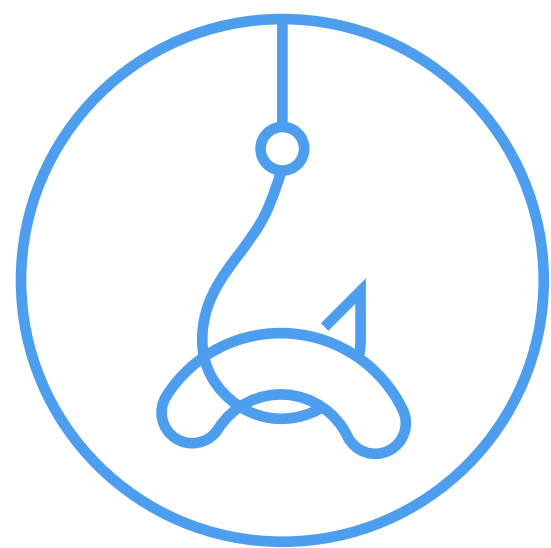




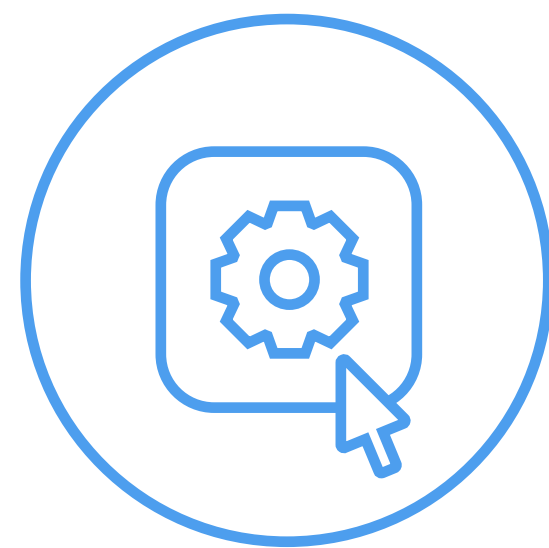
НОВЫЙ *маркетинг*

Performance Marketing

НОВАЯ СОВМЕСТНАЯ ЖИЗНЬ IT И МАРКЕТИНГА



Привлечение заказов
по оптимальным
CPA и ROMI



Автоматизация
бизнес-процессов
в диджитал



Сбор данных, анализ
и сегментация баз
данных



Проектирование,
дизайн и разработка
клиентских сервисов

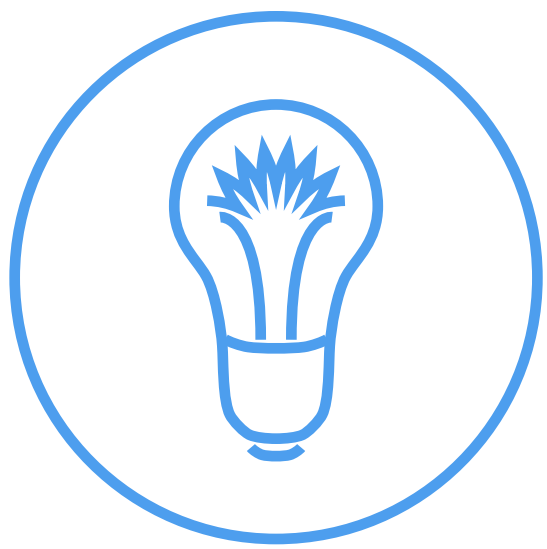
**МЫ ЗНАЕМ, КАКИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ
ИНСТРУМЕНТЫ ГРАММОТНО
ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ НАИБОЛЕЕ
ЭФФЕКТИВНОГО ДОСТИЖЕНИЯ
ВАШИХ ЦЕЛЕЙ.**

Для эффективного решения описанных задач, маркетолог должен иметь не только обширный опыт, но и технические знания, которых ему зачастую и не хватает.

А собственный отдел разработки, если он есть, постоянно занят.

