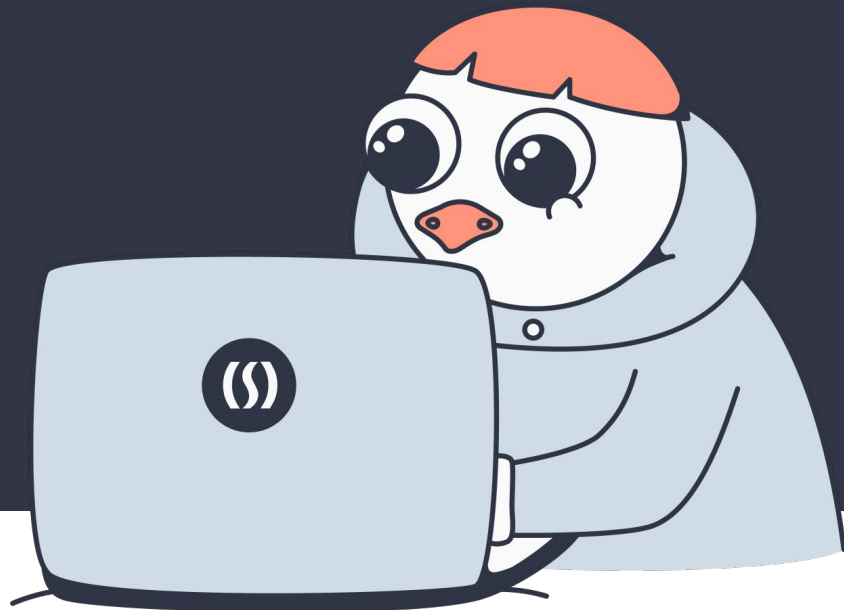


Агентство интернет-  
маркетинга

---

# CoffeeStudio

[Смотреть сайт](#)



# CS в цифрах

coffeestudio.ru

20

лет работаем на рынке  
разработки, поддержки  
и продвижения сайтов

42

сотрудников  
в компании

+10000

Создано сайтов и интерфейсов

+150000

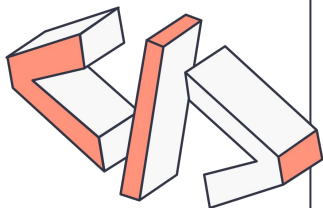
Действующих рекламных кампаний

Мы работаем с клиентами из разных городов и с разными бюджетами. **И нам это нравится!**

# Отделы

---

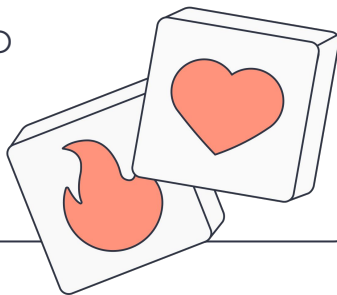
## Отдел разработки



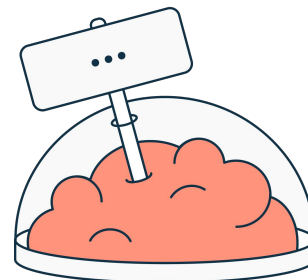
- Сайты на Python
- Сайты на Tilda
- CRM-системы
- Мобильные приложения

## Отдел маркетинга

- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- SERM и ORM
- Маркетплейсы
- SMM
- SEO



## Отдел техподдержки



- Техническая поддержка сайтов
- Аналитика
- Тестирование

# Команда

---

Frontend-разработчики

Backend-разработчики

Дизайнеры

Тестировщики

Менеджеры проектов

Менеджеры техподдержки

Системные администраторы

Маркетологи

ORM-специалисты

Аккаунт-менеджеры

Дизайнеры

Директологи

Копирайтеры

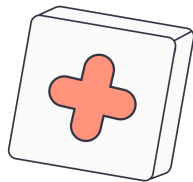
Контекстологи

SMMщики

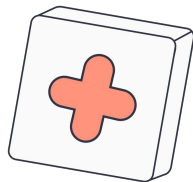
Аналитики



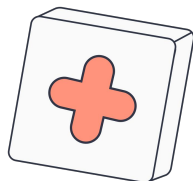
# Плюсы работы с нами



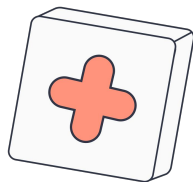
**Над проектом в CoffeeStudio трудятся проектные группы, включающие:** специалистов по разработке сайтов, аналитиков, Интернет - маркетологов, SEO специалистов и копирайтеров



**Индивидуальный подход к задачам клиента:** от стратегии до продаж и вывода бренда на рынок



**Полный цикл продвижения:** от создания сайта и медиаконтента **до** контекстной, торговой рекламы и продвижения в социальных сетях



**Мы берёмся за программирование и допрограммирование** на любом этапе создания сайта. Работаем на языках Python, Django Framework



Сертифицированный  
партнёр Яндекса

ДИРЕКТ

Наше агентство является  
сертифицированным  
партнёром **Яндекс.Директ**

# Мы в рейтингах

**2 место**

2023

Рейтинг digital-подрядчиков  
гос.структур, IT-инфраструктура,  
хостинг

**10 место**

2022

Рейтинг SMM агентств /  
Торговля оптовая и розничная

**4 место**

2022

Рейтинг агентств по поддержке  
и развитию сайтов

**9 место**

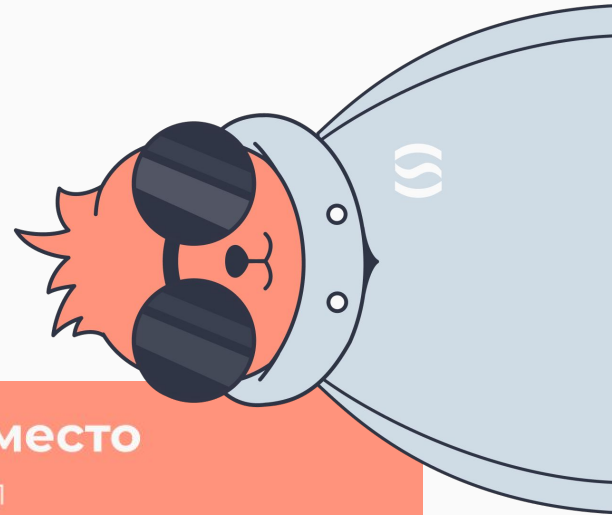
2021

Рейтинг разработчиков интернет-  
магазинов / Оборудование b2b

**2 место**

2021

Рейтинг разработчиков сайтов  
органов власти, государственных  
учреждений и корпораций / IT-  
инфраструктура, хостинг



