСЕВОЛОЖСКИЙ» И ВСЯ ПРОДУКЦИЯ ПРОИЗВОДИТСЯ ИМЕННО ТАМ. МЫ КРУТНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ С СЕРТИФИЦИРОВАННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ, КАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ И БОЛЬШИМ АССОРТИМЕНТОМ.



Приложение «ТаксовичкоФ»

Задача

Разработка мобильного приложения службы такси.

Цель

Обеспечить лояльность потребителей в высококонкурентной среде. Фокус коммуникации — комфорт пользователей такси. Достичь высокой функциональности и юзабилити приложения.



Золото

в 2 номинациях
Mixx Awards Russia 2016



Серебро

Серебряный Меркурий
Северо-Запад 2016

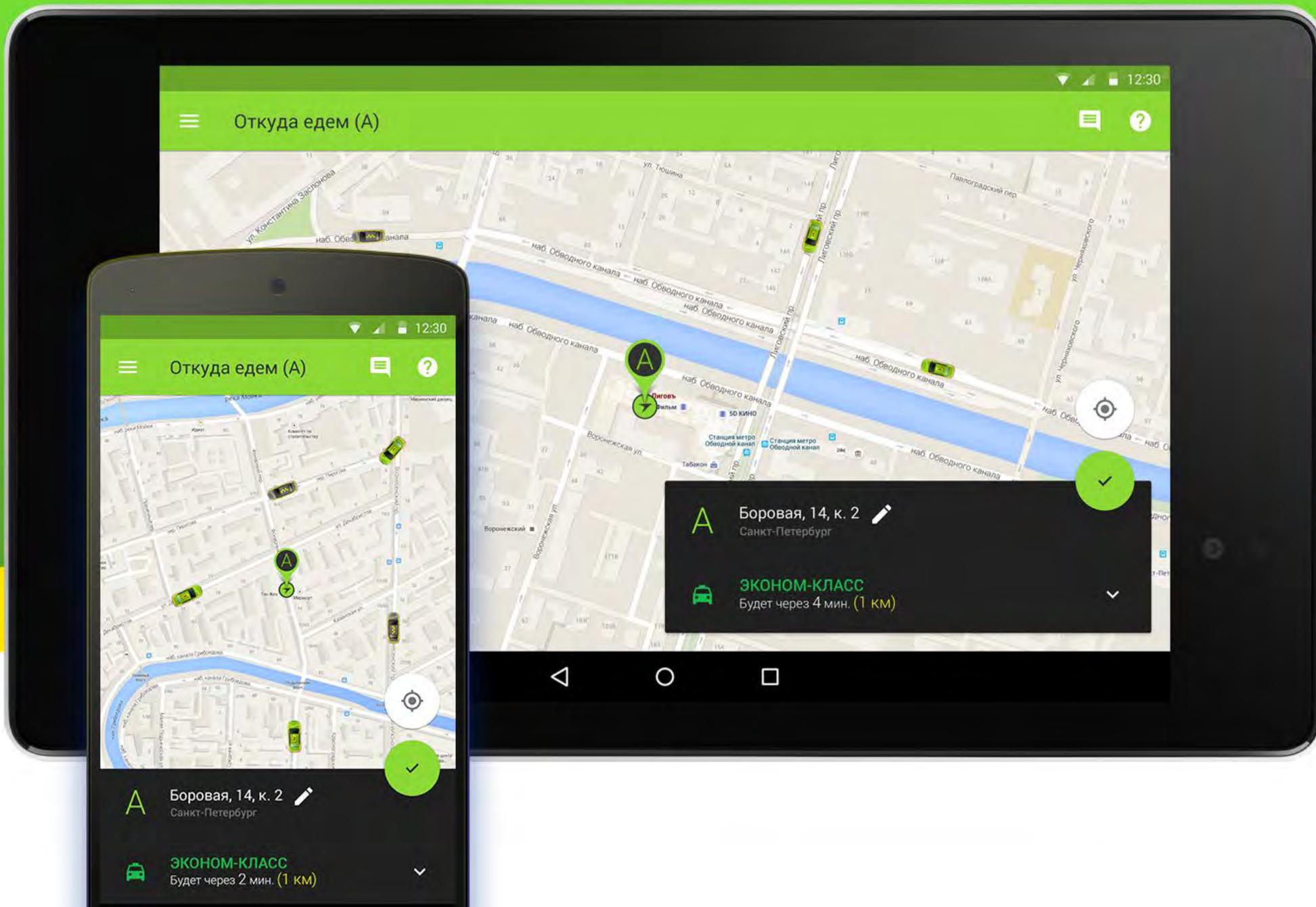
Решение

Концепция: легко, быстро, удобно. Автоматическое определение местонахождения пользователя. Самая высокая скорость оформления заказа среди приложений заказа такси — 6 секунд.