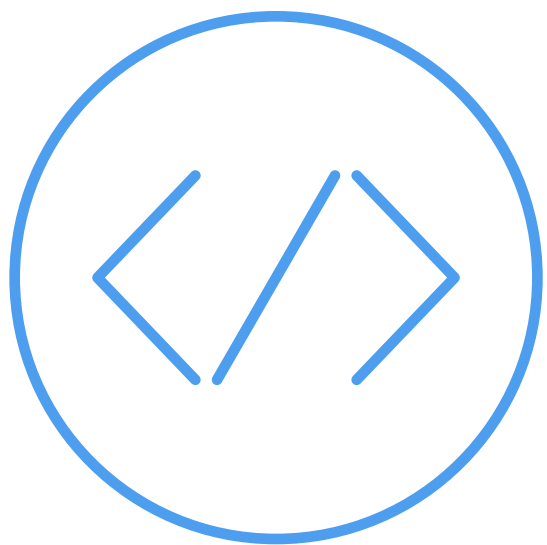
СОВРЕМЕННЫЙ МАРКЕТИНГ НЕ МОЖЕТ УСПЕШНО РАЗВИВАТЬСЯ БЕЗ IT

Мы помогаем форсировать проблемы. Обучаем ваших сотрудников. И добавляем ряд конкурентных преимуществ: умение анализировать, оценивать и внедрять передовые технологии раньше других на рынке.



Мы не агентство

Мы несколько лет работали на стороне клиента в области e-commerce и знаем, насколько важно уложиться в CPA и ROMI.



Мы не программисты

Мы умеем делать технологичные вещи, но можем общаться с вами на понятном языке, а не просто кодить.



Мы работаем на стыке IT и маркетинга

Ваша компания получает передовые маркетинговые решения используя продвинутую технологическую базу

О НАС

Имея опыт работы в диджитал и электронной коммерции, хорошо понимаем требования бизнеса и его ключевые показатели. За последние 5 лет мы успели поработать над крупнейшими проектами в рунете: Яндекс, Сотмаркет, Санлайт, Фри-ланс.ру и неоднократно сотрудничали с такими компаниями как Ламода, Купивип, Теле2, Яндекс.Деньги, ТКС Банк, МастерКард, Киви, Виза и многими другими.



ОСНОВАТЕЛЬ

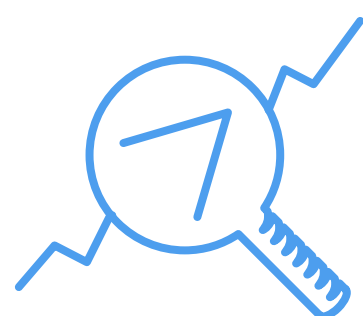
АМБАРЦУМ АМАЯКЯН

В 2011 года сформировал и возглавил департамент маркетинга и рекламы интернет-магазина Сотмаркет. Автор новой версии интернет-магазина, ребрендинга компании 2012 и 2014 годов.

Спикер отраслевых конференций: КИБ+ РИФ, RIW, Online Retail Russia и др.

КОМАНДА

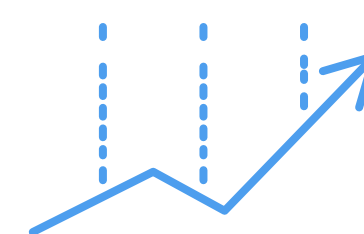
- ДИЗАЙНЕРЫ
- АНАЛИТИКИ
- МЕНЕДЖЕРЫ ПРОЕКТОВ
- ТЕХНОЛОГИ
- ПРОГРАММИСТЫ
- ПРИГЛАШЕННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ



Технологическая экспертиза в рекламе и маркетинге



5-летний
e-commerce опыт
10 лет в индустрии



Измеримые
результаты: трафик,
лиды, заказы

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА

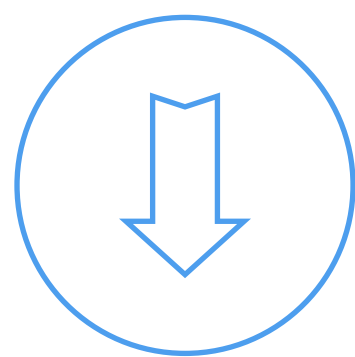
Проблема

1. Качество сбора и обработки данных для выделения аудиторных сегментов
2. Несоблюдение CPO и ROMI

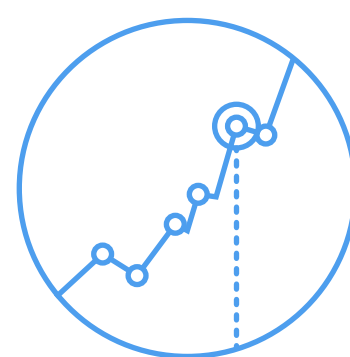
Решение

1. Экспертный сбор данных, собственная система классификации аудиторий
2. Автоматическая и экспертная оптимизация рекламных кампаний

Кейс. Сегмент — ДЕТСКИЕ ТОВАРЫ, ЦЕЛЬ — РЕГИСТРАЦИИ.



