


Getbrand

Brand

Thinking



Getbrand - брендинговое агентство, специализирующееся на разработке и работе с брендами потребительских товаров.

Мы предлагаем полный спектр услуг в этой области: от маркетинговых исследований, стратегии развития бренда, разработки названия, дизайна упаковки, тестирования результатов на покупателях до подготовки конечных файлов готовых для производства.

Мы входим в Топ-10 Брендинговых агентств России. Мы состоим в Ассоциации Брендинговых Компаний России, а также входим в Исполнительный Совет АБКР, что помогает нам влиять на развитие отрасли.

НАШ ПОДХОД

Покупатель – это основа любого бизнеса. Поэтому сначала мы определяем — кто он, ваш покупатель, далее мы формулируем, что мы хотим ему сказать. Каждое наше решение основывается на понимании его проблем, ожиданий от продукта и логики покупки.

Благодаря данному принципу наша работа выстраивает прямую коммуникацию между вашим продуктом и покупателем. Ведь только стоя у полки потребитель реально анализирует ваше предложение.

Мы всегда на вашей стороне и готовы предложить вам чуть больше, чем вы от нас ожидаете.

НАШИ НАГРАДЫ



Наши работы неоднократно удостоиваются престижными международными наградами профессиональных отраслевых фестивалей, что дает нам держаться на высоких позициях в рейтинге креативности среди брендинговых агентств.

the 
dieline
AWARDS 2016

 **WHITE
SQUARE**
8TH INTERNATIONAL
ADVERTISING
AND MARKETING FESTIVAL



pentawards



НАША ГЛАВНАЯ НАГРАДА

КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, РАДИ ЧЕГО МЫ
РАБОТАЕМ?


РАДИ ТОГО, ЧТОБЫ НАШИ КЛИЕНТЫ МОГЛИ
ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ!

В 2012 году наш бренд, созданный нами «с нуля», для нашего клиента агрохолдинга «КОМОС-ГРУПП» вошёл в рейтинг Forbes «ТОП-10 Самых удачных российских брендов», заработав для нашего клиента 550 000 000 руб за первый год после «запуска».

РЕЙТИНГ
Forbes

ТОП 10
САМЫХ УДАЧНЫХ
РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ



A man with glasses and a black turtleneck is speaking into a microphone. He is wearing a watch on his left wrist. The background is a light blue wall with text in Russian. A large red semi-transparent box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

МЫ СПИКЕРЫ НА ГЛАВНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ПЛОЩАДКАХ СТРАНЫ

У нас много опыта и успешно реализованных проектов. Мы всегда готовы делиться своим опытом, рассказывать как были реализованы эти проекты, а главное, что делает эти проекты такими успешным на рынке.

За каждым проектом своя история, которую вы тоже можете услышать. Не смогли поехать на наше выступление на форуме – не беда.

Позвоните 495 66 99 200 или 495 66 99 300 и мы приедем к вам в офис, сделаем доклад на интересующую вас тему для ваших сотрудников.

НАШИ КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



НАШИ УСЛУГИ

БРЕНД-АУДИТ



Создание портрета целевой аудитории

- анализ потребительских трендов
- описание мира покупателя
- выявление мотивации к покупке



Исследования и тестирование

- проведение фокус-групп с покупателями
- проведение глубинных интервью с руководителями
- /экспертный анализ результатов исследований/



Определение перспектив развития бренда

- анализ бренд портфеля
- определение состояния бренда
- анализ ассортиментных позиций
- проведение workshop совместно с клиентом

ПРОЕКТИРОВАНИЕ



Стратегия

- разработка направлений развития бренда
- построение платформы бренда
- разработка коммуникационной стратегии



Вербальные коммуникации

- разработка имени бренда (нейминг)
- разработка слогана



Визуальные коммуникации

- дизайн упаковки
- разработка формы упаковки
- разработка логотипа
- разработка фирменного стиля
- создание бренд-персонажей
- фотосъемка и фудстайлинг
- разработка ключевых изображений
- дизайн материалов в местах продаж
- разработка web-сайта
- разработка бренд-бука

ВНЕДРЕНИЕ



Производство

- подготовка рабочих файлов
- подготовка технических чертежей
- авторский надзор
- создание прототипов упаковки
- консультации по производству



Правовая поддержка

- патентная проверка
- регистрация ТЗ и пром-образцов
- консультации патентных поверенных



Консалтинг

- консультации по брендингу
- проведение тренингов среди персонала по работе с брендом
- подготовка материалов для торговых сетей

БЕЗ ИССЛЕДОВАНИЙ - НИКУДА!

Действительно это так! Вы же никогда не сядите за руль автомобиля с наглухо покрашенными окнами, которые не дадут вам видеть дорогу.

Наши проекты, которые показали наибольшую доходность были сделаны с учётом мнения потребителя. Поэтому мы, как никто, понимаем как важно слышать, что говорит ваш покупатель, и учитывать это в своей работе еще на ранних стадиях проекта.

Именно поэтому мы предлагаем вам все типы качественных и количественных исследований, чтобы определить здоровье вашего бренда, дающие объективную картину того, что нужно делать, а не действовать по наитию.

КАЧЕСТВЕННЫЕ

Разведочные исследования: изучение моделей потребления и покупательского поведения, идентификация новых потребительских трендов

Оценочные исследования: тестирование и оптимизация концепций бренда, упаковки, цены, рекламной коммуникации

Диагностические исследования: изучение динамики и текущего отношения к продукту, комплексный аудит/диагностика бренда, выявление сильных и слабых сторон

Исследование стиля жизни целевой аудитории: выявление ценностных ориентаций, медиапредпочтений и другой информации, с использованием полного погружения в социокультурную среду потребителей

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ

Тестирование Marketing Mix и его отдельных элементов: *оценка продуктов, концептов, дизайна, названий, рекламы.*

Ценовые исследования: *методика изучения эластичности спроса (FMCG), позволяющая выстроить модель изменения долей рынка основных игроков в зависимости от цен, дистрибуции и коммуникационной поддержки*

Волюметрические исследования: *оценка потенциала бизнес инноваций, прогнозы объема продаж*

Любые другие виды количественных Ad-Нос исследований

ФОТОСЪЁМКА И ФУДСТАЙЛИНГ

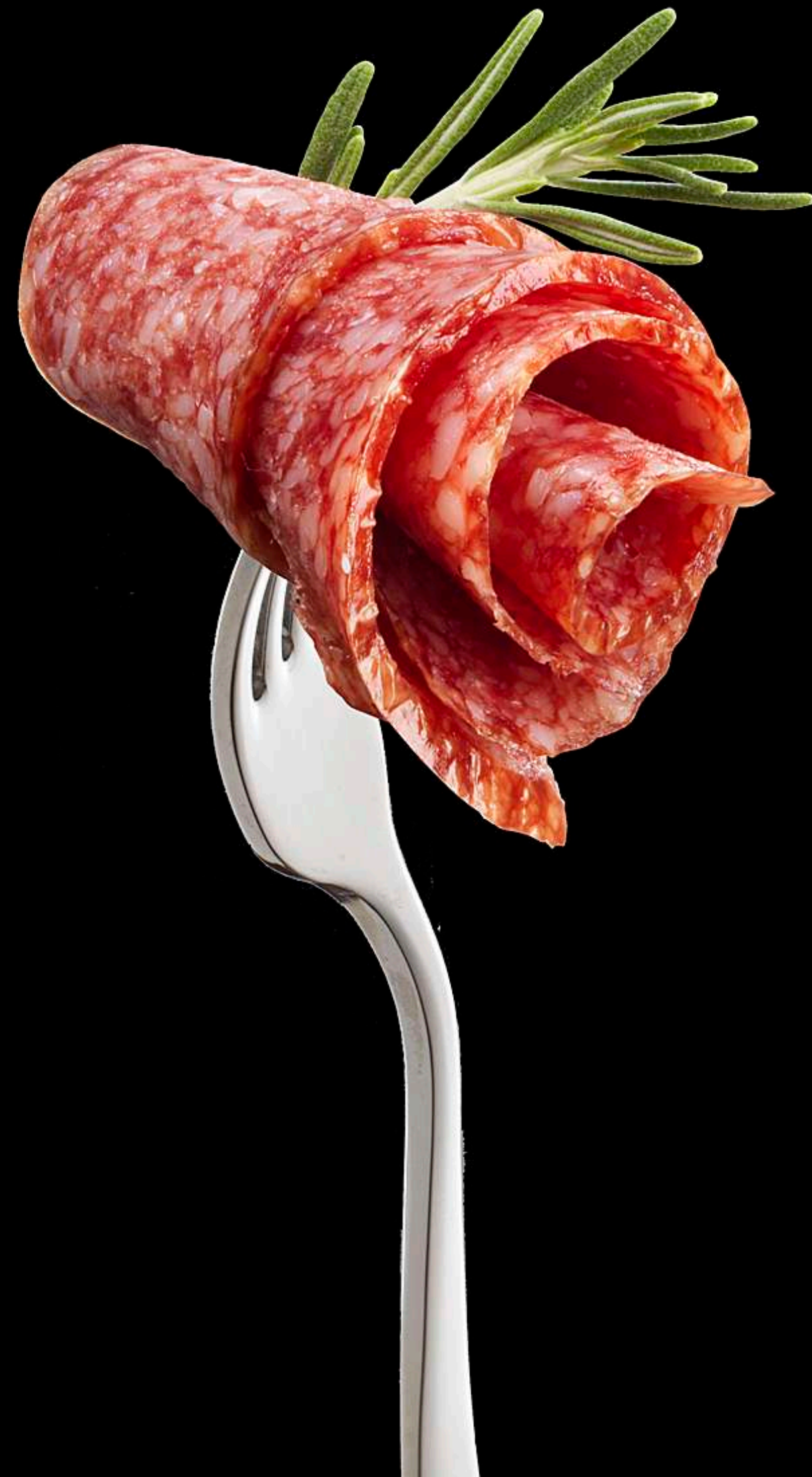
БОЛЕЕ 70% ПРОДУКТОВ В РОССИЙСКИХ СЕТЯХ НЕ ИМЕЮТ АППЕТИТНО ПРОРАБОТАННОЙ ПРОДУКТОВОЙ ЗОНЫ. А ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОСТО ТЕРЯЮТ ДЕНЬГИ.