# Направления работы



Создание сайтов

Контекстная реклама

SERM и ORM

Создание CRM-систем

SMM и таргетированная реклама

Техподдержка сайтов

Создание сайтов на Tilda

Работа с маркетплейсами

Тестирование

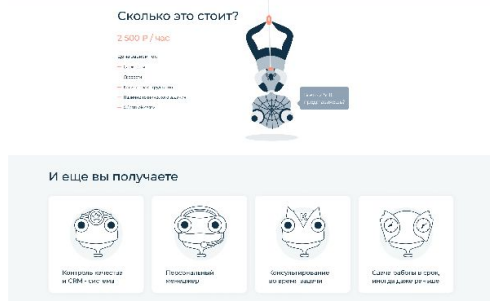
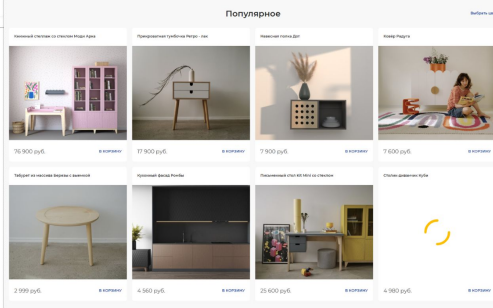
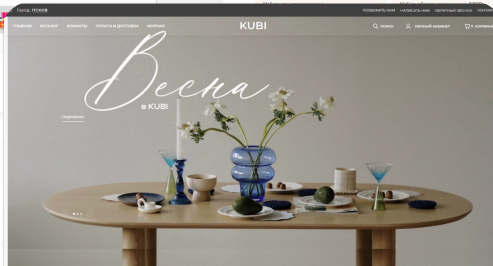
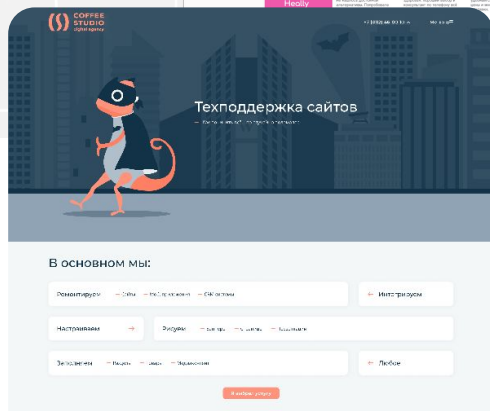
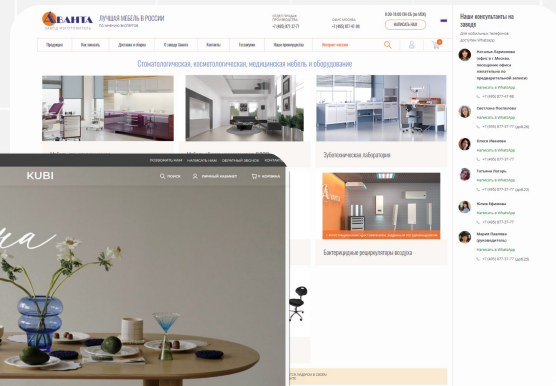
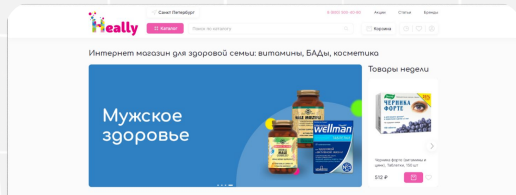
Аналитика

Разработка мобильных приложений

SEO-продвижение

Свой образовательный проект

#Разработка



# Сайты



coffeestudio.ru



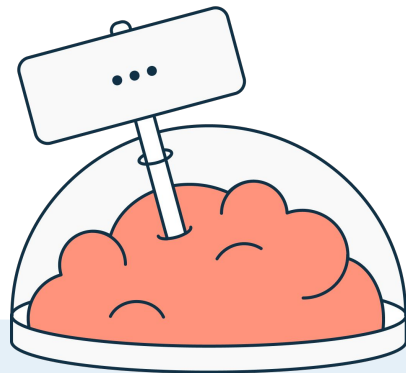
# Мы знаем про сайты всё

coffeestudio.ru

Наша компания «Coffee Studio» работает на рынке разработки, поддержки и продвижения сайтов уже 20 лет – **с 2004 года**.

И является **аккредитованной организацией**, осуществляющей деятельность в области информационных технологий.

**Среди наших клиентов есть компании** как из России, так и **из других стран**, в том числе: Прибалтика, Америка, Германия, США, Индия и Китай.



# >1000

За время работы компании нашими специалистами выполнено **более 1000 интернет проектов** различной сложности.

# Разрабатываем

coffeestudio.ru

## Сайты для бизнеса

актуальный современный дизайн и юзабилити

от 1 месяца

гарантируем лояльность к компании

увеличим в разы рост клиентской базы

## Интернет-магазин

под ключ, для любого бизнеса и проектов

полная синхронизация с 1С и маркетплейсами

гарантированный рост трафика и продаж

узнаваемость и лояльность бренда

## Landing page

выжимаем максимум всего с одной страницы

от 10 дней

+65% рост конверсии

## CRM-системы

гарантия стабильности и прозрачности рабочих процессов

от 2 месяцев

синхронизация с 1С

комфорт для сотрудников, уверенность руководителю

# Продвигаем

используя комплексный подход

SEO-оптимизации сайта

Аналитика и проработка  
коммерческих факторов

**100%**

гарантия роста  
органического трафика  
и заявок

# Поддерживаем

Техническая  
поддержка продукта

заботимся как о живых  
организмах

**от 30 мин**

**100%**

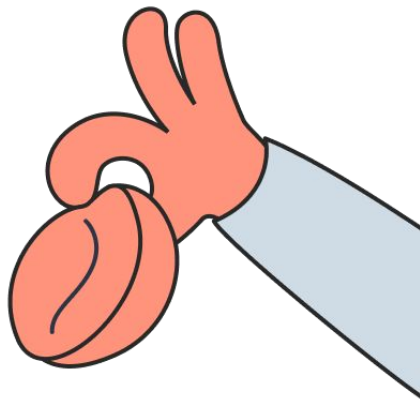
скорость реакции  
на задачу

бесперебойная  
работа сайта



#Реклама

[coffeestudio.ru](http://coffeestudio.ru)