Снизили расходы
на рекламную кампанию
с 20 до 1,5 рублей за клик



Трафик
по каналу вырос
на 400%



Конверсия выросла
с 2,3% до 5,2%
регистраций

Клиенты: Санлайт, Битрикс24, Мамси, ЖК «БотСад», Геткурс и др.

ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ И КРОСС-ПРОМО

Проблема

1. Отсутствие сегментации базы и автоматических триггеров
2. Отсутствие акционного инструментария
3. Отсутствие стратегии и тактики работы

Решение

1. Создание автоматических триггеров: предикатив-ных, посттранзакционных, поведенческих, информационных
2. Настройка автоматических кросс-промо кампаний с партнерами

Кейс. СЕГМЕНТ — ФИНАНСОВЫЙ ПРОДУКТ, ЦЕЛЬ — ЛИДЫ.



28 тыс.
участников за
4 недели



15 тыс.
промо-кодов
30% активации



Общих охват 5 млн
медийных форматов;
CTR — 4,3%

Клиенты: МТС, Теле2, Киви, Виза, МастерКард, Пейпал, КХЛ и т.д.

ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

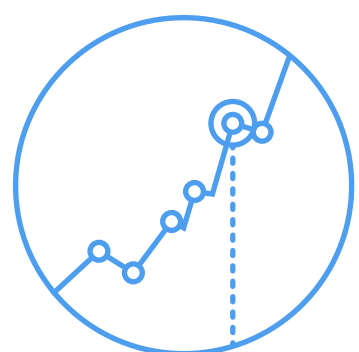
Проблема

1. Наличие технических барьеров для органического роста
2. Некорректная работа с внешними и внутренними факторами оптимизации
3. Отсутствие понимание рыночной ситуации

Решение

1. Техническая оптимизация сайта для поисковых систем
2. Собственная методика работы с ВЧ, СЧ запросами и длинными хвостами
3. Анализ результатов на фоне рынка

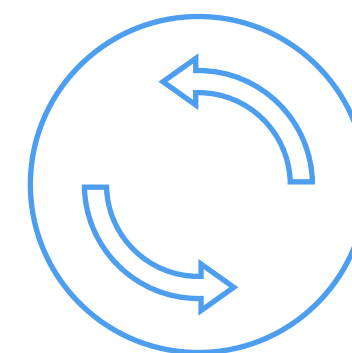
Кейс. СЕГМЕНТ — ЭЛЕКТРОНИКА, ЦЕЛЬ — ЗАКАЗЫ.



200 тыс. сессий в сутки, более 47% трафика всего сайта



4,2 стр — глубина сессии
2,5 мин на сайте



1,4% конверсии в заказ
6,8% конверсия в подписчика

Клиенты: Сотмаркет, Петрович, Холодильник, Вамсвет, Санлайт и др.

АФФИЛИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ

Проблема

1. Сложное управление категориями с разными ставками
2. Отсутствие инструментов для увеличения продаж по данному каналу
3. Высокий уровень фрода

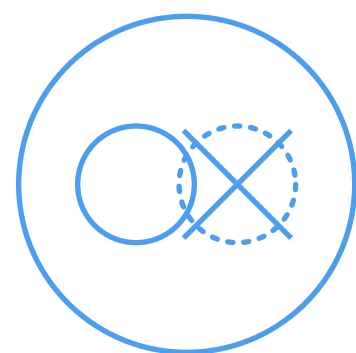
Решение

1. Автоматическая система управления категориями, изменения ставок
2. Внедрение инструментов для увеличения трафика и продаж по каналу
3. Анализ партнерского трафика

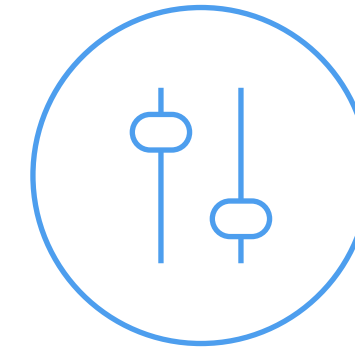
Кейс. СЕГМЕНТ — ЭЛЕКТРОНИКА, ЦЕЛЬ — ЗАКАЗЫ.