ЖЕЛЕЗНОЕ ПРАВИЛО ГЛАСИТ: ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБЕРЕТ ТОТ ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ПОКАЖЕТСЯ ЕМУ ВКУСНЕЕ.

Мы понимаем как важно не только предлагать яркие креативные решения для наших клиентов в области упаковки, но и создавать впечатляющие по своему аппетиту продуктовые композиции.

Поэтому мы, как никто другой, уделяем большое внимание фотосъемке, фудстайлингу и ретуши, нанимая лучших специалистов в этой области.





НАШИ РАБОТЫ

ВКУСНО КАК ДОМА!

Клиент: «Мираторг»
Проект: «Мираторг» - готовые блюда

Задача:
Провести редизайн всей линейки, решить проблему заметности и идентичности бренда Мираторг на полке

Что мы делали:
Стратегия
Дизайн упаковки
Копитайтинг
Фотосъемка

Результат.
Продукт стал восприниматься вкуснее, по-домашнему, натуральнее, сделанным из понятных продуктов и качественнее, так как его происхождение описано подробным образом. Все это позволяет занять лидирующие позиции в категории готовых замороженных блюд.

Увеличение продаж на 80% в первый год.

БЫЛО



Клиент: «Мираторг»
 Проект: «Мираторг» - готовые блюда

Задача:
 Провести редизайн всей линейки, решить проблему заметности и идентичности бренда Мираторг на полке

Что мы делали:
 Стратегия
 Дизайн упаковки
 Копитайтинг
 Фотосъемка

Результат.
 Продукт стал восприниматься вкуснее, по-домашнему, натуральнее, сделанным из понятных продуктов и качественнее, так как его происхождение описано подробным образом. Все это позволяет занять лидирующие позиции в категории готовых замороженных блюд.

Увеличение продаж на 80% в первый год.



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ БОЛЕЕ ЧЕМ НА **80%**
В ДАННОЙ КАТЕГОРИИ В ПЕРВЫЙ ГОД

Теперь на всех продуктах МИРАТОРГ будет расположен баннер «МИРАТОРГ – контроль качества на всех этапах», который презентует покупателям холдинг МИРАТОРГ, как крупную национальную, социально ответственную компанию.

И это действительно работает!

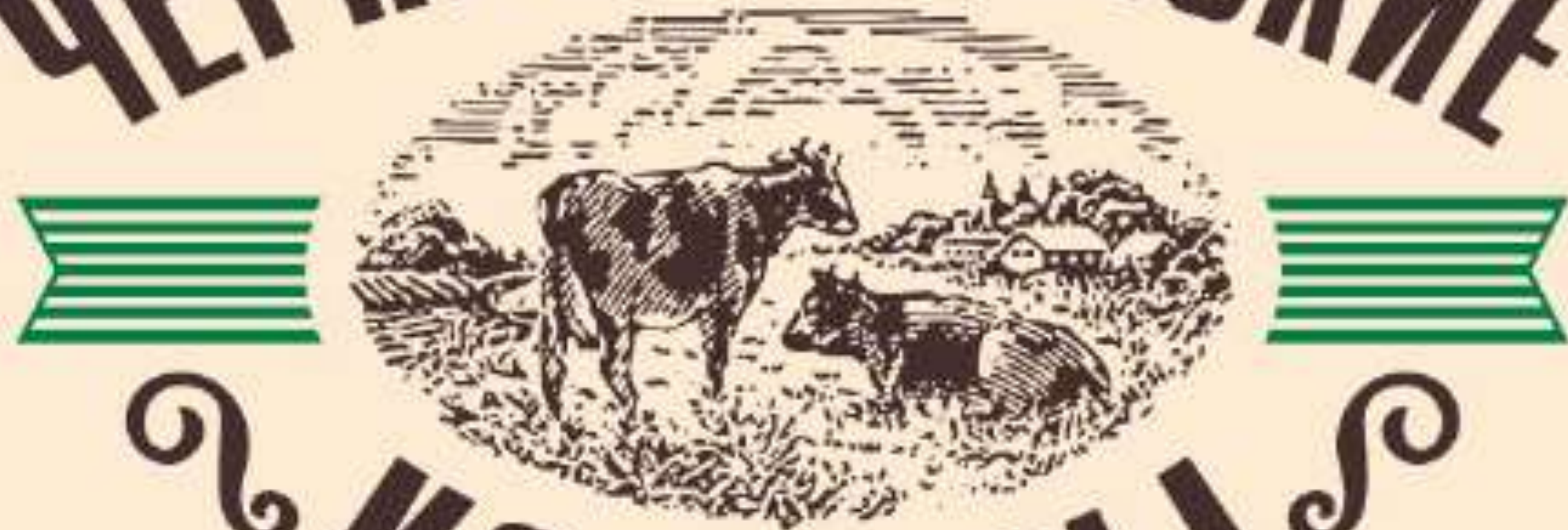
*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*



ПРОДУКТЫ РОДНОГО КРАЯ

МЯСНЫЕ ПРОДУКТЫ РОДНОГО КРАЯ

ЧЕРНЫШИХИНСКИЕ



КОЛБАСЫ

Клиент: «Чернышихинский МК»
Проект: «Чернышихинские колбасы»
- колбасные изделия

Задача:
Провести ребрендинг продукции «Чернышихинский МК» с целью создание сильного регионального бренда колбасных изделий для Нижегородской области.

Что мы делали:
Позиционирование
Нейминг
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
В результате производитель «Чернышихинские колбасы» получил мощное оружие для конкурентной борьбы у себя в регионе — бренд с понятным позиционированием и внятной коммуникацией — «продукты родного края».

БЫЛО





РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

КОМБИНАТ УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА
В НЕСКОЛЬКО РАЗ И ЗАНЯЛ ЛИДИРУЮЩЕЕ
ПОЛОЖЕНИЕ В ДОМАШНЕМ РЕГИОНЕ

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент: «Чернышихинский МК»

Проект: «Родные Угодья»

- колбасные изделия

Задача:

Создать новый бренд в низкоценовом сегменте колбас.

Что мы делали:

Позиционирование

Нейминг

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

В результате производитель «Чернышихинские колбасы» получил мощное оружие для конкурентной борьбы у себя в регионе — бренд с понятным позиционированием и внятной коммуникацией — «продукты родного края».

Это отличная стратегия, чтобы стать сильным производителем в Нижегородской области и занять лидирующие позиции.



Клиент: «Чернышихинский МК»

Проект: «Родные Угодья»

- колбасные изделия

Задача:

Создать новый бренд в низкоценовом сегменте колбас.

Что мы делали:

Позиционирование

Нейминг

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

В результате производитель «Чернышихинские колбасы» получил мощное оружие для конкурентной борьбы у себя в регионе — бренд с понятным позиционированием и внятной коммуникацией — «продукты родного края».

Это отличная стратегия, чтобы стать сильным производителем в Нижегородской области и занять лидирующие позиции.



Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: «Удмурт рыба» – рыбные продукты

Задача:
Промести преемственный редизайн упаковки рыбных продуктов, не потеряв доли местного рынка 80%.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Работа с протукторными композициями

Результат:
В результате редизайна сохранилась узнаваемость бренда, он стал заметнее, возрасла осведомленность и повысилась лояльность.

БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

ХЛАДОКОМБИНАТ СОХРАНИЛ СВОЮ ДОЛЮ
(ПРИМЕРНО 80% МЕСТНОГО РЫНКА), УСИЛИЛ
ЗАМЕТНОСТЬ, ПОВЫСИЛ ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ
И ЛОЯЛЬНОСТЬ СРЕДИ МЕСТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент: «ПРОДО»

Проект: «Ясная Горка»

- колбасные изделия из мяса птицы

Задача:

Создать новый бренд в низкоценовом сегменте с эмоциональным позиционированием «продукт родного края» для конкурентной борьбы с локальными производителями.

Что мы делали:

Нейминг

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

Компания «Продо» получила универсальный бренд для присутствия в любом регионе России, который превосходит по своим коммуникационным свойствам локальные торговые марки, что дает «Продо» большое преимущество на локальных рынках.