Функция отложенного заказа, напоминания о заказе. Различные способы оплаты. Трекинг движения автомобиля, эксклюзивная разработка оценки времени поездки совместно с «Яндекс».

Возможность заказа онлайн и офлайн. Заказ такси для друзей из адресной книги. Sms-сервис, детализация заказов на e-mail. Сведения о водителе. Синхронизация с Google и Apple Watch.





Откуда едем (A)

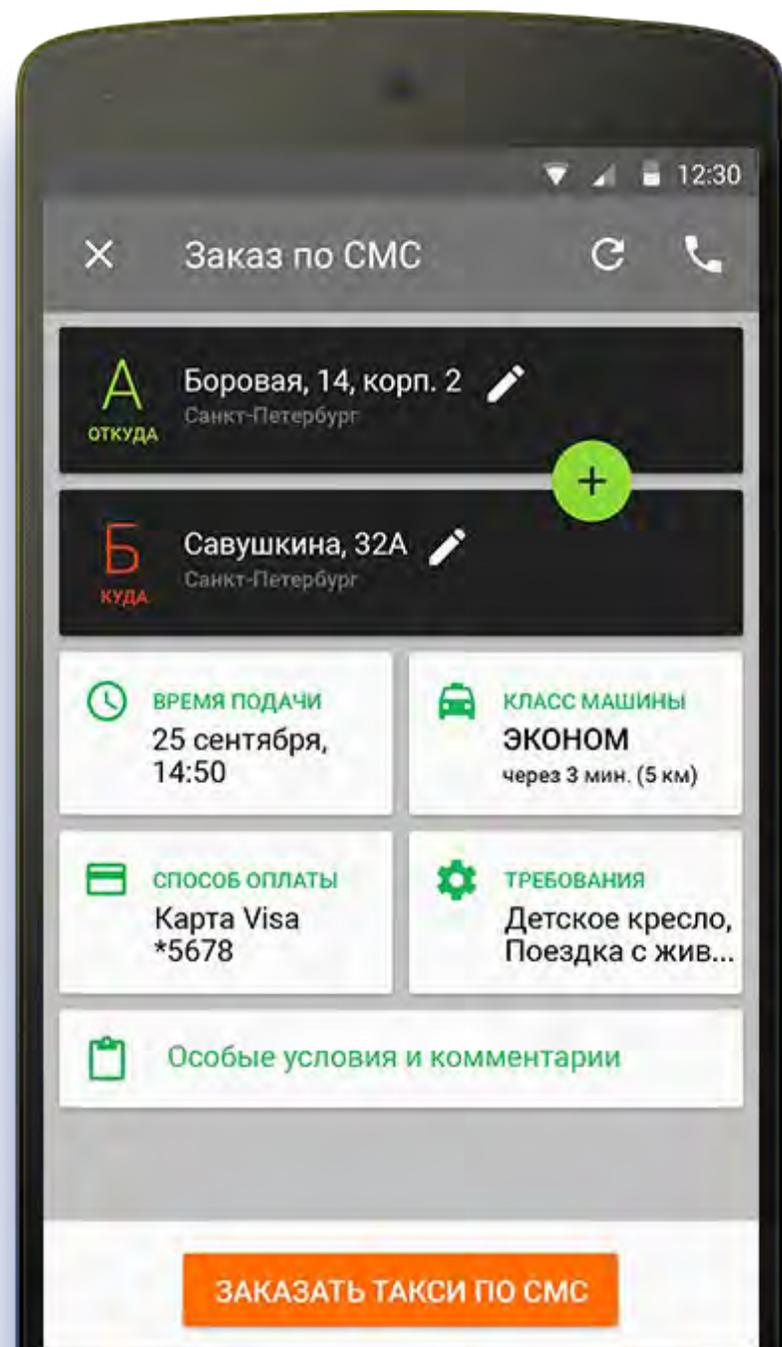
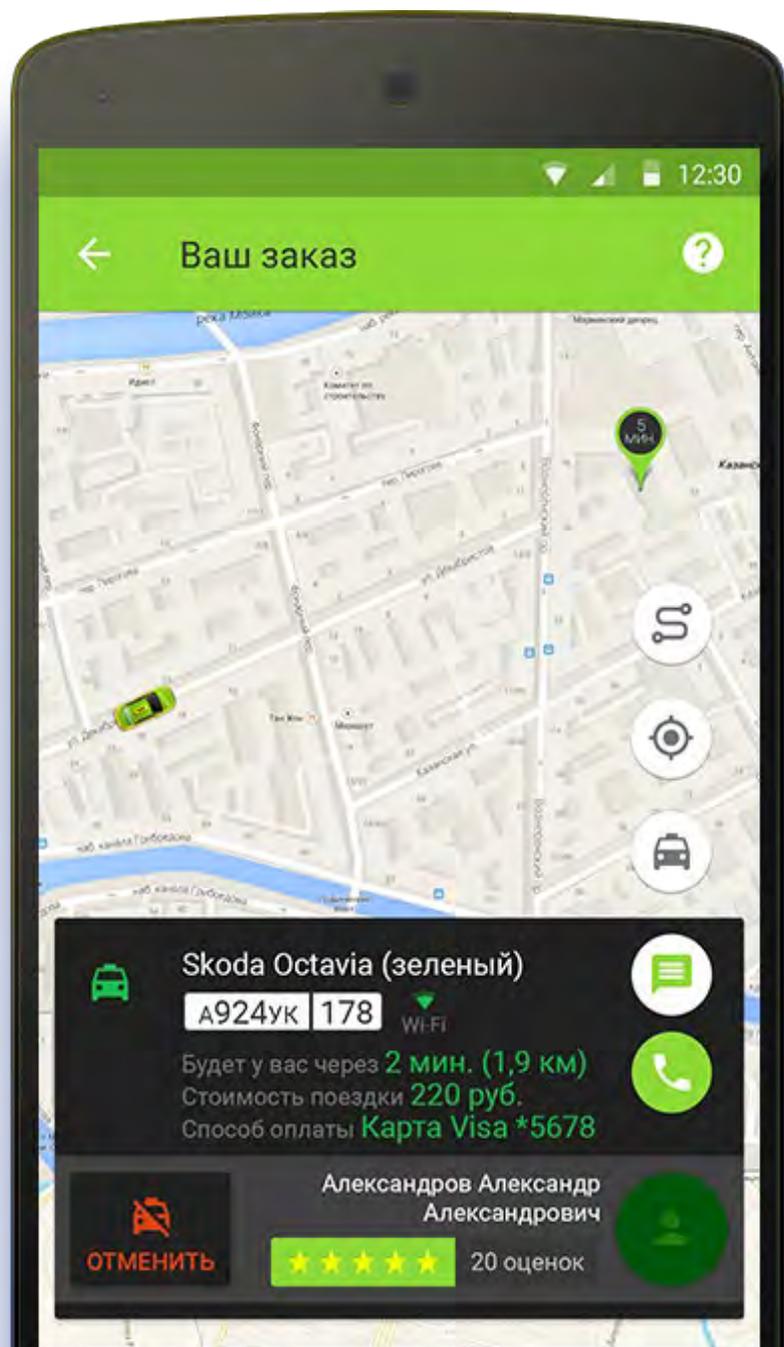
Откуда едем (A)