Яндекс Директ

Telegram

ВКонтакте

Управление репутацией бренда

Avito

MyTarget

Яндекс.Маркет

Google  
Реклама

Маркетплейсы

Яндекс.Дзен

Email-маркетинг

И не только

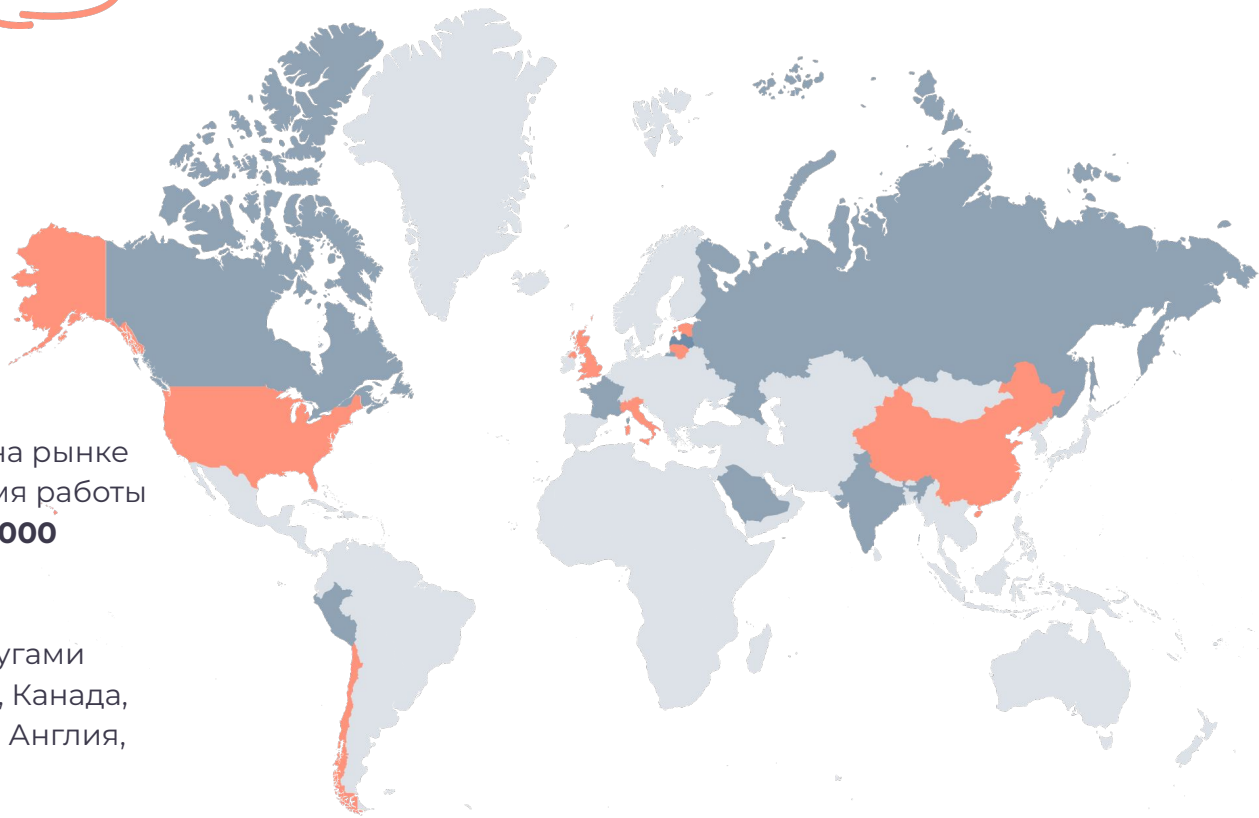
# Маркетинг



# Мы знаем как взять от маркетинга **всё**

Компания «Coffee Studio» работает на рынке маркетинга **с 2006 года**. За всё время работы в «Coffee Studio» запущено **более 15000** рекламных кампаний

**География** компаний с нашими услугами растёт: Южная и Северная Америка, Канада, Франция, Италия, ОАЭ, Прибалтика, Англия, Индия, Китай, Германия.



# Эксперты в маркетинге

Наше агентство и специалисты ежегодно подтверждают свою квалификацию, являясь в своём городе единственным сертифицированным партнёром **Яндекс Директ**, **Яндекс Метрика** и **Google Ads**





