

МЫ BTL
агентство

Более 20 лет успешной работы

Что мы умеем

Creative & Production

Коммуникационные стратегии
Креатив и дизайн
TV/OLV production
Content production

Consumer marketing

NSP
Tailor made promo
Сэмплинг/Дегустация
Консультанты
Программы лояльности

Trade marketing

Shop in shop
Brand ambassadors
Аудиты

Event marketing

B2B events
B2C events
PR events
Corporate events

Interactive Experience

Performance marketing
Influence marketing
Киберспорт
Спец. Проекты
Интеграции в онлайн
Концерты и мероприятия

PR marketing

Аудит
PR стратегия
СМИ
SMM
Контент
Мероприятия

Digital marketing

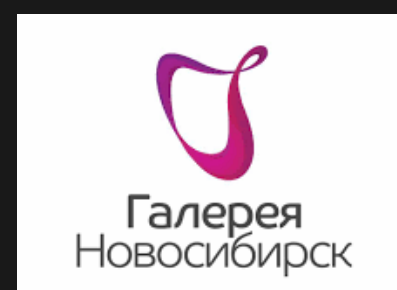
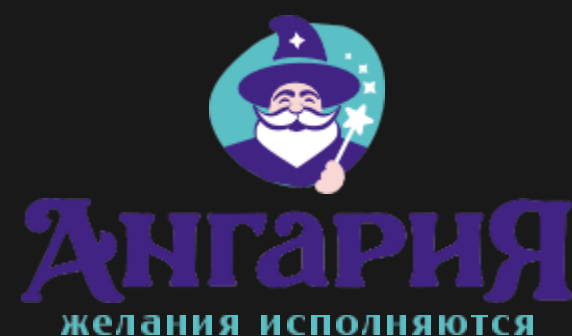
Лендинги и сайты
SMM ORM
E-commerce
Аналитика
Медиа продвижения

Наши клиенты



делимобиль

ОРМАТЕК
матрасы кровати аксессуары



Medok
СЕТЬ ЖЕНСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ





Андрей Ипаев
Опыт работы 15 лет
Production директор



Соляник Анна
Опыт работы 10 лет
Project manager



Брусенцева Ольга
Опыт работы 10 лет
Project manager



Алешкова Анна
Менеджер по подбору и координации персонала
Опыт работы 15 лет



Зверева Ольга
Менеджер по подбору и координации персонала
Опыт работы 20 лет

5

причин заказать услуги
в рекламном агентстве - Мы

Обращаясь в креативное агентство «МЫ», вы получаете важные преимущества:

Организация проведения рекламных Мероприятий от «А» до «Я» по всей России, Белоруссии, Казахстану, Узбекистану, Кыргызстану, Польше, Украине.

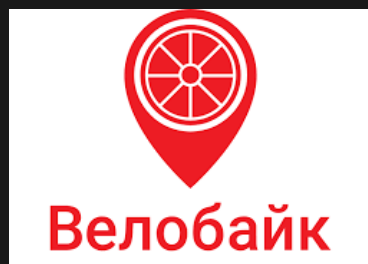
Большая база проверенных сотрудников различной специализации и квалификации.

Оперативный подбор промо-персонала – от 1 рабочего дня.

Более **20 лет** успешной работы.

Полный спектр услуг БТЛ агентства (оперативная полиграфия, производство, дизайн, креатив, логистика, фото-видео).

ЭТО ЛИШЬ МАЛАЯ ЧАСТЬ НАШИХ ПРОЕКТОВ



Велобайк: помощь в установке приложения, консультирование/помощь взятия в аренду велосипедов

Задачи:

- Увеличить число скачиваний и установок мобильного приложения компании.
- Обеспечить качественное консультирование и поддержку клиентов при аренде велосипедов.
- Стимулировать использование сервиса и повысить уровень клиентской удовлетворенности.

