

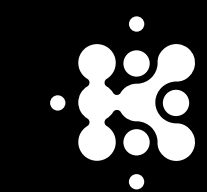
Kokos Group



Гран-при — Агентство года

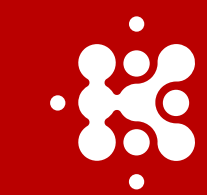


Трансформация в платформенную модель



Мы запустили её ещё в 2024 году —
настало время сделать **следующий шаг**

Чтобы давать **больше пользы** клиентам
и партнерам в 2025-ом году мы сфокусировались
на укрупнении дивизионов Kocos Group
и выстраивании внутренней синергии

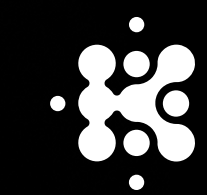


Объединили всю релевантную
экспертизу в дивизионах

Больше не разрозненные бизнес юниты

Теперь это единая система,
а не набор сервисов



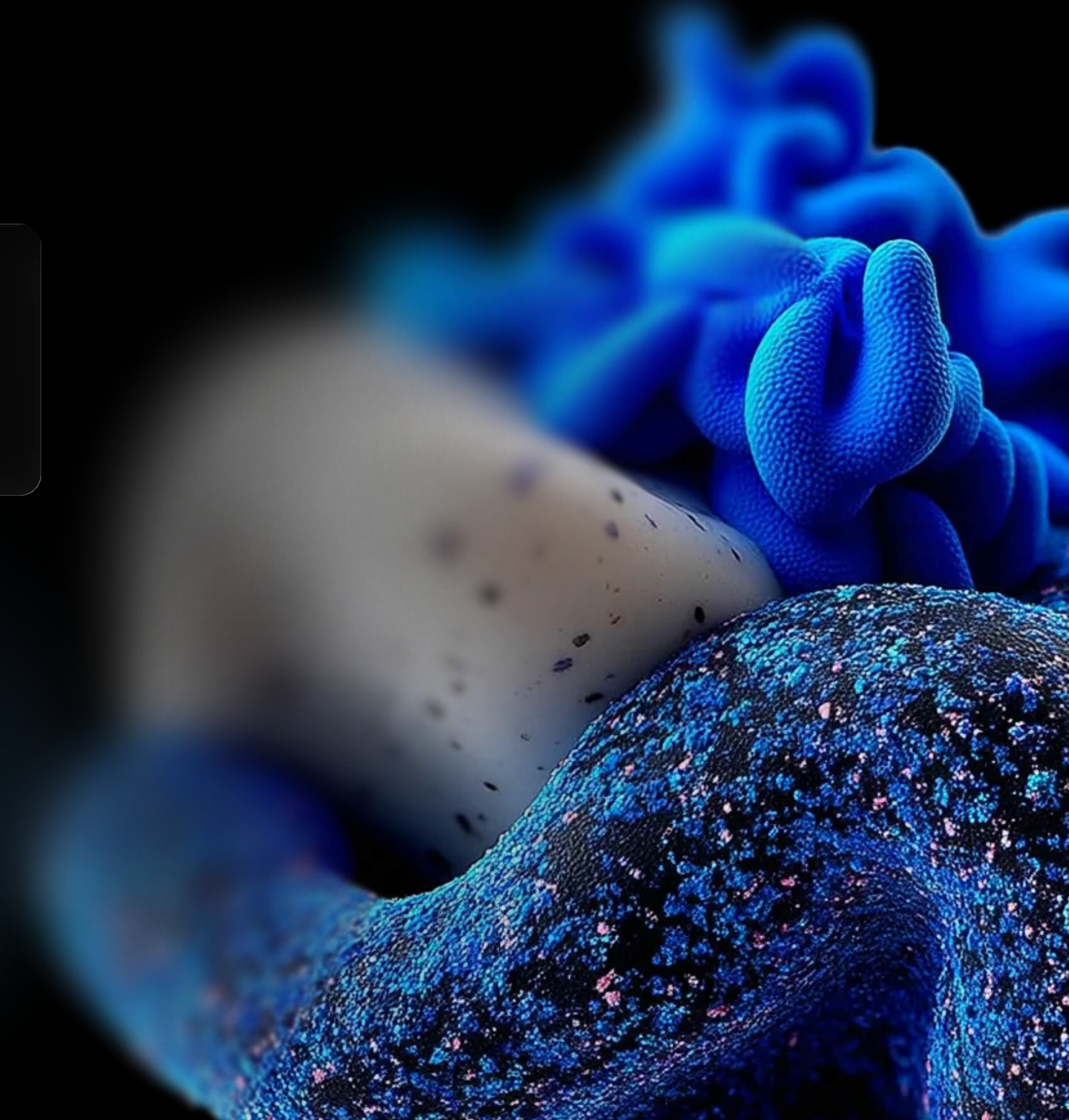


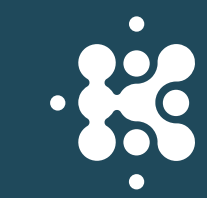
Теперь мы видим бизнес целиком

Управляем
результатом,
а не каналами

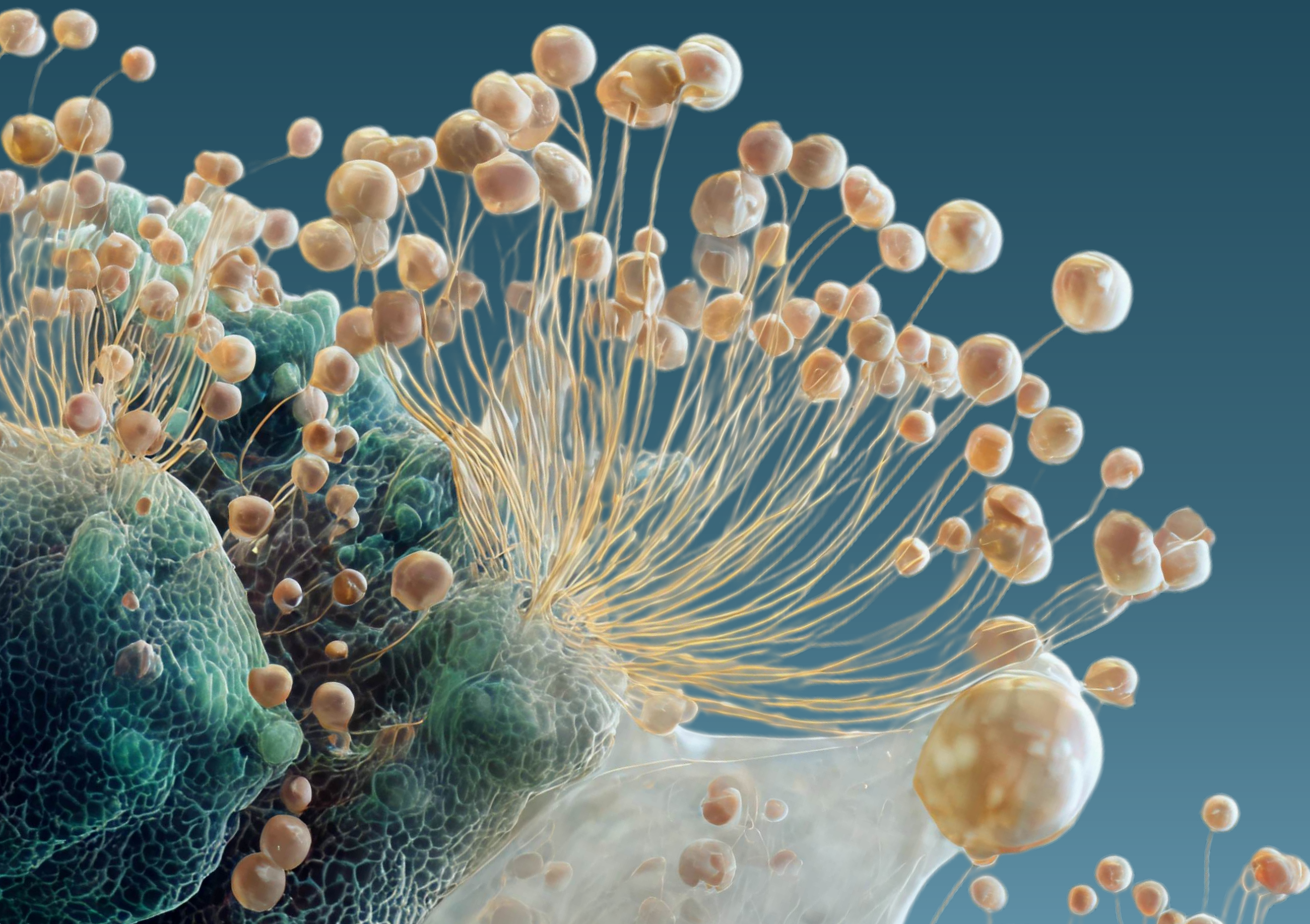
Собираем
решения под
задачи бизнеса

Работаем
со всей воронкой





Что получает бизнес?