A Боровая, 14, к. 2
Санкт-Петербург

ЭКОНОМ-КЛАСС
Будет через 2 мин. (1 км)

A Боровая, 14, к. 2
Санкт-Петербург

ЭКОНОМ-КЛАСС
Будет через 4 мин. (1 км)



Мобильное приложение Dostaeвского

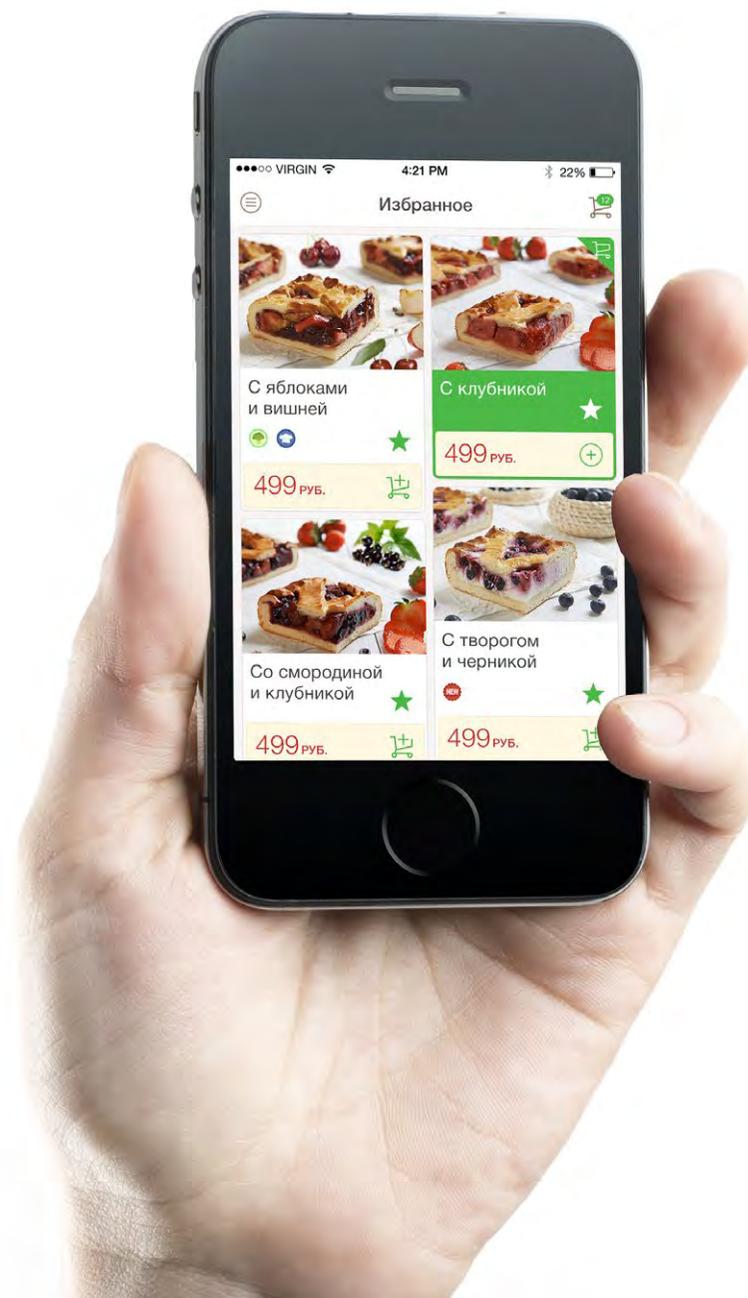
Задача

Разработка дизайна мобильного приложения для службы доставки еды. Адаптация фирменного стиля бренда под приложение и создание всех нужных элементов интерфейса.