# Проводим юзабилити анализ

обеспечиваем комфортный путь пользователя на сайте

## Проанализируем

степень удобства сайта, его сильные и слабые зоны, точки роста

**Сформируем** чёткие рекомендации для удобства пользовательского пути



**>120%** рост продаж

до **55%** рост конверсий сайта

**>1500** реализованных проектов





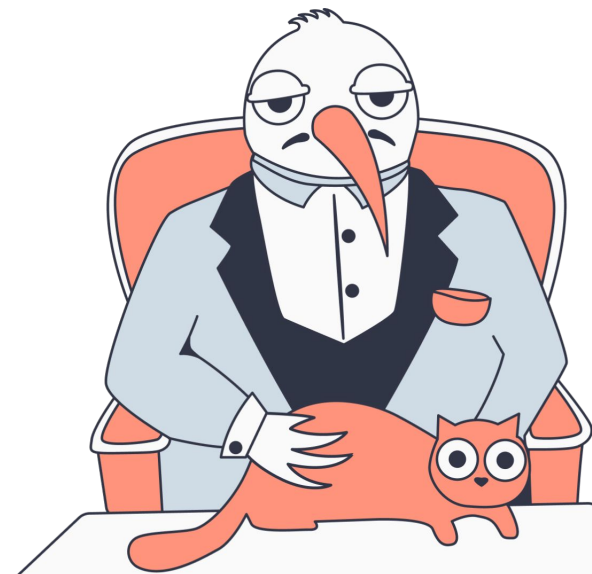


# Оказываем ORM

формируем и управляем репутацией бренда

**Создаём и защищаем  
положительный имидж компании**

формируем позитивное информационное поле



**80%**

улучшается  
поисковая  
выдача

**100%**

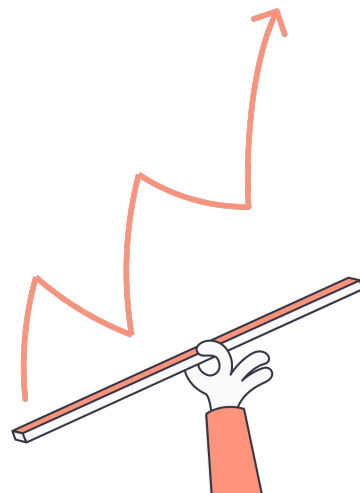
вытеснение негатива  
из поисковой выдачи

**80%**

рост  
брендовых  
запросов

# SERM

управляем репутацией в интернете



**100%**

улучшается  
поисковая  
выдача

**300%**

вытеснение негатива  
из поисковой выдачи

Увеличиваем количество  
позитивных отзывов, нивелируем  
количество отрицательных,  
повышаем лояльность к бренду



# Кейс #1

## Контекстная реклама

**Клиент:** завод по производству систем гарантированного электропитания, устройств повышения качества электроэнергии, а также электронной защиты оборудования как общего, так и специального назначения.

**Регион размещения рекламы:** Россия

**Рекламная система:** Яндекс.Директ

**Период:** май-июль

**Дано:** основной источник получения заявок клиента - Поиск в Яндекс.Директ

**Задача:** снизить среднюю стоимость заявки, сохраняя общее количество лидов.

### Что делали?

- Провели конкурентный анализ рекламодателей этой же ниши, размещающихся на Яндекс.Директ. Было выявлено, что основное количество конкурентов дают рекламу на поиске, почти не присутствуют в РСЯ. Это связано со стереотипом, что для заводов реклама эффективна только по прямому поисковому запросу. В частности, практически никто из конкурентов не использовал формат видеорекламы.
- Было принято решение в течение 2-3 месяцев перераспределить соотношение количества заявок с поиска на РСЯ с целью снижения средней стоимостью лида. Главным инструментом для лидогенерации были выбраны видео кампании, нацеленные на продвижение конкретной продукции завода.
- Спустя 3 недели после старта видео кампании, она была переведена на стратегию «Оптимизация конверсий», с оплатой за результат

## Динамика получения результатов

В мае средняя цена заявки по всем кампаниям по всем кампаниям составляла 4 100 руб, соотношение заявок между Поиском и РСЯ было 40 к 25, где **Видео кампания** принесла первые 3 заявки.

Май

Название канала	Визиты	Конверсия в заявки	Заявки
Итого/Среднее	24 057	1.1 %	253
+ Q SEO	1 771	6 %	41.5% 105
- Яндекс.Директ	11 939	0.54 %	25.7% 65
Сеть			
+ Поиск	2 448	1.6 %	15.8% 40
- РСЯ	9 134	0.27 %	9.9% 25
Кампания			
+ [РСЯ] - База клиентов ноябрь 21 - СПб+МСК+расширен...	567	1.2 %	2.8% 7
+ [РСЯ] - Общее - Россия	1 672	0.36 %	2.4% 6
+ [РСЯ] - Общее - Москва	782	0.64 %	2.0% 5
+ Видео Россия	2 272	0.13 %	1.2% 3
+ [РСЯ] - Общее - Россия (после Урала)	1 833	0.11 %	0.8% 2
+ [РСЯ] - Общее - СПб Эксперимент объединенный	480	0.21 %	0.4% 1
+ [РСЯ]Ретаргетинг	481	0.21 %	0.4% 1

Кейс #1

## Динамика получения результатов

В июне соотношение заявок Поиск и РСЯ уже составило 37 к 54. При том, из 54 заявок на РСЯ 30 лидов принесла **Видео кампания**.

И средняя цена заявки со всех кампаний снизилась уже до составила 3 500 руб.

Июнь

Название канала	Визиты	Конверсия в заявки	Заявки
Итого/Среднее	26 194	1.1 %	279
+ SEO	1 909	6 %	40.9% 114
- Яндекс.Директ	20 365	0.46 %	33.7% 94
Сеть			
- РСЯ	16 888	0.32 %	19.4% 54
Кампания			
+ Видео Россия	10 126	0.3 %	10.8% 30
+ [РСЯ] - База клиентов ноябрь 21 - СПБ+МСК+расширен...	2 241	0.36 %	2.9% 8
+ [РСЯ] - Общее - Россия	1 628	0.43 %	2.5% 7
+ [РСЯ] - Графические баннеры - Москва	520	0.38 %	0.7% 2
+ [РСЯ]Ретаргетинг	70	2.9 %	0.7% 2
+ [РСЯ] - Общее - Россия (после Урала)	369	0.54 %	0.7% 2
+ [РСЯ] - Общее - Москва	666	0.3 %	0.7% 2
+ [РСЯ] - Общее - СПБ Эксперимент объединенный	89	1.1 %	0.4% 1
+ [РСЯ][Смарт-Баннеры] - Москва	1 179		
+ Поиск	2 882	1.3 %	13.3% 37

Кейс #1



## Динамика получения результатов

В июле соотношение заявок Поиск и РСЯ уже составило 44 и 64. При том, из 64 заявок на РСЯ 45 лидов принесла **видео кампания**.

При этом, средняя цена заявки с видео кампании составила 1 749 руб.