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

ЗАПУСК НОВОГО БРЕНДА ДЛЯ РЕГИОНОВ СТАЛ
НАСТОЛЬКО УСПЕШНЫМ, ЧТО КОМПАНИЯ РЕШИЛА
ВЫВЕСТИ БРЕНД НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент:

«Рязанский АМК»

Проект: «Му-у» - молоко

Задача:

Провести редизайн текущей упаковки с адаптацией для российского потребителя

Что мы делали:

Логотип

Дизайн упаковки

Концепт обратной стороны

БЫЛО



НАТУРАЛЬНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ





О ЧЁМ НАМ ТЕПЕРЬ «ГОВОРИТ» ЭТА УПАКОВКА?

1. ПРОДУКТ РОДНОГО КРАЯ
(РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ)
2. НАТУРАЛЬНОЕ
ПРОИСХОЖДЕНИЕ МОЛОКА
3. ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
СОТРУДНИКОВ КОМБИНАТА
4. ПОЛЬЗА ДАННОГО ПРОДУКТА

РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ БОЛЕЕ ЧЕМ НА **62%**
В КАТЕГОРИИ МОЛОКО В ПЕРВЫЙ ГОД

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент: «Heinz»

Проект: «Heinz» - кетчуп

Задача:

Разработать новый дизайн для линейки барбекю к летнему сезону шашлыков.

Что мы делали:

Дизайн упаковки

Результат:

В результате клиент получил новый эмоциональный и «вкусный» дизайн, выделяющий данный кетчуп из общего и привычного ассортимента Heinz.

В высокий сезон пикников это специальное предложение обратит на себя внимание покупателей, а дизайн в стиле «стейк-хаус» поможет в этом.



Клиент: «Heinz»

Проект: «Heinz» - кетчуп

Задача:

Разработать новый дизайн для линейки барбекю к летнему сезону шашлыков.

Что мы делали:

Дизайн упаковки

Результат:

В результате клиент получил новый эмоциональный и «вкусный» дизайн, выделяющий данный кетчуп из общего и привычного ассортимента Heinz.

В высокий сезон пикников это специальное предложение обратит на себя внимание покупателей, а дизайн в стиле «стейк-хаус» поможет в этом.



Клиент: «Heinz»

Проект: «Heinz» - майонез

Задача:

Провести редизайн майонезов Heinz с целью репозиционирования этой категории в премиальный сегмент.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

В результате клиент получил новый премиальный и «вкусный дизайн», выделяющий Heinz среди конкурентов и укрепляющий лидирующие позиции Heinz в категории майонезов.

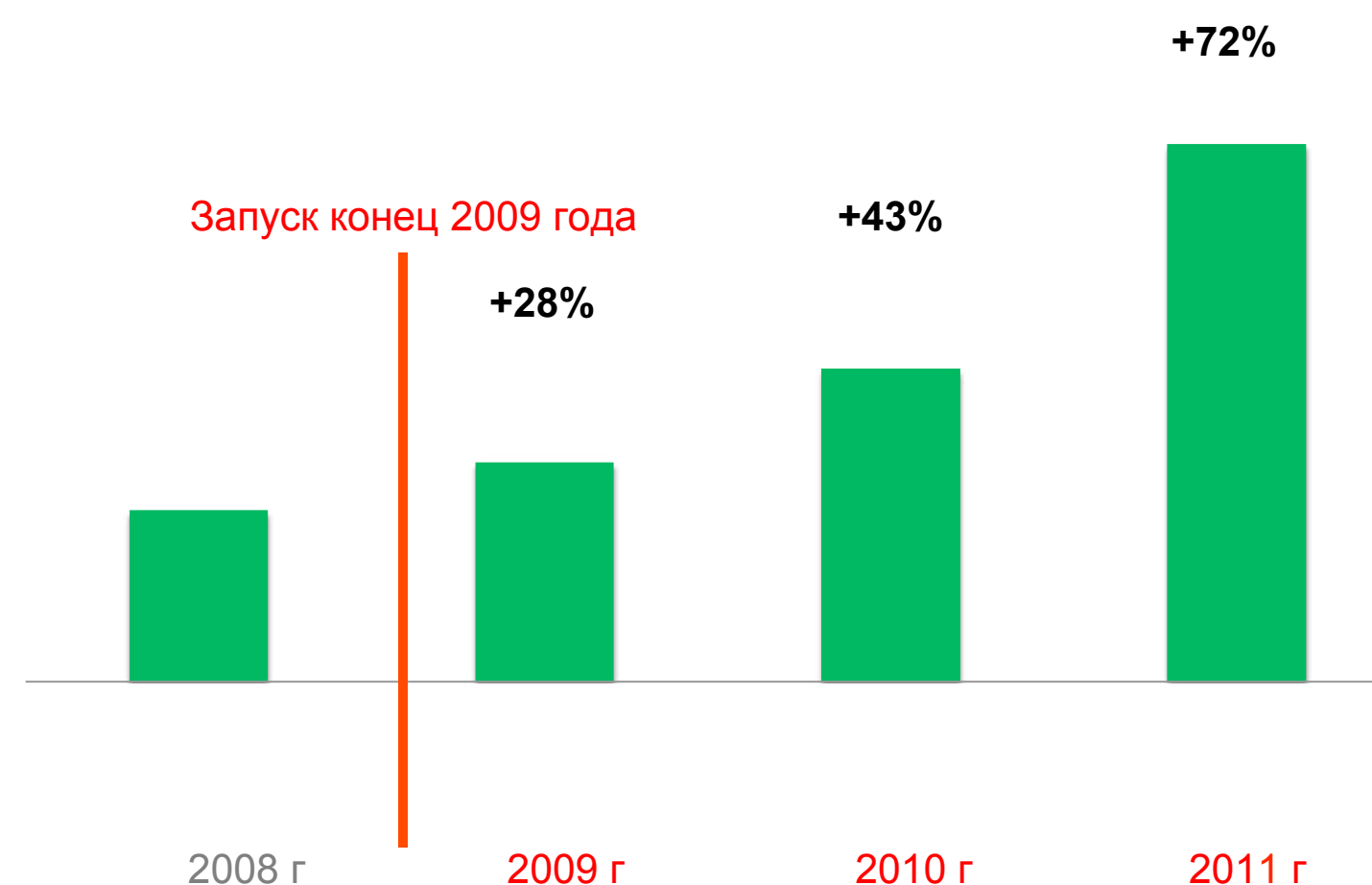
БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

РОСТ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА **28%**
В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ

Продажи после редизайна



*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент: «Heinz»
Проект: «Heinz» - соусы

Задача:
Создать дизайн для соусов Heinz
для вторых блюд

Что мы делали:
Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:
В результате клиент получил
«вкусный» дизайн выделяющий
Heinz среди конкурентов и
укрепляющий лидирующие позиции
Heinz в категории соевых соусов.



Клиент: «Heinz»

Проект: «Heinz» - соевый соус

Задача:

Провести редизайн для линейки соевых соусов с целью подвести новый дизайн под стандарты бренда и усилить присутствие Heinz.

Что мы делали:

Дизайн упаковки

Результат:

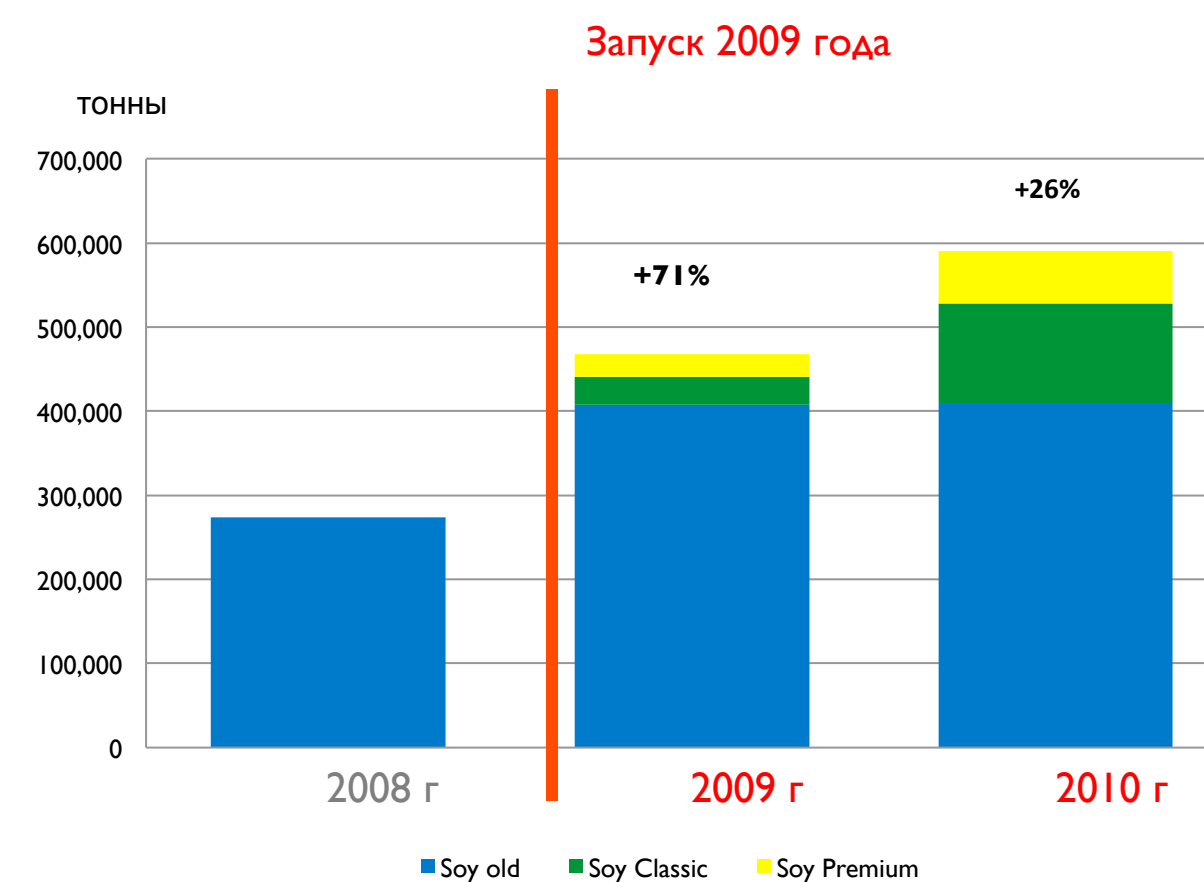
В результате клиент получил новый в соответствии со стандартами Heinz и преемственностью со старым дизайном.