Решение:

- Работа промоутеров на местах: команда промоутеров располагалась в точках повышенного трафика, где проводилась активная работа с потенциальными клиентами.
- Помощь в установке: если клиент сталкивался с трудностями при скачивании или регистрации, промоутеры оказывали техническую поддержку прямо на месте — помогали загрузить приложение, входить в аккаунт и запускать функцию аренды.
- Ведение демонстраций: показывали на планшетах или смартфонах клиента, как выбрать велосипед, оформить аренду или воспользоваться функциями приложения.

Результат:

- Значительный рост скачиваний приложения — за период акции было установлено более 2 200 новых пользователей благодаря активной работе промоутеров.
- Увеличение количества аренд велосипедов в первые недели после запуска кампании, что указывало на высокий уровень вовлеченности новых пользователей.
- Положительные отзывы клиентов о скорости и качестве поддержки, что повысило доверие к бренду и способствовало дальнейшему росту базы клиентов.



Задачи:

- Повышение лояльности к бренду.
- Привлечение потенциальных покупателей.

Решение:

- Промоутеры раздавали воздушные шары, информировали о розыгрыше.
- На площадке работали аквагримеры, ходулисты, ростовые куклы, аниматоры, ведущий и Dj.
- Организован розыгрыш и выдача призов.



Результат:

- Получено десятки положительных отзывов
- Достигнут виральный эффект рекламной кампании
- Было вручено более 100 подарков посетителям и тысячи шариков детям

FIT SERVICE

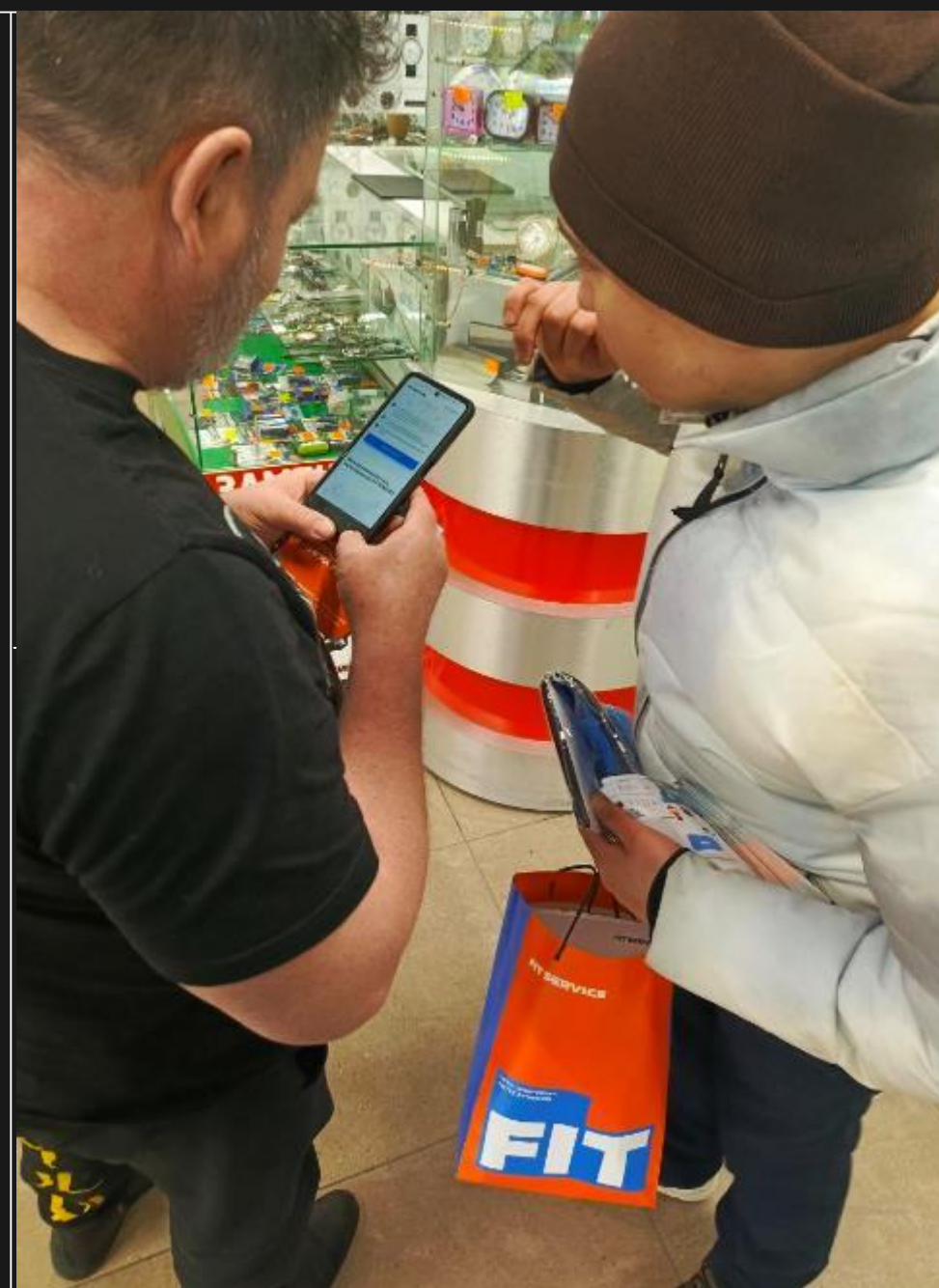
FIT Service: промо-акция для увеличения количества регистраций в официальном приложении сервиса и запись на бесплатное ТО