### Кейс #1

Июль

Название канала	Визиты	Конверсия в заявки	Заявки
Итого/Среднее	28 819	0.94 %	270
+ SEO	1 542	8 %	46.7% 126
- Яндекс.Директ	25 965	0.42 %	40.0% 108
Сеть			
- РСЯ	23 716	0.27 %	23.7% 64
Кампания			
+ Видео Россия	16 313	0.28 %	16.7% 45
+ [РСЯ] - Общее - Россия	2 311	0.43 %	3.7% 10
+ [РСЯ] - Общее - Москва	881	0.57 %	1.9% 5
+ [РСЯ]Ретаргетинг	78	2.6 %	0.7% 2
+ [РСЯ] - База клиентов ноябрь 21 - СПБ+МСК+расширен...	995	0.1 %	0.4% 1
+ [РСЯ] - Общее - СПБ Эксперимент объединенный	68	1.5 %	0.4% 1
+ [РСЯ] - Графические баннеры - Москва	729		
+ [РСЯ][Смарт-Баннеры] - Москва	2 074		
+ [РСЯ] - Общее - Россия (после Урала)	267		
+ Поиск	1 882	2.3 %	16.3% 44

## Результат

## Кейс #1

Средняя стоимость заявки снизилась в 2 раза в июле, в сравнении с маем, в июле – 2 400, а в мае – 4100 руб.

Так, удалось занять эффективную площадку для лидогенерации, не типичную для заводов, снизить среднюю стоимость заявки по всем кампаниям за счет перераспределения акцентов и изменении стратегия размещения. При этом, выросло общее количество лидов в 1,5 раза.

Тип площадки	Количество лидов			Средняя цена лида		
	Май	Июнь	Июль	Май	Июнь	Июль
Поиск	40	37	44	4100	3500	2400
РСЯ	25	54	64			

# Кейс #2

## Контекстная реклама

**Клиент:** завод по производству медицинской, косметологической мебели, рециркуляторов, мебели для стоматологий.

**Регион размещения рекламы:** Россия, Москва – приоритет

**Рекламная система:** Яндекс.Директ

**Период:** апрель-июнь

**Дано:** у клиента в продвижении 3 приоритетных направления для продажи - медицинская мебель, стоматологическая мебель, мебель для косметологических кабинетов.

**Задача:** увеличить количество заявок при снижении средней цены заявки за месяц.

### Что делали?

1

Проанализировали какие кампании, каких типов площадок показывают рост средней цены клика. Выяснилось, что по всем кампаниям на поиске за месяц произошло удорожание средней цены клика в 2 раза.

Тип площадки ▲	Ср. цена клика, руб.			
	Разница, %	Разница	Период А	Период В
поиск	+110.60	+22.51	42.86	20.35
сети	-38.89	-3.83	6.01	9.84

## Что делали?

2

Выявили какие именно кампании дают такой трафик, какова динамика заявок с данных кампаний

\*Источник аналитики – [Яндекс.Метрика](#)

Группировки		Метрики					
Источники трафика, Источники трафика (детально), Кампания Яндекс.Директа, Достигнутая цель, Кампания Яндекс.Директа		Выберите цель					
		Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте	Достижения любой цели
		%	%	%	%	%	%
Итого и средние		85 955	63 071	38,7%	2,04	1:29	4 718
<input checked="" type="checkbox"/>	Переходы по рекламе	71 335	53 722	43,9%	1,73	1:00	2 571
<input type="checkbox"/>	Яндекс: Директ	67 623	50 601	43,7%	1,74	1:01	2 509
<input type="checkbox"/>	Мебель – Динамические объявления, Россия (N-71338883)	9 522	7 254	42,1%	1,47	0:48	327
<input type="checkbox"/>	Мебель – Смарт-баннер, Россия (N-36482457)	9 096	7 594	62,4%	1,19	0:21	115
<input type="checkbox"/>	Не определено	6 120	4 190	42,2%	2,48	2:15	546
<input type="checkbox"/>	Мебель – РСЯ, Россия, NEW март 2022 (N-72321443)	5 141	4 206	34,1%	1,61	0:47	69
<input type="checkbox"/>	Косметология – Поиск, Россия NEW Март 2022 (N-72323021)	5 100	4 601	40,5%	1,68	0:32	43
<input type="checkbox"/>	Мебель – Поиск, Россия, NEW март 2022 (N-72170808)	4 616	3 759	30,7%	2,34	1:26	254
<input type="checkbox"/>	Рециркуляторы – РСЯ, Россия (N-56945272)	4 371	3 648	62,3%	1,1	0:32	21
<input type="checkbox"/>	Косметология – РСЯ, Россия NEW Март 2022 (N-72355245)	3 655	3 264	58,4%	1,16	0:22	18
<input type="checkbox"/>	Мебель – Ретаргетинг, Россия (N-38360366)	3 328	2 770	61,1%	1,26	0:30	16
<input type="checkbox"/>	Косметология – Ретаргетинг (N-64123890)	2 812	2 373	63,8%	1,19	0:41	11
<input type="checkbox"/>	Мебель для стоматологий – Мастер кампаний, Россия (N-68590013)	2 454	1 709	21,9%	3,62	3:04	404
<input type="checkbox"/>	Косметология – Мастер кампаний, Россия (N-68591676)	2 087	1 762	23,6%	2,61	1:02	56
<input type="checkbox"/>	Рециркуляторы – Поиск, Россия (N-44237366)	1 987	1 753	27,7%	1,56	0:47	42
<input type="checkbox"/>	Мебель - Мастер кампаний, Россия (N-66243683)	1 488	1 076	22,3%	3,32	3:09	187

Кейс #2

### Что делали?

3

Было принято решение **изменить стратегию** размещения этих направлений.

За апрель-май **тестовые рекламные товарные кампании успели себя зарекомендовать как перспективные**. Отсутствие резкой смены стратегии позволило исключить провал в трафике, критичного падения заявок.

Поэтому уже в июне в спокойном режиме **приоритет в продвижение перевели на товарные кампании**. Отдав поисковым классическим компаниям меньший рекламный бюджет, сместив акцент на оплату за конверсии в товарных кампаниях.