БЫЛО



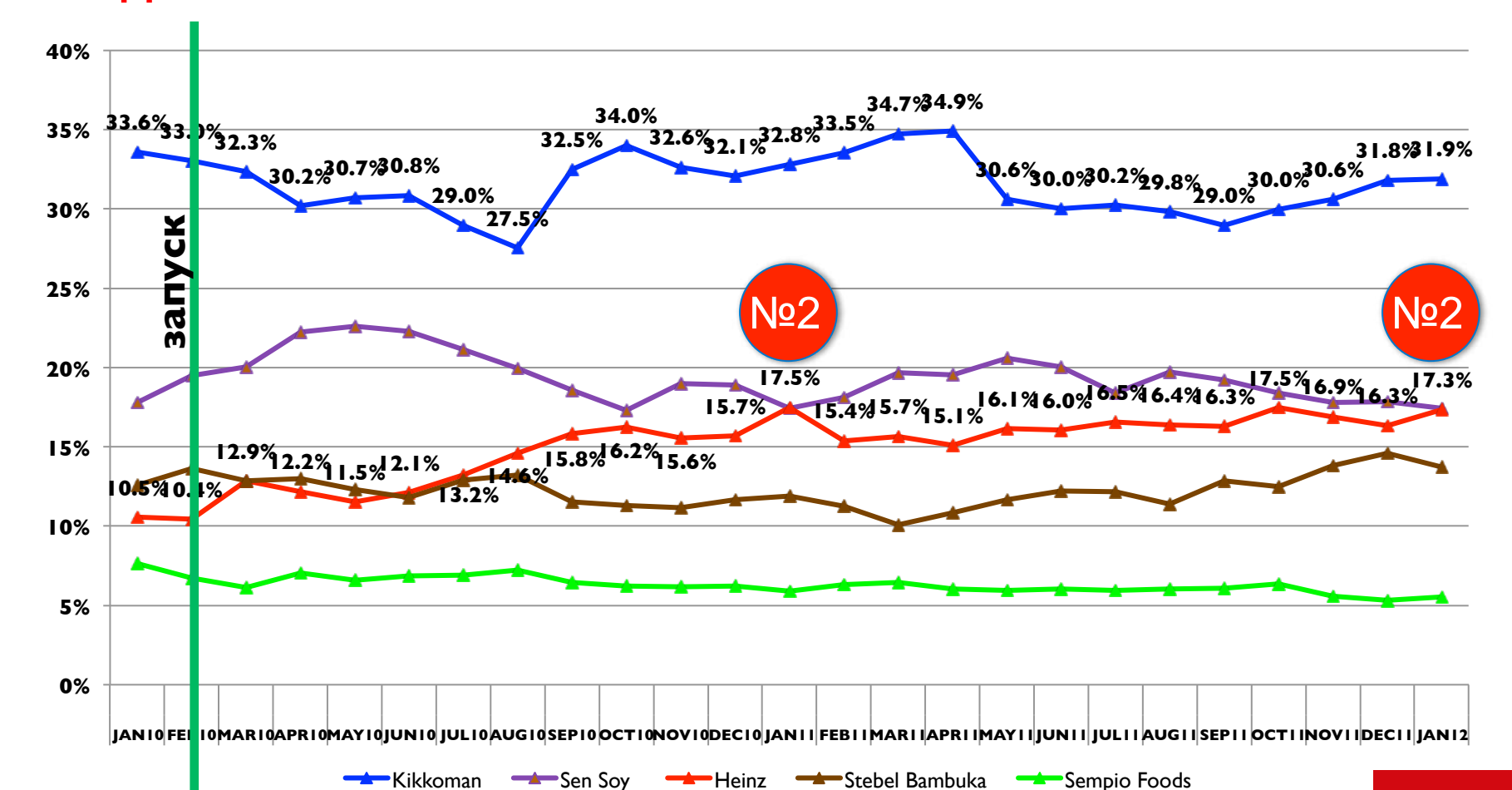
РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

ПРОДУКТ ЗАНЯЛ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ
В КАТЕГОРИИ СОЕВЫЙ СОУС, УВЕЛИЧИВ
ОБЪЁМ ПРОДАЖ



Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА СОЕВЫХ СОУСОВ



AC Nielsen, денежное выражение, 24 города, Декабрь 2011

БРЕНДЫ ЭКОНОМ СЕГМЕНТА

СОВЕТ:

НЕ СОЗДАВАЙТЕ УЩЕРБНЫЕ ОБРАЗЫ ДЛЯ БРЕНДОВ ЭКОНОМ СЕГМЕНТА.

ПОКУПАТЕЛИ, КАКОЙ БЫ ДОСТАТОК ОНИ НЕ ИМЕЛИ, НЕ ДОЛЖНЫ СТОЛКНУТЬСЯ С ЛИШНИМ НАПОМИНАНИЕМ ПРО СВОЙ НЕВЫСОКИЙ СТАТУС В ОБЩЕСТВЕ НА ВАШЕМ ТОРГОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ.

ДЕЛАЙТЕ ДИЗАЙН, КОММУНИКАЦИИ ЗАБАВНЫМИ И ПОЗИТИВНЫМИ – ЭТО БЕСПРОИГРЫШНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ.

Клиент: «АБ-продукт»

Проект: «Славница»

- колбасные изделия из мяса птицы

Задача:

Создать новый бренд в низкоценовом сегменте с эмоциональным позиционированием хозяйки, хранительницы домашнего очага, у которой всё спорится.

Что мы делали:

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

Компания «АБ-продукт» получила эмоциональный бренд в низкоценовом сегменте с сильным выделением на полке. Это хорошие перспективы стать лидером в данном сегменте.



Клиент:
«Русское Море»
Проект: Семь узлов – рыбная
продукция

Задача:
Разработать бренд в низкоценовом
сегменте

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки



Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: «Рыбацкие Байки» – рыбные продукты

Задача:
Промести редизайн упаковки рыбных продуктов, подчеркнув мужской характер бренда.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
В результате проведенной работы над дизайном упаковки клиент получил яркий и эмоциональный бренд для мужской аудитории.

БЫЛО



Клиент:
«КРАСНОБАКОВСКОЕ МАСЛО»
Проект: «ДОН БИДОН» - молочные продукты

Задача:
Разработать бренд для молочных продуктов в низкоценовом сегменте

Что мы делали:
Логотип
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
В результате нашей работы клиент получил яркий и запоминаемый образ бренда в категории молочных продуктов эконом сегмента. Образ, который способен выделить продукцию среди конкурентов, обратить на себя внимание, для чтобы выиграть войну за потребителя.



ТОП 50

ЛУЧШИХ ПРОЕКТОВ
2014 ГОДА ПО МНЕНИЮ

PACKAGING OF THE WORLD

Клиент:

«Сарапул-молоко»

Проект: «Молочная речка» -
молоко

Задача:

Провести редизайн Молочной
речки, чтобы сделать дизайн
более эмоциональнее

Что мы делали:

Логотип

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

Увеличение продаж в два раза в
первый год

БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ БОЛЕЕ ЧЕМ В **2** РАЗА

Экономика проекта.