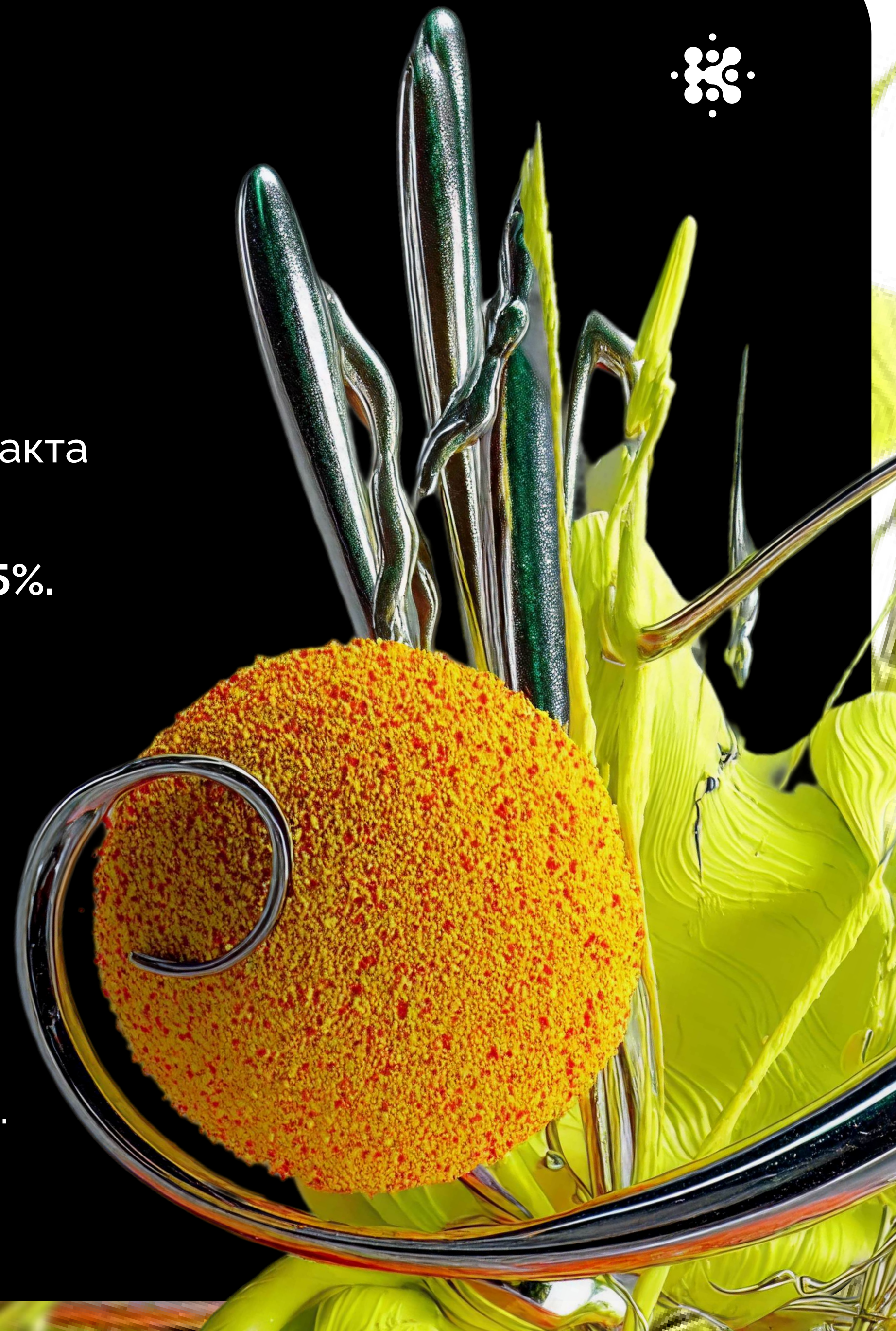
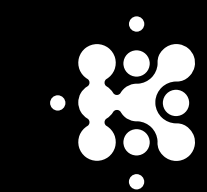