## Результат

При снижении расхода, удалось получить почти столько же трафика, что и в мае, при этом, **в 2 раза увеличить количество заявок** по данным сервиса Callibri, по достижению всех целей в **Метрике показатели увеличились в 2,5 раза.**

В мае по данным Callibri было получено 149 лидов, **в июне – 256.**

Средняя цена лида в мае составляла - 2293 руб, **в июне этот показатель снизился в 2 раза – 1 193 руб.**

Май

Лиды									
1 мая, 2022 - 31 мая, 2022 <span style="color: red;">⚠ Не хватает номеров</span>									
Тип трафика	Время ответа	Запись	utm_source	utm_medium	utm_campaign	utm_content	utm_term	Уникальные формы	Ловец ли
Переходы по рекламе	Не применимо	05:14	email		may_26	novinki	banner	cart-submit	
Переходы по рекламе	14 с.	05:14	yandex_s...	cpc	rsya-rectikul...	1-gid.4369...	kwрецеп...		
Переходы по рекламе	12 с.	01:54	yandex_s...	cpc	(poisk_med...	(obshee)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	32 с.	01:43	yandex_s...	cpc	(poisk_med...	(obshee)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	11 с.	01:38	Yandex	Smart	Beds	2074			
Переходы по рекламе	6 с.	02:10	yandex_s...	cpc	(poisk_med...	(obshee)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	7 с.	00:08	Yandex	Smart	Unit_chairs	523			
Переходы по рекламе	12 с.	39:35	yandex	cpc	(kosmetolog...	(manikyur...	---autotarge...		
Переходы по рекламе	12 с.	02:18	yandex_s...	cpc	(poisk_med...	(obshee)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	12 с.	01:18	yandex_s...	cpc	(poisk_med...	(obshee)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	6 с.	00:17	yandex_to...	cpc	(tovarnaya_...	(vse_tovari)	---autotarge...		
Переходы по рекламе	Не применимо		yandex_m...	cpc	stoma-cid:6...	gid:47673...	kwстомат...	cart-submit	
Переходы по рекламе	6 с.	00:10	Yandex	Smart	Beds	2010			
Переходы по рекламе	Нет ответа	00:25	yandex_s...	cpc	smart-banne...	poizozhle-g...	kw:kwid:1...		
Переходы по рекламе	Не применимо		yandex_to...	cpc	(meditsinski...	12140659742			
Переходы по рекламе	Нет ответа	00:28	yandex_s...	cpc	(obshee)		---autotarge...		
Переходы по рекламе	41 с.	00:07	yandex_m...	cpc	stoma-cid:6...	gid:47673...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	Не применимо		yandex_c...	cpc	rsya-rectikul...	1-gid.4369...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	15 с.	03:56	yandex_m...	cpc	stoma-cid:6...	gid:47673...	kwаванта мебель д...		
Переходы по рекламе	12 с.	05:29	yandex_to...	cpc	(meditsinski...	12140659742			

Копирование данных — + Гориз. прокрутка — курсор на этом поле +

Отображены 20 записей из **149**

Июнь








Лиды Аванта (Мебель)									
1 июня, 2022 - 30 июня, 2022 <span style="color: red;">⚠ Не хватает номеров</span>									
Тип трафика	Время ответа	Запись	utm_source	utm_medium	utm_campaign	utm_content	utm_term	Уникальные формы	Ловец ли
Переходы по рекламе	10 с.	02:13	Yandex	Smart	Carts	116			
Переходы по рекламе	11 с.	05:37	yandex_m...	cpc	kosmetology...	gid:47673...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	18 с.	00:57	Yandex	Smart	Budget_series	39			
Переходы по рекламе	18 с.	00:37	yandex_s...	cpc	poisk-rossiya...	5-gid:3867...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	Не применимо		Yandex	Smart	Cabinets	1866		cart-submit	
Переходы по рекламе	18 с.	03:05	yandex_to...	cpc	(meditsinski...	12140659742			
Переходы по рекламе	Не применимо		Yandex	Smart	Beds	2006			
Переходы по рекламе	11 с.	03:54	yandex_m...	cpc	med.oborud...	gid:47118...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	12 с.	02:01	yandex_to...	cpc	(meditsinski...	12140659742			
Переходы по рекламе	12 с.	02:40	Yandex	Smart	Beds	2006			
Переходы по рекламе	12 с.	02:34	yandex_m...	cpc	stoma-cid:6...	gid:47673...	kwстомат...		
Переходы по рекламе	Не применимо		yandex_m...	cpc	med.oborud...	gid:47118...	kw---autot...		
Переходы по рекламе	Не применимо		Yandex	Smart	Business_series	848			
Переходы по рекламе	Не применимо		Yandex	Smart	Pedikyurnye...	2037			
Переходы по рекламе	Не применимо		yandex_m...	cpc	(stoma_quik...	11490192668	аванта мебель д...	cart-submit	
Переходы по рекламе	9 с.	01:58	Yandex	Smart	Beds	2006			
Переходы по рекламе	13 с.	04:20	yandex_m...	cpc	stoma-cid:6...	gid:47673...	kwаванта мебель д...		
Переходы по рекламе	16 с.	00:12	Yandex	Smart	Budget_series	42			
Переходы по рекламе	29 с.	01:53	Yandex	Smart	Econom_series	21			
Переходы по рекламе	14 с.	04:13	Yandex	Smart	Crash_carts	2020			

Копирование данных — + Гориз. прокрутка — курсор на этом поле +

Отображены 20 записей из **256**

## Данные метрики

## Кейс #2

	Визиты ▾		Достижения любой цели			
	%	▮	%	▮		
<input type="checkbox"/> Итого и средние	24 654	+1.14x	28 040	1 583	+1.41x	2 237
<input type="checkbox"/>  Переходы по рекламе	19 406	+1.18x	22 870	501	+2.51x	1 258
<input type="checkbox"/>  Переходы из поисковых систем	3 264	-1.04x	3 139	798	-1.22x	655
<input type="checkbox"/>  Прямые заходы	1 283	-1.03x	1 241	152	+1.41x	215
<input type="checkbox"/>  Внутренние переходы	260	+1.35x	351	34	+1.74x	59
<input type="checkbox"/>  Переходы с почтовых рассылок	188	-1.76x	107	63	-4.85x	13
<input type="checkbox"/>  Переходы из социальных сетей	131	+1.03x	135	4	-1.33x	3
<input type="checkbox"/>  Переходы по ссылкам на сайтах	110	+1.56x	172	31	+1.10x	34

# Кейс #3

SMM и таргет

**Клиент:** международный  
фитнес-проект

**Сфера:** спорт

**Регион:** Россия, Псков

## Задачи:

- Сбор заявок на новый набор в январе
- Увеличение количества подписчиков сообщества в ВКонтакте

## Что делали?

1

Разработали  
стратегию

Для таргетированной рекламы ВКонтакте была согласована кампания с целью лидогенерации.