Средняя рентабельность на единице продукции **32%**
Ежемесячный объем продаж составил **1500 тонн**

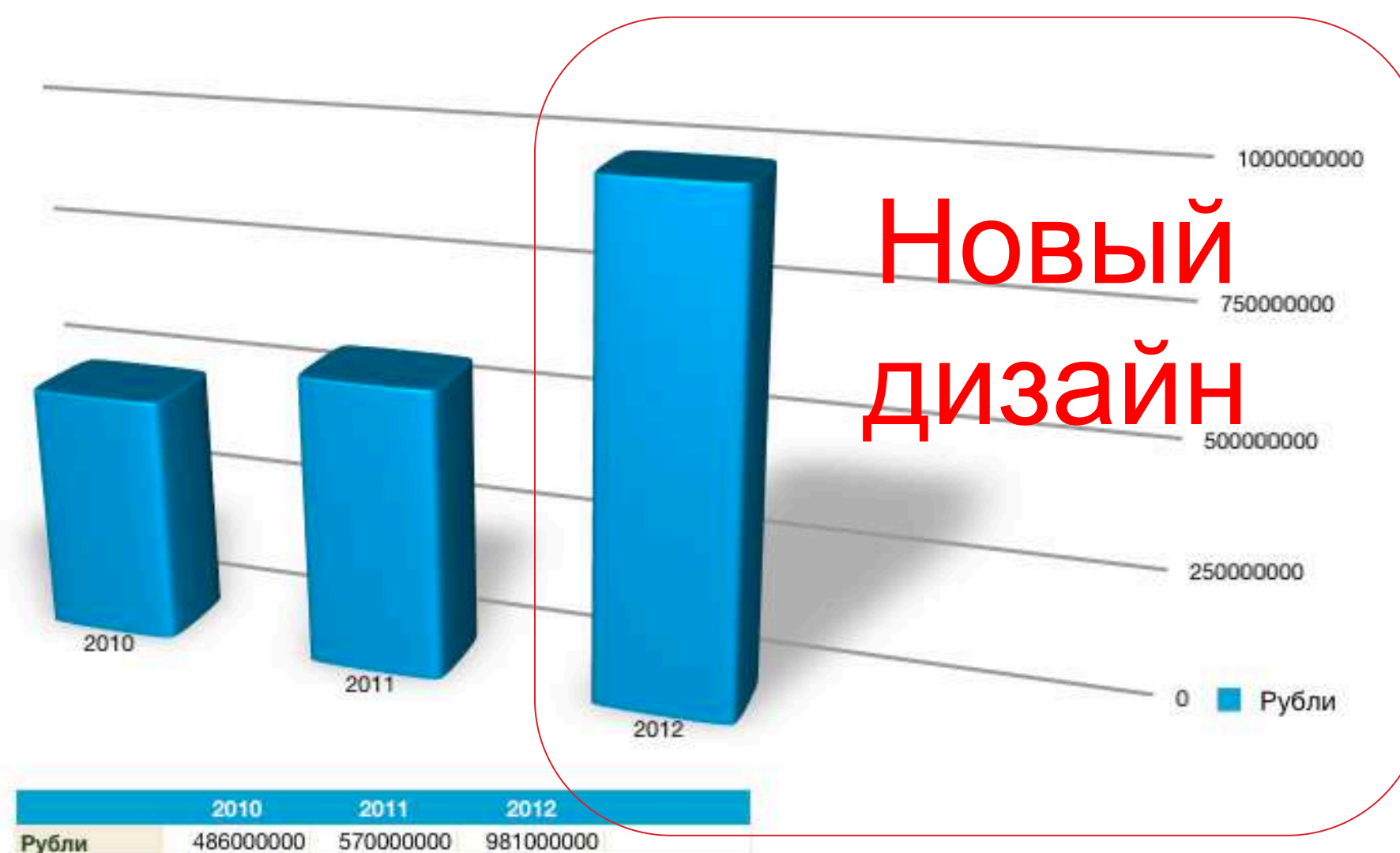
981 000 000 руб

выручка в первый год уже с новым дизайном
новый дизайн увеличил продажи в **2** раза

1,2 месяца - срок окупаемости проекта

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Реализация продукции "Молочная речка"



ПРОДУКТЫ ДЛЯ МАЛЫШЕЙ

Клиент:
«Брянский молочный комбинат»
Проект: «Ам-Ам» - детское питание

Задача:
Провести редизайн соответствующий представлениям современных мам о продукте для их детей с проявлением заботы

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Благодаря новому дизайну клиент получил точно выстроенные коммуникации с целевой аудиторией (мамами). Это помогло комбинату войти без проблем в федеральные торговые сети и успешно конкурировать с лидерами рынка детского молочного питания «Тёмой» и «Агушей».

БЫЛО



Клиент:
«Брянский молочный комбинат»
Проект: «Ам-Ам» - детское питание

Задача:
Провести редизайн соответствующий представлениям современных мам о продукте для их детей с проявлением заботы

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Благодаря новому дизайну клиент получил точно выстроенные коммуникации с целевой аудиторией (мами). Это помогло комбинату войти без проблем в федеральные торговые сети и успешно конкурировать с лидерами рынка детского молочного питания «Тёмой» и «Агушей».

БЫЛО



ПРОДУКТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: «Дракоша»
- мороженое

Задача:
Создать новый дизайн для детской линейки мороженого.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Создание бренд-героя
Иллюстрации

Результат:
В результате редизайна клиент получил запоминаемого бренд-героя и новый дизайн упаковки, соответствующий миру детей. Милый и забавный Дракоша полюбился детям и их родителям.

БЫЛО



Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: «Дракоша»
- мороженое

Задача:
Создать новый дизайн для детской линейки мороженого.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Создание бренд-героя
Иллюстрации

Результат:
В результате редизайна клиент получил запоминаемого бренд-героя и новый дизайн упаковки, соответствующий миру детей. Милый и забавный Дракоша полюбился детям и их родителям.

БЫЛО



Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: «Дракоша»
- мороженое

Задача:
Создать новый дизайн для детской
линейки мороженого.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Создание бренд-героя
Иллюстрации

Результат:
В результате редизайна клиент
получил запоминаемого бренд-героя и
новый дизайн упаковки,
соответствующий миру детей.
Милый и забавный Дракоша
полюбился детям и их родителям.

БЫЛО



Клиент:
Комплекс АГРО
Проект: «Фрумка» - детские соки

Задача:
Разработать бренд в детских соках

Что мы делали:
Разработка названия
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Разработка бренд-персонажа
Иллюстрации

Результат:
Благодаря новому бренду клиент занял прочные позиции в категории детское питание.



Клиент: «Лактис»

Проект: «Приключения Джови» -
молочные коктейли

Задача:

Создать дизайн упаковки молочных
коктейлей для детей дошкольного и
младшего школьного возраста

Что мы делали:

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации



Клиент:

«Сарапул Молоко»

Проект: «Топтыжка» - детские молочные коктейли

Задача:

Про

Что мы делали:

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Результат:

Благодаря новому дизайну клиент получил точно выстроенные коммуникации с целевой аудиторией (мамами). Это помогло комбинату войти без проблем в федеральные торговые сети и успешно конкурировать с лидерами рынка детского молочного питания «Тёмой» и «Агушей».

БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

РОСТ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА **126%**
В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ

Экономика проекта.

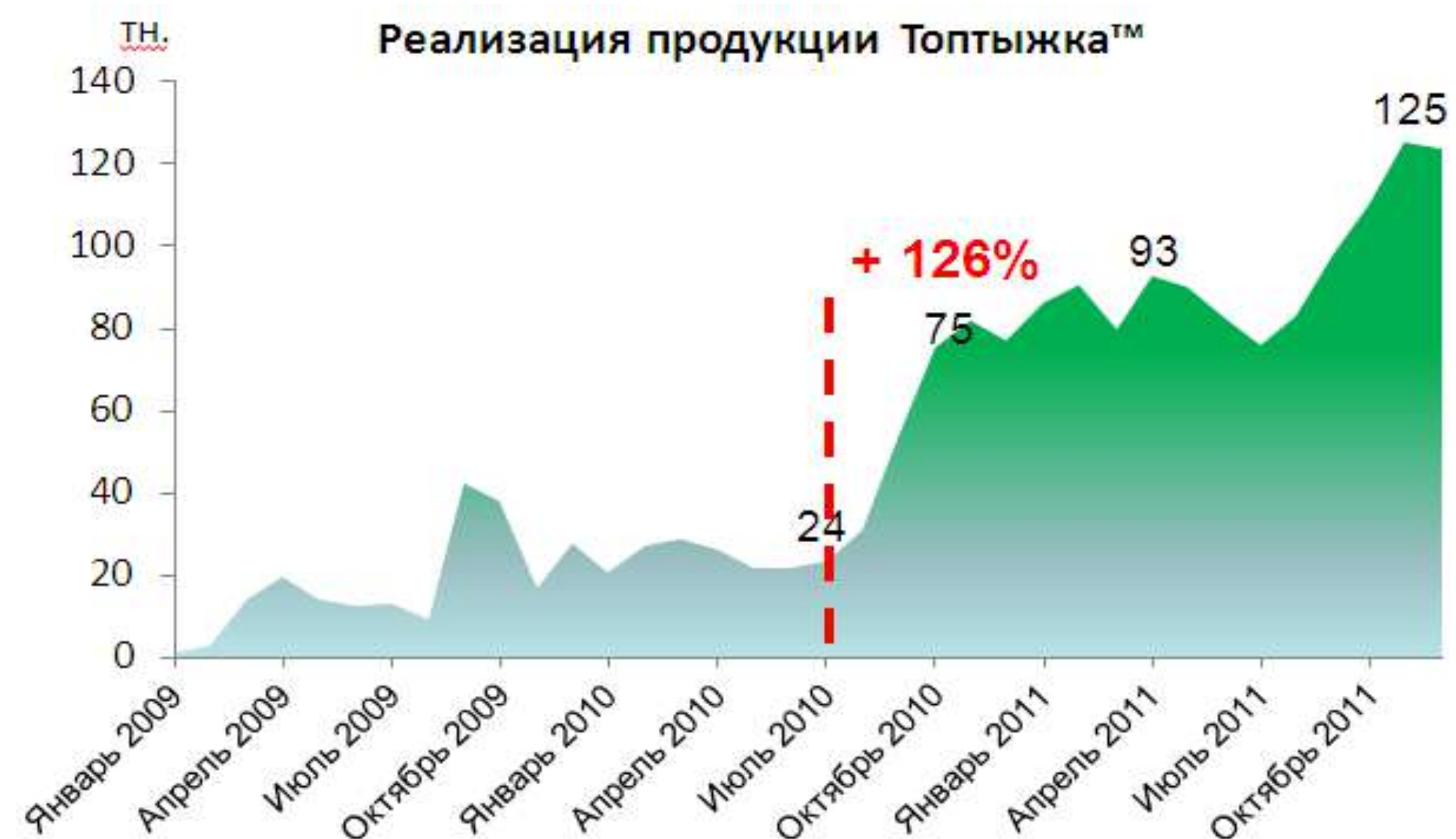
Средняя рентабельность на единице продукции **78%**
Ежемесячный объем продаж составил **306 тонн**