Более 1000
партнерских
продаж в день



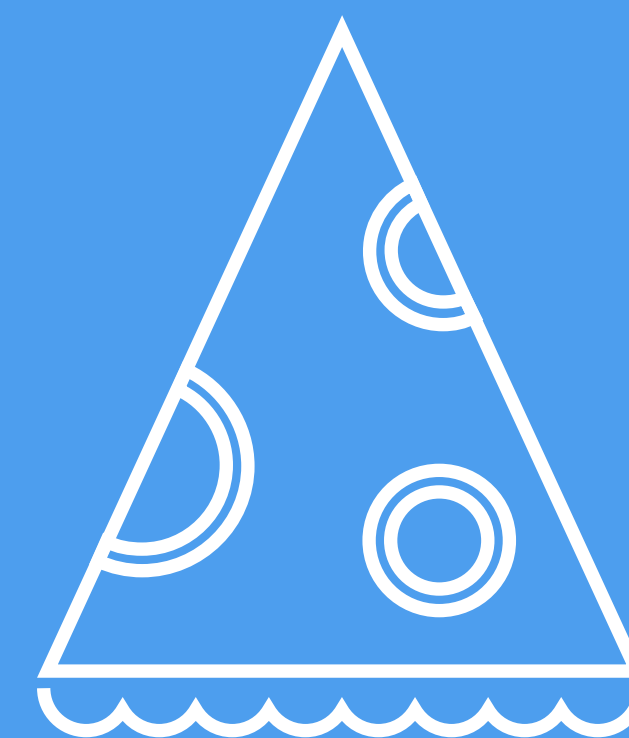
Более 300 фродов
отфильтрованных
в сутки



5000 категорий
с управляемыми
ставками от 3 до 25%

Клиенты: СОТМАРКЕТ, ТКС БАНК, БАНК «ОТКРЫТИЕ», ВТБ, НЕТПРИНТ и др.

Благодарим за внимание!



ДАЛЕЕ: КУСОЧКИ
СПЕЦПРОЕКТОВ

Отправляйте свои вопросы
и предложения о сотрудничестве
по эл. почте — amik@amik.am

Скайп: а-amik-а,
спросите Амика

PayPal

Период проведения: 11.06—31.07.2014



ЗАДАЧА

Увеличение количества оплат с помощью платежной системы PayPal при достижении максимального охвата.



РЕШЕНИЕ

Мы предложили акцию специально для клиентов PayPal. При покупке на определенную сумму клиент получал подарки: универсальное зарядное устройство или флешку-плеер.

Для обеспечения максимального охвата PayPal был включен в коммуникацию спецпроекта «Чемпионат Мира 2014».



РЕЗУЛЬТАТЫ

×5 за мес | **18,5 млн** | **> 115 тыс**



Рост продаж



Общий охват



Посещаемость

Платите с PayPal онлайн быстро и безопасно

Оплатите заказ на сумму от 3000₽ с PayPal и получите плеер в подарок

Память 4 GB

Музыка на 4 часа

Платежи под защитой

Проще простого

Получить подарок

Подробнее о PayPal

Вопросы и ответы

Отзывы

Зарегистрировать счет в PayPal

Как получить подарок

3000

музыка

В период с 11 июня по 31 июля оформляйте покупки в Сотмаркете на сумму от 3000 рублей, оплачивайте их через систему PayPal и получайте в подарок MP3-плеер **Oysters PlayMe 100 4GB**

Чтобы получить свой подарок, укажите при оформлении заказа волшебное слово: **плеер**. Не забудьте оплатить покупку с помощью PayPal.

Плеер за 1500 руб. в подарок

МТС Деньги

Период проведения: 11.06—31.07.2014



ЗАДАЧА

Увеличение количества регистраций виртуальных карт МТС Деньги и активаций через реальные платежи на сайте магазина.



РЕШЕНИЕ

На специальной промо-странице, пользователь по номеру обильного телефона мог проверить наличие зарегистрированной виртуальной карты, и получить промо-код на подарок при покупке.

Такая схема взаимодействия позволила выстроить качественную цепочку мотивации для получения и пополнения своей виртуальной карты.