После перехода по ссылке в рекламном объявлении пользователи попадали на лид-форму, в которое необходимо было ввести данные для оформления заявки.



### Целевая аудитория фитнес-проекта – женщины 25-50 лет проживающие в городе Пскове:

- Они хотят сбросить лишний вес
- некоторые из них уже занимаются спортом
- Некоторое из них уже занимаются спортом
- другие откладывают поход в фитнес-зал на понедельник и моят себя диетами
- среди целевой аудитории есть молодые мамочки, которым срочно нужно прийти в форму после родов
- женщины солидного возраста, которые недовольны своей внешностью

Эту аудиторию мы сегментировали на несколько групп:

- по интересам (спорт и фитнес, красота и здоровье)
- по поведению (родители детей до 6 лет)
- по конкурентам клиента в городе Пскове
- по геолокации фитнес-залов, в которых планировались тренировки проекта (спальный район и центр города)

### Столкнулись с проблемами.

Перед началом кампании в области ввели QR-коды для посещения фитнес-залов. Соответственно, часть аудитории отсеивается из-за их отсутствия.

Рекламная кампания была запланирована на декабрь, так как фитнес-проект стартовал 10 января. Это было основной сложностью: в предновогоднее время аудитория больше обеспокоена поиском подарков и подготовкой к празднику, чем заботой о собственном здоровье.

Чтобы вызвать интерес у аудитории, решили протестировать офферы с посылом запишись сейчас, чтобы со спокойной душой наесться в праздники.

### Как получили лиды по 433 Р?

После теста продолжили показ рекламы на две аудитории: о геолокации и интересам. Получили 9 заявок.

15 декабря приняли решение приостановить рекламную кампанию в связи с приближающимися праздниками и закономерным снижением спроса на фитнес-услуги у целевой аудитории в это время.

Возобновили рекламную кампанию 4 января с обновленным оффером. Акцент сделали на приведение тела в форму после праздников.

Запустили объявления, которые в прошлом были самыми результативными: по геолокации и интересам.

В период с 4 по 10 января получили 31 заявку.

## Результат

## Кейс #3

В декабре получили **9 заявок**, после новогодних праздников – ещё 31

**Всего** – 40 штук

**Стоимость лида** – 433 Р,  
**при среднем чеке** – 6 500 Р

Хороший результат для декабрьских и праздничных дней с обязательными QR-кодами – хороший результат в нише фитнеса

#Дизайн

# Дизайн и брендинг



# Разрабатываем

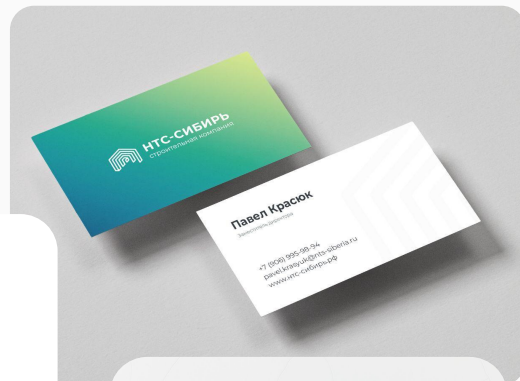
Уникальный дизайн бренда и сайта

# Помогаем

создать бренд: название, логотип, элементы фирменного стиля

# Поддерживаем

фирменный стиль вашего бизнеса: визитки, презентации о компании, брендбуки, сувениры