Задачи:

- Увеличить количество зарегистрированных пользователей в приложении сети Автосервисов.
- Проинформировать автолюбителей об озможной записи на бесплатное ТО через приложение.
- Простимулировать посетителей на участие в программе лояльности от сети автосервисов.

Решение:

- Запуск промо-акции с привлечением промоутеров на СТО "ФитСервис", которые информировали клиентов о мобильном приложении и его ключевых функциях (онлайн-запись, история обслуживания, акции, бонусная программа, онлайн-оплата и т.д.).
- Помогали в процессе регистрации непосредственно на месте, минимизируя барьеры и временные затраты для клиента.
- Мотивировали к установке и регистрации с помощью специальных предложений.



Результат:

- За 14 дней более 800 потенциальных клиентов были зарегистрированы в приложении.
- Были записаны более 200 клиентов на бесплатное СТО от сети автосервисов.



Газпром: регистрация карт лояльности + регистрация в розыгрыше

Задача:

- Увеличить число участников программы лояльности и повысить узнаваемость бренда через проведение промо-акции на АЗС.
- Дополнительная задача: обеспечить удобный и быстрый процесс регистрации клиентов в программе лояльности и участие в розыгрыше призов, чтобы стимулировать вовлеченность и сбор контактов.

Решение:

- Работа промоутеров: на 20 ТТ АЗС был распланирован график работы промоутера в фирменной промоформе (футболка, кепка). Это позволяло легко идентифицировать команду и создавать доверие у клиентов.
- Демонстрация с планшетами: промоутеры использовали планшеты для демонстрации интерфейса регистрации и участия в розыгрыше.
- Процесс регистрации: промоутеры помогали клиентам зарегистрировать карту лояльности и одновременно с регистрацией клиенты могли принять участие в розыгрыше ценных призов, что стимулировало их к активности.



Результат

- Более 2000 клиентов благодаря помощи промоутеров приняли участие в розыгрыше призов и зарегистрировали карты лояльности.
- Проведённая акция повысила узнаваемость бренда среди аудитории АЗС, а удобный и быстрый процесс регистрации способствовал положительному опыту клиентов.



Самокат: промо-акция для увеличения количества регистраций и заказов в официальном приложении доставки

Задачи:

- Увеличить количество зарегистрированных пользователей в приложении доставки Самокат
- Увеличение количества заказов у уже зарегистрированных пользователей путем использования промокодов за активность
- Простимулировать покупателей на участие в программе лояльности в приложении доставки Самокат

Решение:

Организация промо-кампании на концертах в Москве:

- Промоутеры информировали потенциальных клиентов о преимуществах приложения "Самокат" (скорость доставки, широкий ассортимент, наличие товаров первой необходимости, акции).
- Предлагали уникальный промокод, дающий существенную выгоду при первой регистрации и/или первом заказе.
- Содействовали в установке приложения и вводе промокода.