+126% увеличение продаж в первые месяцы

585 000 000 руб выручка за 2 года

2,5 месяца – срок окупаемости проекта

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*



Обновленный дизайн
2015 год



HEOPETPO

Клиент: «Даймонд-фудс»

Проект: «Урожаево» - консервация

Задача:

Провести редизайн для бренда в эконом сегменте

Что мы делали:

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Копитайтинг

Иллюстрации

БЫЛО



Клиент:
«Удмуртский хладокомбинат»
Проект: ретро - мороженое

Задача:
Создать новый дизайн для
линейки ретро-мороженого.

Что мы делали:
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации
Продуктовые композиции

Результат:
Объем продаж в первый год в
целом увеличился на 386 %, по
ряду позиций увеличение объема
составило почти в 5 раз.
Маржинальный доход в целом по
линейке увеличился на 28 %, и в
среднем составляет 56%. Так же
комбинат расширил географию
продаж данного ассортимента.

БЫЛО





СВЕТЛАНА КУЗЬМИЧЁВА – Вице-президент по маркетингу «КОМОС- ГРУПП»

Об эффективности брендинга:

«После брендинга комбината мы продали только за май весь объем продукции как в прошлом году за весь год.»

Объем продаж в первый год в целом увеличился на 386 %, по ряду позиций увеличение объема составило почти в 5 раз.

Маржинальный доход в целом по линейке увеличился на 28 %, и в среднем составляет 56%

Так же комбинат расширил географию продаж данного ассортимента».

Также этот проект был освещен в январском Forbes 2015

<http://www.forbes.ru/svoi-biznes/istorii-uspekha/277295-uroki-istorii-pochemu-potrebiteli-doverayut-sovetskim-brendam>

Forbes

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Getbrand

ПРЕМИУМ СЕГМЕНТ

Клиент:

«Удмуртский хладокомбинат»

Проект: «Анжелато»

- мороженое

Задача:

Создать дизайн упаковки для линейки премиального мороженого со вкусами итальянских десертов.

Что мы делали:

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Создание продуктовых композиций

Иллюстрации

Результат:

Клиент получил эффективный инструмент для успешной конкурентной борьбы у себя в регионе. Angelato стал настоящим хитом успешно конкурирующим с федеральными российскими и глобальными транснациональными брендами.



Клиент: «TEEKANNE»
Проект: «TEEKANNE» -
пакетированный чай

Задача:
Создать новый дизайн для чая
«Тееканне» для рынков России и СНГ

Что мы делали:
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Немецкая компания получила
премиальный продуктовый дизайн
соответствующий образу чайной
категории для российского
потребителя.

БЫЛО



Клиент: «*TEEKANNE*»
Проект: «*TEEKANNE*» -
листовой чай

Задача:
Создать новый дизайн для
чая «*Тееканне*» для рынков
России и СНГ

Что мы делали:
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Немецкая компания получила
премиальный продуктовый
дизайн соответствующий
образу чайной категории для
российского потребителя.



Клиент:

«Алеф-трейд»

Проект: «Niktea» - листового чай

Задача:

Создать новый дизайн для
российского рынка в сегменте
NoReCa

Что мы делали:

Логотип

Дизайн упаковки

Иллюстрации



Клиент:
«Ростед кофе»
Проект: Madeo - зерновой кофе

Задача:
Провести редизайн упаковки для выхода в сетевой ритейл.

Что мы делали:
Стратегия
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Коммуникационная стратегия «ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЧАШКИ КОФЕ» и новый дизайн, раскрывающий ее, помогли нашему клиенту заключить контракты с премиальными торговыми сетями, в частности в «Глобус Гурмэ», и остаться в желаемой ценовой категории.

БЫЛО



Клиент:
«Ростед кофе»
Проект: Madeo - зерновой кофе

Задача:
Провести редизайн упаковки для
выхода в сетевой ритейл.

Что мы делали:
Стратегия
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Коммуникационная стратегия
«ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЧАШКИ КОФЕ» и
новый дизайн, раскрывающий ее,
помогли нашему клиенту заключить
контракты с премиальными
торговыми сетями, в частности
в «Глобус Гурмэ», и остаться в
желаемой ценовой категории.

БЫЛО



Клиент:
«Ростед кофе»
Проект: Madeo - зерновой кофе

Задача:
Провести редизайн упаковки для выхода в сетевой ритейл.

Что мы делали:
Стратегия
Дизайн логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Коммуникационная стратегия «ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЧАШКИ КОФЕ» и новый дизайн, раскрывающий ее, помогли нашему клиенту заключить контракты с премиальными торговыми сетями, в частности в «Глобус Гурмэ», и остаться в желаемой ценовой категории.

БЫЛО





Single Madeo Milk Chocolate Espresso 200g Россия 587.00
Single Madeo Irish Cream Espresso 200g Россия 600.00
Single Madeo Vanilla Espresso 200g Россия 592.00
Single Madeo Ethiopia Mokka Espresso 200g Россия 666.00
Single Madeo Espresso L'Italiano Espresso 200g Россия 566.00
Single Madeo Espresso bar Espresso 200g Россия 544.00
Single Madeo Colombia Supremo Espresso 200g Россия 580.00
Single Jamaica Blue Mountain Espresso 200g Россия 1750.00
Single Jamaica Blue Mountain Espresso 200g Россия 1990.00
Single Jamaica Blue Mountain Espresso 200g Россия 1990.00



Single Co dell'Arabica e Espresso Kebele Espresso 200g Etiopia 1380.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 1380.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 720.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 640.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 640.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 590.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 670.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 4810.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 2600.00
Single Co dell'Arabica e Espresso Kofele Espresso 200g Etiopia 1230.00

Теперь кофе MADEO можно увидеть во всех премиальных сетях, в том числе таких как Глобус Гурмэ

Неплохой результат для небольшого семейного предприятия

ВСЁ НАТУРАЛЬНО!

Клиент:

«Молвест»

Проект: «Вкуснотеево» - йогурты

Задача:

Разработать линейку для
йогуртов в рамках
существующего бренда

Что мы делали:

Дизайн упаковки



Клиент:

«Домилово»

Проект: «Домилово» - отборное куриное яйцо

Задача:

Разработать дизайн и конструкцию упаковки для отборных куриных яиц в сегменте супер-премиум

Что мы делали:

Стратегия

Разработка названия

Дизайн логотипа

Дизайн упаковки

Конструкция упаковки

Иллюстрации

Результат:

Клиент получил конкурентное преимущество для дистанцирования своей продукции от остального ассортимента и коммуникации основных выгод для покупателя.