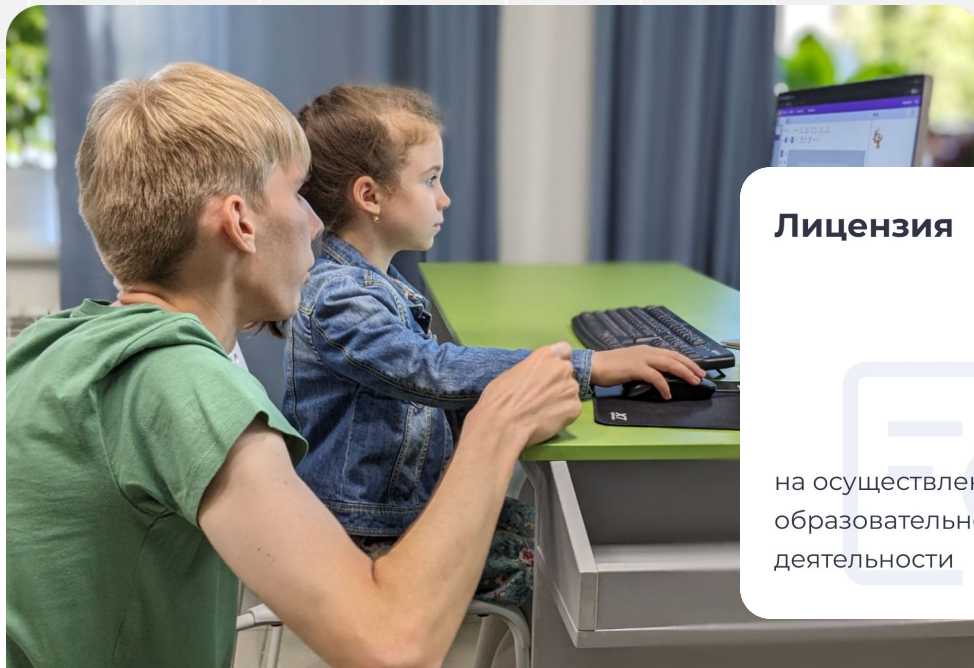
**>1000** реализованных проектов

#Образовательный проект

coffeeschool.ru

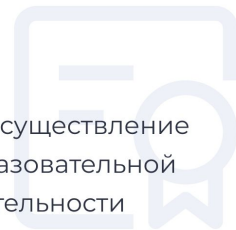
# CoffeeSchool

*Да, мы ещё и обучаем!*



**Лицензия**

на осуществление  
образовательной  
деятельности



# Кого мы обучаем?

детей

взрослых

друг друга

сотрудников других организаций

# Чему учим?

создавать сайты

программировать

монтировать видео

запускать блоги

делать интернет-рекламу

дизайнить

разрабатывать приложения



15

направлений курсов  
для взрослых

11

направлений курсов  
для детей

# Выпускаем дипломированных специалистов





# ОТЗЫВЫ



Межрегиональное общественное движение  
по развитию транспортной системы «Убитые Дороги»  
ИНН/ОГРН 6027998820/6027998820  
380000, Ростовская обл., г. Ростов, ул. Гоголя, 76, пом. 3102  
Телефон: +7(813)443627, e-mail: [info@ubityedorogi.ru](mailto:info@ubityedorogi.ru)

## БЛАГОДАРНОСТЬ

**ЧЕРНЫХ  
Игорю Викторовичу**

Коллектив МОД РТС «Убитые Дороги» выражает благодарность за ответственное отношение и высокий профессионализм, проявленные во время верстки и программирования сайта [dorogirusia.ru](http://dorogirusia.ru). Отдельно отмечаем творческий подход и оперативность в решении текущих задач.

Исполнительный директор  
МОД РТС «Убитые Дороги»



Васильев Д.Н.

Благодарственное письмо от депутата Государственной Думы генеральному директору Черных И.В. за личный вклад в развитие гражданского общества и создание интернет-проекта «Карта Убитых Дорог»

**ТЕХНОСВАР**  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ООО «ТЕХНОСВАР КС» ИНН 60207  
КПП 60270001 К/СЧЕТ 40702083000000000000  
В ПОДРОБНОСТИ НА АДРЕС [www.technosvar.ru](http://www.technosvar.ru)  
БИК 081701773 К/СЧЕТ 30101810900000000000

Уважаемый Игорь Викторович!

Работаем с агентством **CoffeeStudio** уже много лет. С первых дней после запуска рекламной кампании мы начали получать качественные лиды и с тех пор наша партнерская работа продолжается. Со временем мы расширили горизонты нашей рекламы не только на Россию, но еще и на СНГ. Команда при первой возможности предлагает новые инструменты, таким образом мы запустили нашу рекламную кампанию на сервисе YouTube. Менеджеры подготовили за 3 дня грамотный медиаплан, приехали вовремя на встречу, все детально, понятно презентовали. Подход к работе честный, сотрудники всегда проконсультируют по возникающим вопросам.

Команда **CoffeeStudio**: душой и профессиональным подходом работает над нашим проектом.

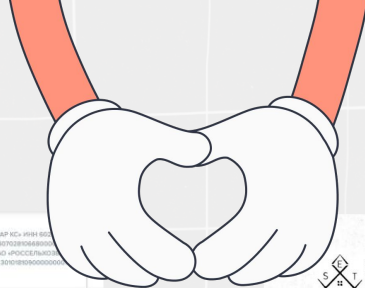
Всем остались очень довольны!

Директор



Швадов Кирилл Михайлович  
14.04.2022г.

«В лице компании CoffeeStudio мы нашли надежного партнера, с которым работаем и впредь. Мы очень довольны качеством проделанной работы по созданию и продвижению нашего сайта»



**SKOBEX**  
TECHNOLOGIES

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО КАРКАСНЫХ ДОМОКОМПЛЕКТОВ  
[www.skobex.ru](http://www.skobex.ru)

Выражаем благодарность CoffeeStudio и лично Игорю Черному за разработку сайта SKOBEX Technologies.

Наше предприятие занимается производством каркасных домокомплектов. При создании сайта нам было важно как четко структурированное информационное наполнение, так и визуальное, чтобы сайт выглядел с учетом самых современных тенденций.

Специалисты CoffeeStudio предложили решения, отвечающие всем нашим запросам. Более того, предложили ряд идей, которые стали «фишками» сайта, благодаря которым наш сайт четко выделяется среди конкурентов.

Мы получили стильный, современный, понятный и удобный сайт.

Спасибо всей команде за проделанную работу!

Директор ООО «Про ДОМ»

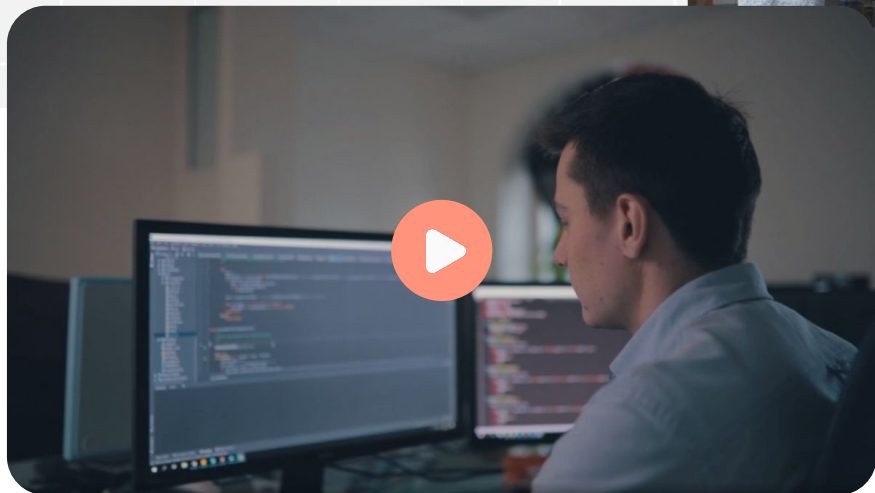
20.12.2021



Гардиенко А.А.

«Специалисты CoffeeStudio предложили решения, отвечающие всем нашим запросам. Более того, предложили ряд идей, которые стали фишками сайта, благодаря им наш сайт четко выделяется среди конкурентов»

А это видео про нас



Это мы

**На этом всё!**



**Спасибо, пока**