Результат:

- За 10 дней более 600 потенциальных клиентов были зарегистрированы в приложении



Задачи:

- Заказать и смонтировать LED-панели для оформления высокотехнологичного стенда.
- Организовать работу промоутеров для активного взаимодействия с посетителями
- Провести брендинг мерча (сумки, блокноты, ручки листовки, угощение) и подготовить их к раздаче.
- Разработать привлекательную стойку.
- Обеспечить качественный монтаж и демонтаж элементов выставочного стенда

Решение:

- На этапе подготовки был разработан дизайн стенда с интеграцией LED-панелей. В кратчайшие сроки доставлены LED-экраны, произведён монтаж, подключение и тестирование оборудования. Подготовлен контент и презентационная стойка с логотипами и корпоративной символикой.
- Для презентации и взаимодействия с посетителями привлекли коммуникабельных промоутеров с опытом работы на выставках.
- Были разработаны и изготовлены сумки, блокноты, листовки и угощения для гостей выставки. Вся продукция выполнена в корпоративных цветах, украшена логотипом Mercury Logistics.



Результат:

- Рост узнаваемости бренда. В течение выставки и сразу после — отмечен рост узнаваемости Mercury Logistics среди участников выставки и деловых партнеров. Презентация стенда с LED-экранами вызвала повышенный интерес, много новых контактов и запросов.
- Привлечение гостей. Стенд стал одним из самых популярных на выставке благодаря современному внешнему виду и активному взаимодействию промоутеров.



Dürr Dental: Выставочный стенд для компании Dürr Dental

Задачи:

- Создать привлекательный и запоминающийся дизайн стенда, который выделится на выставке и привлечет целевую аудиторию.

Решение:

- Разработали креативный дизайн с учетом корпоративной идентичности, использовали яркие цвета и современные визуальные элементы, подчеркивающие уникальность бренда.
- Внесли интерактивные элементы для повышения вовлеченности посетителей.



Результаты:

- Стенд стал одним из самых заметных на выставке, привлек более 30% дополнительного трафика и повысил узнаваемость бренда.

Задачи:

- Повышение узнаваемости бренда.
- Привлечение потенциальных клиентов.
- Информирование клиентов о новых услугах клиники.

Решение:

- Организация работы промоутеров, которые представляли стенд клиента. Промоутеры вручали листовки, шарик и подарочные пакеты ЦА.
- Организация работы промоутеров в ростовых куклах. Они поднимали настроение, общались и фотографировались с желающими.



Результат:

- На 20% Увеличилось кол-во посещений клиники и узнаваемость бренда.



Фабрика мороженого Ангария: праздник мороженого в парке.

Задачи:

- Повышение узнаваемости бренда.
- Привлечение потенциальных покупателей.

Решение:

- Силами аг-ва была организована зона
- с выдачей призов, раздача воздушных шаров деткам, работа промоутеров в ростовых куклах
- для развлечения гостей парка.
- Организация беспроигрышной лотереи – покупателю предлагалось приобрести мороженое в рожке и принять участие в лотерее. На промо-стойке был установлен лототрон с лотерейными билетами.



Результат:

- Увеличилась узнаваемость бренда.
- Было вручено более 400х сот подарков.



«MUSTANG»: открытие магазина одежды

Задачи:

- Повышение узнаваемости бренда.
- Привлечение потенциальных покупателей.

Решение:

- Раздача информационных листовок информирующих посетителей ТРЦ о проходящих акциях.



Результат:

- Выдано более 5000 листовок.
- Увеличилось кол-во посещений магазина на 15% и узнаваемость бренда .

ВСЁ СМАРТ Эффективное открытие магазинов "Всё СМАРТ"

Задачи:

- Повышение узнаваемости бренда "Всё СМАРТ".
- Привлечение потенциальных покупателей на открытие магазина.