Клиент:

«Домилово»

Проект: «Домилово» - отборное куриное яйцо

Задача:

Разработать дизайн и конструкцию упаковки для отборных куриных яиц в сегменте супер-премиум

Что мы делали:

Стратегия

Разработка названия

Дизайн логотипа

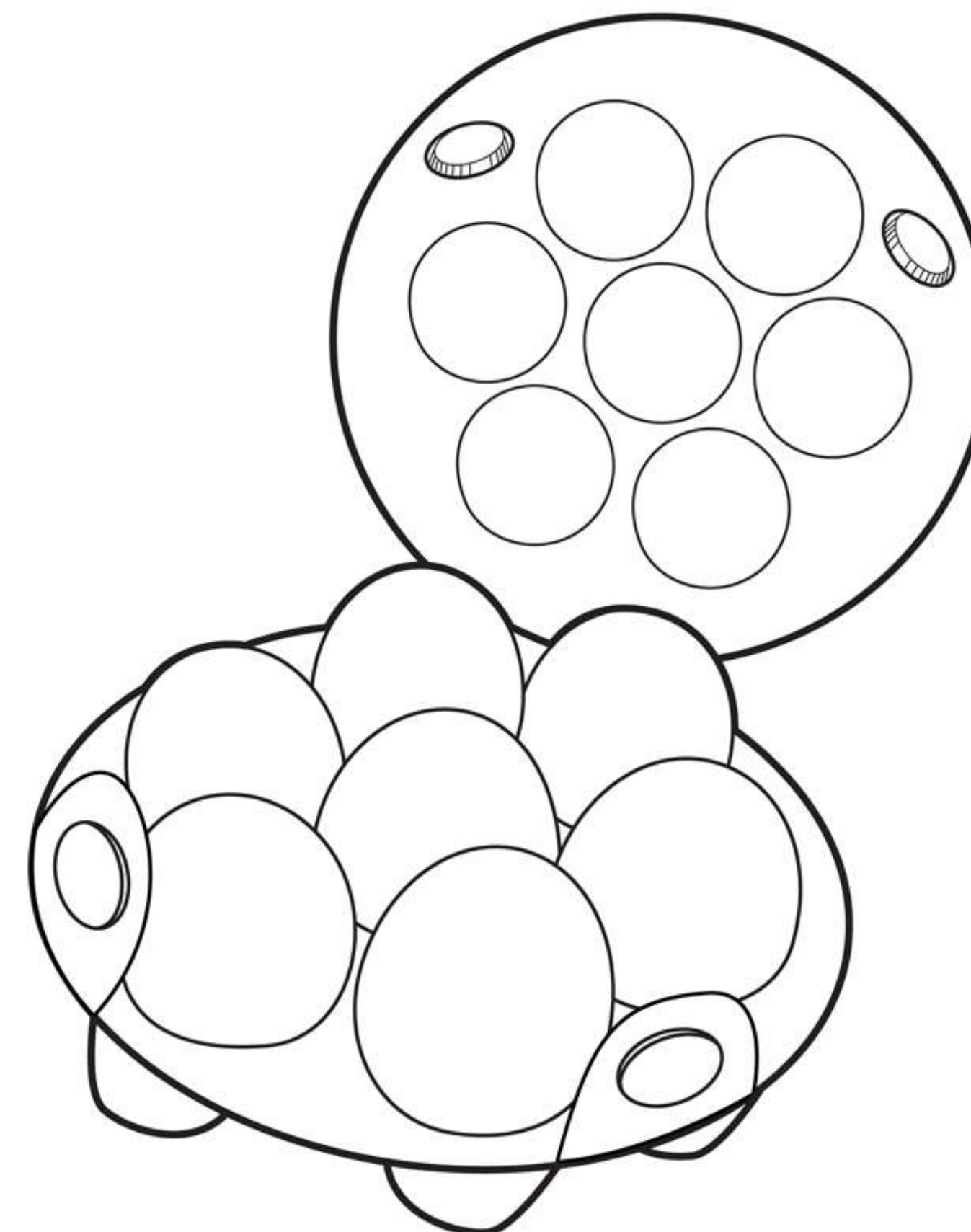
Дизайн упаковки

Конструкция упаковки

Иллюстрации

Результат:

Клиент получил конкурентное преимущество для дистанцирования своей продукции от остального ассортимента и коммуникации основных выгод для покупателя.



Клиент:

«Рязанский АМК»

Проект: «С нашей фермы» -
молоко

Задача:

Разработать дизайн упаковки для
натурального молока от
собственных ферм комбината

Что мы делали:

Логотип
Дизайн упаковки

Результат:

Рязанский АМК получил в свой
портфель трендовый,
современный дизайн для молочной
продукции, который четко
коммуницирует природное
происхождение молока.



Клиент:

«Сарапул Молоко»

Проект: «Село Зеленое» - молочные продукты

Задача:

Разработать бренд для молочных продуктов в высокомаржинальном сегменте

Что мы делали:

Позиционирование

Разработка названия

Логотип

Дизайн упаковки

Иллюстрации

Копирайтинг

Результат:

Клиент получил флагманский бренд в свой портфель. Это не просто «красивые слова» или «красивые картинки». Бренд полностью работает на доходность нашего клиента.

Меньше чем за год бренд заработал 550 миллионов рублей при средней маржинальности на единице продукции 49%.

Ежемесячный объем продаж достиг 768 тонн. Благодаря этому клиент расширил свое присутствие в 23 регионах России и в Казахстане и заключил контракты с шестьюдесятью федеральными и региональными торговыми сетями.



РЕЙТИНГ Forbes

ТОП 10 САМЫХ УДАЧНЫХ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ

Экономика проекта.

Средняя рентабельность на единице продукции **49%**
Ежемесячный объем продаж составил **938 тонн**

550 000 000 руб выручка с апреля 2011 г
по декабрь 2012 г

Предложение от более чем **60** торговых сетей
Представленность в **23 регионах** и Казахстане

3 месяца – срок окупаемости проекта

выручка
550
млн. руб.



Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам

*«ЗАПУСК НОВОГО БРЕНДА «СЕЛО ЗЕЛЕНОЕ»
В КАТЕГОРИИ МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ БЫЛ
НАСТОЛЬКО УДАЧНЫМ, ЧТО МЫ ПРИНЯЛИ
РЕШЕНИЕ РАСПРОСТРАНИТЬ ЭТОТ БРЕНД
И НА ДРУГИЕ КАТЕГОРИИ ПРОДУКТОВ».*

*СВЕТЛАНА КУЗЬМИЧЁВА –
Вице-президент по маркетингу
«КОМОС-ГРУПП»*



Клиент:

«Сарапул Молоко»

Проект: «Село Зеленое» - молочные продукты

Задача:

Разработать бренд для молочных продуктов в высокомаржинальном сегменте

Что мы делали:

Позиционирование
Разработка названия
Логотип
Дизайн упаковки
Иллюстрации
Копирайтинг

Результат:

Клиент получил флагманский бренд в свой портфель. Это не просто «красивые слова» или «красивые картинки». Бренд полностью работает на доходность нашего клиента.

Меньше чем за год бренд заработал 550 миллионов рублей при средней маржинальности на единице продукции 49%.

Ежемесячный объем продаж достиг 768 тонн. Благодаря этому клиент расширил свое присутствие в 23 регионах России и в Казахстане и заключил контракты с шестьюдесятью федеральными и региональными торговыми сетями.



С ПОЛЬЗОЙ О ЗДОРОВЬЕ



DARIO

Wellness

100% сок

ЯБЛОКО



DARIO

Wellness

100% сок

ТОМАТ С МОРСКОЙ СОЛЬЮ



DARIO

Wellness

100% сок

АПЕЛЬСИН



DARIO

Wellness

ЧЕРНИКА · КЛЮКВА · ЕЖЕВИКА



DARIO

Wellness

ГРАНАТ · АСАИ · АЦЕРОЛА



DARIO

Wellness

ГУАВА · ЛАЙМ · ЛИЧИ



Клиент: «Натур продукт»
Проект: «Natur Diet» – батончики со злаками и орехами

Задача:
Разработать дизайн упаковки для нового продукта, встроенного в линейку Naturino

Что мы делали:
Дизайн упаковки

Результат:
Сегодня Natur Diet — это мощный Саббренд для линейки продуктов Naturino, предлагающий натуральные снеки с полезными функциональными свойствами, для людей заботящихся о своем здоровье и следящих за питанием.



СЫРНЫЕ ДЕЛИКАТЕСЫ

Клиент: Hochland

Проект: Hochland – творожные сыры

Задача:

Провести редизайн линейки сделав дизайн понятнее вкуснее и современнее в рамках концепции «Яркие моменты»

Что мы делали:

Коммуникационная стратегия

Дизайн упаковки

Копирайтинг

Результат:

В результате изменений Hochland получил новый образ легкого, свежего и вкусного продукта. Дизайн упаковки стал во многом заметнее благодаря новой архитектуре.

С оригинальными рецептами под крышкой, Hochland творожный сыр, стал эффективным решением для потребителя быстрого, но при этом изысканного перекуса, что повысило лояльность к бренду в целом.

БЫЛО



Клиент: Hochland

Проект: Hochland – творожные сыры

Задача:

Провести редизайн линейки сделав дизайн понятнее вкуснее и современнее в рамках концепции «Яркие моменты»

Что мы делали:

Коммуникационная стратегия

Дизайн упаковки

Копирайтинг

Результат:

В результате изменений Hochland получил новый образ легкого, свежего и вкусного продукта. Дизайн упаковки стал во многом заметнее благодаря новой архитектуре.

С оригинальными рецептами под крышкой, Hochland творожный сыр, стал эффективным решением для потребителя быстрого, но при этом изысканного перекуса, что повысило лояльность к бренду в целом.

БЫЛО



Клиент: Hochland
Проект: Hochland – творожные сыры

Задача:
Провести редизайн линейки сделав дизайн понятнее вкуснее и современнее в рамках концепции «Яркие моменты»

Что мы делали:
Коммуникационная стратегия
Дизайн упаковки
Копирайтинг

Результат:
В результате изменений Hochland получил новый образ легкого, свежего и вкусного продукта. Дизайн упаковки стал во многом заметнее благодаря новой архитектуре.