Решение

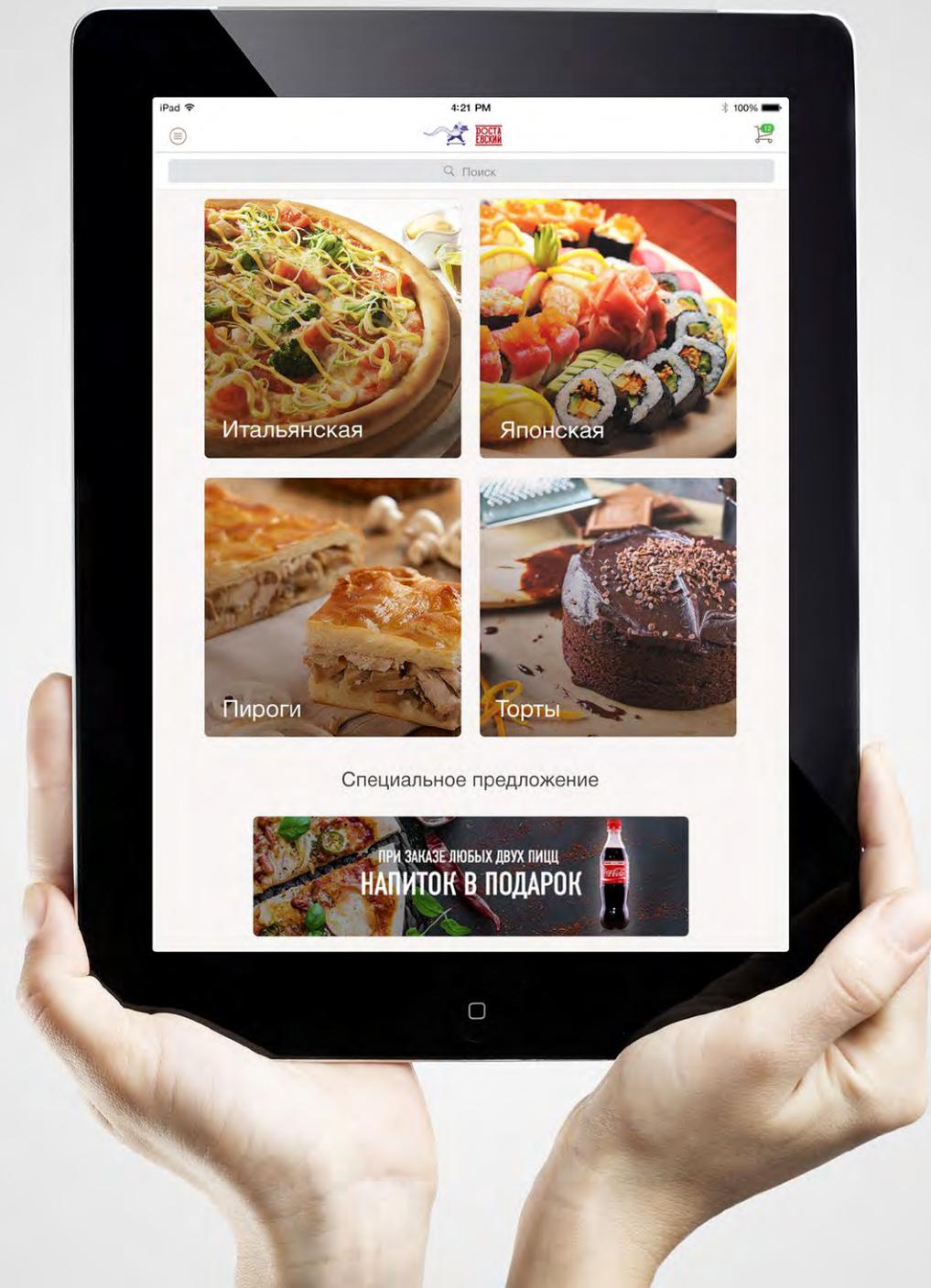
Разработан дизайн приложения и все визуальные компоненты. Созданы удобные функциональные элементы меню с возможностью заказа и актуальными акциями.

Достигнут высокий уровень юзабилити при использовании на смартфонах. Произведена адаптация для планшетных устройств.



Результат

Приложение было скачано в Google Play более 100 000 раз и заняло второе место по запросу «доставка еды СПб» в Apple Store.



Вход

Телефон

Пароль

РЕГИСТРАЦИЯ

Забыли пароль? Введите номер телефона и нажмите «НАПОМНИТЬ ПАРОЛЬ»

НАПОМНИТЬ ПАРОЛЬ

← Пирог

РУССКИЕ СЫТНЫЕ РУССКИЕ СЛАДКИЕ

С яблоками и вишней 479 руб.

С клубникой 489 руб.

Со смородиной и клубникой 489 руб.

С творогом и черникой 479 руб.

Добавлено в корзину

← Пирог

Русские сладкие

С яблоками и брусникой

Сдобное тесто, яблоко, брусника.

30 см 800 г

479 руб.

ЗАКАЗАТЬ

/НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

1.

16 направлений работы позволяют реализовывать кросс-сервисные коммуникации «в одно окно».

2.

Высокая эффективность реализованных проектов подтверждена многочисленными профессиональными наградами.

3.

Сильная команда специалистов с огромным опытом работы сформирована в каждом из представленных сервисов.

4.

Мы опираемся на цифры — следим за исследованиями и аналитикой TNS.

5.

Собственный тендерный и юридический отделы значительно облегчают подготовку документов клиентов на конкурсы или регистрацию ТЗ.

6.

Соблюдаем стандарт качества благодаря собственному производству наружной рекламы и вывесок.



Granat
communications

Делаем больше

Коммуникационная группа Granat

Санкт-Петербург, ул. Ефимова, 4
+7 (812) 405-05-05

Москва, Цветной бульвар, 30, оф. 309
+7 (495) 114-53-54

info@granat-adv.ru
www.granat-holding.ru