Решение:

- Раздача листовок: Промоутеры раздавали листовки с анонсом открытия и акцией "при покупке лампочка в подарок". Это позволило информировать потенциальных покупателей о предстоящем событии и стимулировать их посетить магазин.
- Произведено брендирование входной группы дверей.
- Интерактивное промо с роботом-собакой: Аниматор взаимодействовал с покупателями через команды, которые выполняла робот-собака. Это создавало интерес к мероприятию и привлекало внимание посетителей ТРЦ. Интерактивный формат помог пригласить гостей посетить открывшийся магазин "Всё СМАРТ".

Результат:

- Увеличение узнаваемости бренда "Всё СМАРТ". Привлечение в магазин более 1000 новых покупателей.
- Более 5000 потенциальных покупателей были.



«Орматек»: открытия магазинов, работа промоутеров, ростовых кукол.

Задачи:

- Украшение магазинов воздушными шарами в честь открытия новых салонов.
- Повышение узнаваемости бренда.
- Привлечение потенциальных клиентов.

Решение:

- Промоутеры модельной внешности раздавали листовки, информировали об открытии магазина и приглашали в салон.
- Промоутеры в ростовых куклах раздавали воздушные шары, играли с детьми и фотографировались с желающими.

Результат:

- Выдано более 20000 листовок.
- Увеличилось кол-во посещений магазина на 15%.



Задачи:

- Организовать команду промоутеров для активного взаимодействия с посетителями.
- Обеспечить создание комфортабельной и узнаваемой атмосферы через брендированные костюмы и элементы.

Решение:

- Мы отобрали профессиональную команду промоутеров, обладающих навыками коммуникации, презентационными качествами и приветливостью.
- Были закуплены легкие, эргономичные платья и костюмы в корпоративных цветах компании, что позволяло выделить промоутеров и создать единый имидж.

**Результаты:**

- Промоутеры создали дружелюбную и профессиональную атмосферу, которая способствовала укреплению доверия к бренду.
- Многие посетители оставляли предварительные заявки и заказы непосредственно на выставке или договаривались о дальнейшем сотрудничестве.



«Кондитерская фабрика Меренга»: работа на выставке «ПРОДЭКСПО»

Задачи:

- Представить стенд и продукцию «Кондитерская фабрика Меренга» на выставке «ПРОДЭКСПО».
- Анонс розыгрыша призов .

Решение:

- Организация работы промоутеров, которые представляли стенд клиента. Промоутеры вручали листовки и приглашали посетить стенд «Кондитерская фабрика Меренга».
- Промоутеры анонсировали розыгрыш призов участникам выставки. Каждому, кто сделает фото, наша снегурочка подарит сладкий подарок и промокод 15% на покупку сладостей из ассортимента торговой марки «Костромская Снегурочка» на Озон.

Результаты:

- Стенд посетило более 1000 гостей.
- В розыгрыше приняло участие более 100 участников. Победителям вручили сладкие подарки.





ООО Свобода: участие в выставке - ведущий, балерина

Задачи:

- Проведение яркого выступления балерины для привлечения внимания
- Создание запоминающихся брендированных элементов (ленты, костюмы) для повышения узнаваемости.

Решение:

- Была сформирована команда промоутеров, выбран профессиональный ведущий.
- Для создания праздничной и элегантной атмосферы были закуплены костюмы в стиле балерины — легкие, сверкающие. Изготовлены брендированные ленты с логотипом и слоганом компании, которые использовали во время выступления и при раздаче маркетинговых материалов.
- Уточнен сценарий выступления, подготовлено музыкальное сопровождение.



Результаты:

- Комплекс мероприятий, который привлекал гостей — активное взаимодействие промоутеров, живое шоу балерины и ведущий — создали динамичную и привлекательную атмосферу.
- За время выставки и сразу после был отмечен значительный рост визуальной узнаваемости среди посетителей за счет яркого и эстетичного выступления.



Остались вопросы? Готовы ответить!

E-Mail: client@btl-me.ru

Сайт: <http://btl-me.ru/>

Номер телефона: +7 (499) 653-72-61, +7 (812) 426-19-42, +7 (936) 235-58-66 (WhatsApp)