С оригинальными рецептами под крышкой, Hochland творожный сыр, стал эффективным решением для потребителя быстрого, но при этом изысканного перекуса, что повысило лояльность к бренду в целом.

БЫЛО



Клиент: Hochland

Проект: Hochland – творожные сыры

Задача:

Провести редизайн линейки сделав дизайн понятнее вкуснее и современнее в рамках концепции «Яркие моменты»

Что мы делали:

Коммуникационная стратегия

Дизайн упаковки

Копирайтинг

Результат:

В результате изменений Hochland получил новый образ легкого, свежего и вкусного продукта. Дизайн упаковки стал во многом заметнее благодаря новой архитектуре.

С оригинальными рецептами под крышкой, Hochland творожный сыр, стал эффективным решением для потребителя быстрого, но при этом изысканного перекуса, что повысило лояльность к бренду в целом.

БЫЛО



Клиент:

«Hochland»

Проект: «Hochland» - плавленые сыры

Задача:

Провести редизайн всех линеек сыров, проработав продуктовую зону

Что мы делали:

Дизайн упаковки

Продуктовые композиции

Результат:

Увеличение продаж на падающем рынке на 17% в первый год



БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕДИЗАЙНА:

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА **17%**

*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*

Клиент:
«КОМОС-ГРУПП»
Проект: «Данар» - рассольные сыры

Задача:
Разработать бренд для линейки
кавказских мягких рассольных сыров

Что мы делали:
Разработка позиционирования
Разработка названия
Разработка логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Клиент получил конкурентное
преимущество перед
небрендованными конкурентами
для передачи эмоционального
позиционирования кавказского
гостеприимства.



Клиент:
«КОМОС-ГРУПП»
Проект: «Данар» - рассольные сыры

Задача:
Разработать бренд для линейки
кавказских мягких рассольных сыров

Что мы делали:
Разработка позиционирования
Разработка названия
Разработка логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Клиент получил конкурентное
преимущество перед
небрендированными конкурентами
для передачи эмоционального
позиционирования кавказского
гостеприимства.



Клиент:
«КОМОС-ГРУПП»
Проект: «Данар» - рассольные сыры

Задача:
Разработать бренд для линейки
кавказских мягких рассольных сыров

Что мы делали:
Разработка позиционирования
Разработка названия
Разработка логотипа
Дизайн упаковки
Иллюстрации

Результат:
Клиент получил конкурентное
преимущество перед
небрендованными конкурентами
для передачи эмоционального
позиционирования кавказского
гостеприимства.



СЛАДОСТИ

Клиент: Mondelez
Проект: Alpen Gold MAX FUN -
шоколад

Задача:
Создать новый дизайн упаковки для
нового вкуса «Попкорн Кола» в
существующую линейку.

Что мы делали:
Дизайн упаковки

Результат:
В результате компания Mondelez
получила дизайн упаковки, который
помог расширить существующую
линейку Alpen Gold MAX FUN новым
вкусом «кола, попкорн и карамель»,
адресовать это предложение
любителям проводить свой досуг в
кинотеатрах за просмотром новых
блокбастеров, а также ещё сильнее
укрепить свое позиционирование —
бренда «мегаразвлечения».

СУЩЕСТВУЮЩАЯ ЛИНЕЙКА



Клиент:

«Акульчев»

Проект: Акульчев – вафли и печенье

Задача:

Разработать новый дизайн упаковки для бренда «Акульчев» с переходом на другой тип упаковки.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

Новый дизайн упаковки, помог нашему клиенту повысить заметность на полке и обратить внимание покупателя на свою продукцию.

А созданные нами продуктовые композиции, волшебное свечение и магические звезды, добавили бренду «Акульчев» недостающей теплоты и необыкновенного вкуса, чтобы стать действительно современным брендом, собирающим за столом всю семью.

БЫЛО



Клиент:

«Акульчев»

Проект: Акульчев – вафли и печенье

Задача:

Разработать новый дизайн упаковки для бренда «Акульчев» с переходом на другой тип упаковки.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

Новый дизайн упаковки, помог нашему клиенту повысить заметность на полке и обратить внимание покупателя на свою продукцию.

А созданные нами продуктовые композиции, волшебное свечение и магические звезды, добавили бренду «Акульчев» недостающей теплоты и необыкновенного вкуса, чтобы стать действительно современным брендом, собирающим за столом всю семью.

БЫЛО



Клиент:
«Акульчев»
Проект: Акульчев – вафли и печенье

Задача:
Разработать новый дизайн упаковки для бренда «Акульчев» с переходом на другой тип упаковки.

Что мы делали:
Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:
Новый дизайн упаковки, помог нашему клиенту повысить заметность на полке и обратить внимание покупателя на свою продукцию.

А созданные нами продуктовые композиции, волшебное свечение и магические звезды, добавили бренду «Акульчев» недостающей теплоты и необыкновенного вкуса, чтобы стать действительно современным брендом, собирающим за столом всю семью.

БЫЛО



Клиент: «Яшкино»

Проект: «Яшкино» – домашняя выпечка

Задача:

Разработать новый дизайн упаковки для нового направления «Яшкино» – домашняя выпечка.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

Этот дизайн помог бренду «Яшкино» закрепиться на территории русских традиций — печь чего-нибудь, домашней заботы, душевного тепла, натуральности и рукоделия.

Ставка на эти ценности не заставила себя долго ждать. «Яшкино» — быстро стал достойным игроком на рынке продуктов домашней сдобы обходя серьезных конкурентов. Бренд растет и расширяет свою линейку.



Клиент: «Яшкино»

Проект: «Яшкино» – домашняя выпечка

Задача:

Разработать новый дизайн упаковки для нового направления «Яшкино» – домашняя выпечка.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

Этот дизайн помог бренду «Яшкино» закрепиться на территории русских традиций — печь чего-нибудь, домашней заботы, душевного тепла, натуральности и рукоделия.

Ставка на эти ценности не заставила себя долго ждать. «Яшкино» — быстро стал достойным игроком на рынке продуктов домашней сдобы обходя серьезных конкурентов. Бренд растет и расширяет свою линейку.



Клиент: «Яшкино»

Проект: «Яшкино» – домашняя выпечка

Задача:

Разработать новый дизайн упаковки для нового направления «Яшкино» – домашняя выпечка.

Что мы делали:

Дизайн упаковки
Фотосъемка

Результат:

Этот дизайн помог бренду «Яшкино» закрепиться на территории русских традиций — печь чего-нибудь, домашней заботы, душевного тепла, натуральности и рукоделия.

Ставка на эти ценности не заставила себя долго ждать. «Яшкино» — быстро стал достойным игроком на рынке продуктов домашней сдобы обходя серьезных конкурентов. Бренд растет и расширяет свою линейку.



НАПИТКИ

Клиент: «Санфрут»
Проект: GO ON – функциональные напитки, энерготоники

Задача:
Разработать бренд для функциональных напитков энерготоников.

Что мы делали:
Стратегия
Нейминг
Дизайн упаковки

Результат:
Создание бренда началось с совместного воркшопа, благодаря которому были определены характер и основные коммуникации для будущего бренда.

Это позволило нам выработать совместное видение проекта, что серьезно сократило временные издержки, помогло эффективно работать над задачей и быстро закончить проект с прекрасным для клиента результатом.



Клиент:
«Московская пивоваренная компания»
Проект: «Gorilla» - энергетические напитки

Задача:
Создать новый бренд энергетического напитка «Gorilla» и дизайн упаковки, коммуницирующий силу и «антигламур»

Что мы делали:
Разработка позиционирования
Разработка дизайн-стратегии
Разработка логотипа
Дизайн упаковки



Клиент: HEINEKEN
Проект: DOCTOR DIESEL- пиво

Задача:
Провести репозиционирование в премиальный сегмент пиво для молодежи, предложив новую платформу бренда, дизайн, коммуникацию

Что мы делали:
Позиционирование
Дизайн бутылки
Дизайн логотипа
Дизайн бренд-символа
Дизайн этикетки

Каков результат:
Объем продаж в первый год увеличился в 19 раз, розничная цена бутылки 0,5 л увеличилась на 8 руб

БЫЛО



РЕЗУЛЬТАТ РЕББРЕНДИНГА: БРЕНД УВЕЛИЧИЛ ПРОДАЖИ В 19 РАЗ



*Хотите услышать как мы это сделали –
позвоните нам +7 495 66 99 200 и мы
приедем к Вам*



ЕЛИЗАВЕТА ПОНЯВИНА
менеджер по работе с клиентами
eponyavina@getbrand.ru



ЮЛИЯ ЧАЛЕЙ
менеджер по работе с клиентами
jchaley@getbrand.ru



МАРИНА ВЕСЩИКОВА
менеджер по работе с клиентами
mveschikova@getbrand.ru



АНДРЕЙ ГОРНОВ
креативный директор
agornov@getbrand.ru

МЫ БУДЕМ РАДЫ РАБОТАТЬ С ВАМИ!

[Getbrand](https://getbrand.ru)



GETBRAND

119072, г. Москва,
Берсеневский пер., 5, стр 1,
фабрика «Красный Октябрь»

+7 495 66 99 200
+7 495 66 99 300
wantbrand@getbrand.ru
www.getbrand.ru