РЕЗУЛЬТАТЫ

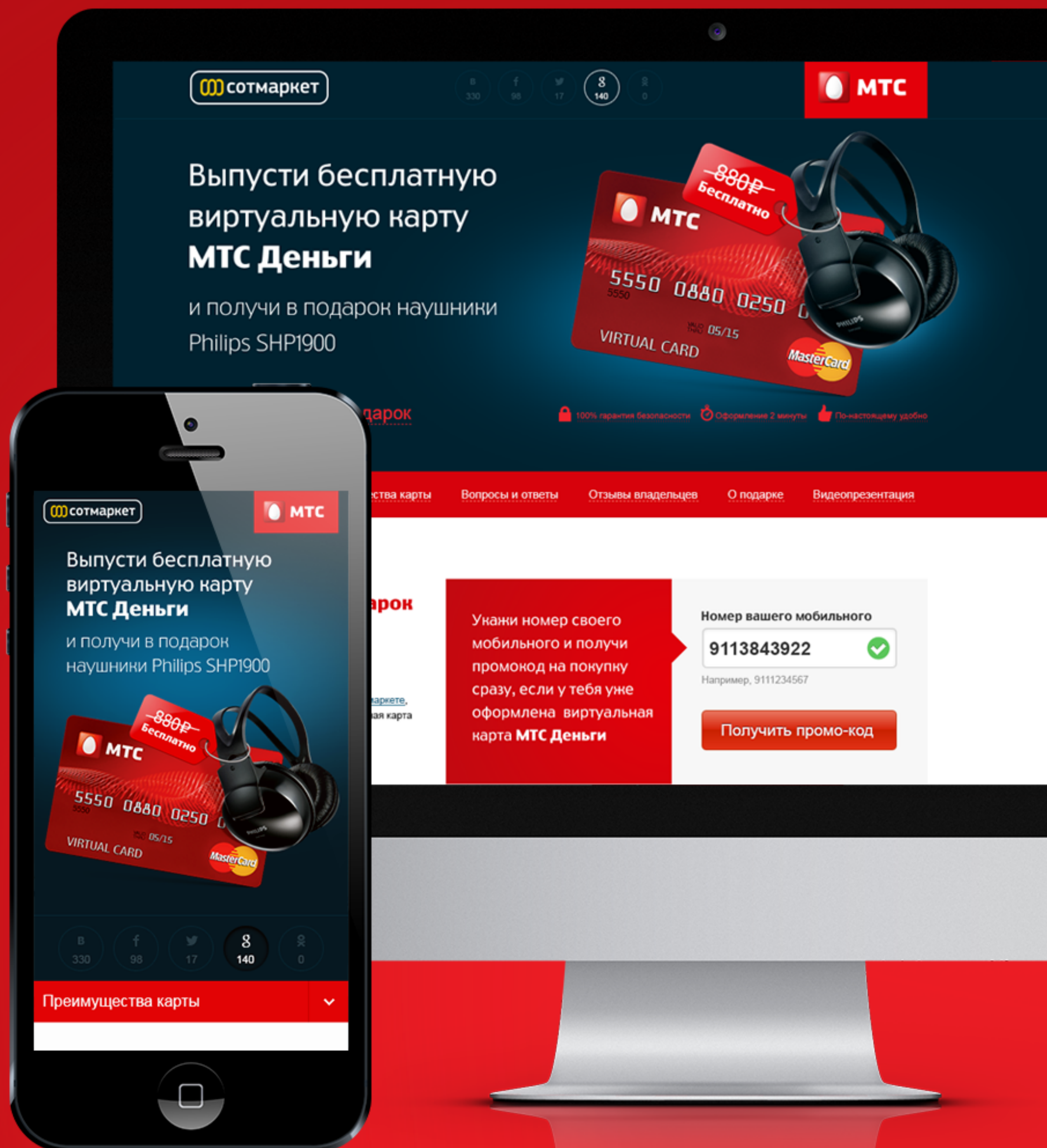
×2



9,5 млн



> 100 тыс



Теле2

Период проведения: 01.09—15.10.2014



ЗАДАЧА

Увеличение количества регистраций виртуальных карт ТЕЛЕ2 и активаций через реальную оплату на сайте магазина.



РЕШЕНИЕ

На специальной промо-странице пользователь по номеру мобильного телефона мог проверить наличие зарегистрированной виртуальной карты и получить промо-код на подарок при покупке.

Такая схема взаимодействия позволила выстроить качественную цепочку мотивации для получения и пополнения своей виртуальной карты.



РЕЗУЛЬТАТЫ

5 млн



Общий охват

125 тыс



Посещаемость

x3



Рост регистраций