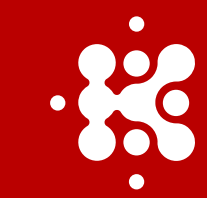
- 1 Глубокую аналитику на всех этапах воронки
- 2 Более точные прогнозы и рост эффективности
- 3 Единую стратегию вместо разрозненных каналов
- 4 Быстрые процессы — без согласований между разными подрядчиками
- 5 Больше возможностей для роста — доступ к эксклюзивным партнёрствам и инструментам
- 6 Возможность выбирать инструменты, а не подстраиваться под ограничения

Это уже работает

Как улучшилась жизнь клиентов (на примерах)

- **42%** клиентов Performance используют 2+ решений дивизиона. Вместо разрозненных каналов — единая стратегия от первого контакта до удержания
- Zigmund & Shtain: выручка через приложение банка выросла на **425%**. Новый канал Т-рекламы дал кратный рост
- ВТБ: привлекли **13+** млн контактов, конверсия выросла на **57%**. CPA-модель с блогерами позволила платить за реальные действия
- Vprok.ru Перекрёсток: доля CRM-каналов **выше 20%** в общей выручке
- **Оmnikanальная стратегия** приносит измеримый инкрементальный доход
- ФлауВау: **1,5 млн просмотров за 48 часов** через интеграцию с МФЛ. Креатив, который работает на продажи, а не просто на охваты





А как это влияет на нас?

**12 000+ КОМПАНИЙ ДОВЕРЯЮТ
КОКОС GROUP**

НОВЫЕ ПАРТНЁРЫ

- МТС Ads, Авито, Магнит Ads, Купер, Т-Банк, Яндекс UrbanAds
- Эксклюзивные медийные партнёрства: «Маша и Медведь», МФЛ, «На Пике»

РОСТ ВЫРУЧКИ

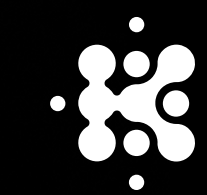
- FinTech-направление: **20 млрд руб. (+33%)**
- Kokos Creative: **+15%**
- Выручка на сотрудника в Performance: **+14%**

ПРИСУТСТВИЕ В МЕДИА

- **2700+** публикаций в СМИ за год
- **ТОП-3** по медиаиндексу среди digital-агентств
- **45 000** подписчиков на рассылку

КОМПЛЕКСНЫЕ КЛИЕНТЫ

Количество клиентов, использующих 2+ решений дивизионов, выросло на **42%**



ИССЛЕДОВАНИЯ

- 20 исследований за год
- Самое громкое: об ушедших брендах — 500+ публикаций, охват 4+ млн человек

КОНТЕНТ

- 100+ экспертных статей в Tier-1 СМИ
- Регулярные дайджесты для 45 000 подписчиков
- Канал «Маркировочная» по маркировке рекламы

РАБОТА С МСБ

- 64 бесплатные онлайн-конференции с партнёрами
- 8 офлайн-митапов в 5 городах, 100+ маркетологов на каждом
- Ежемесячные блоги с инструкциями и разборами

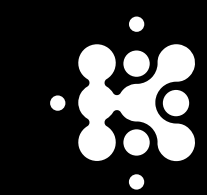
МЕЖДУНАРОДНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

- Кокос Explore — программа выхода на рынки Индии и Индонезии
- 46 партнёров подключились, 20 продолжили долгосрочное сотрудничество

ИВЕНТЫ

- Digital Medica — 400+ участников для фарм-рынка
- 80+ вебинаров в 2025 году
- Участие в 204 отраслевых мероприятиях, 64 организованы самостоятельно

Вклад
в индустрию



Ключевые проекты



СVM VPROK.RU ПЕРЕКРЁСТОК

Оmnikanальная стратегия для Vprok.ru
Перекрёсток позволила добиться доли CRM-каналов **выше 20%** в общей выручке онлайнгипермаркета и **выше 7%** инкрементальной доп.выручки от направления CRM-маркетинга



FLOWWOW НА ПИКЕ

Благодаря креативной идее команды Kokos Creative 350 девушек получили поздравление с 8 марта прямо во время матчей на стадионах футбольной лиги. А трансляция собрала **1,5 млн просмотров** в первые 48 часов и сопровождалась промокодами на скидку в честь праздника



+425% К ВЫРУЧКЕ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ БАНКА

Команда Kokos Marketplaces для бренда Zigmund & Shtain протестировали новый канал Т-рекламы и подняла продажи бренда по всем каналам **на 425%**, увеличив средний чек **на 133%**



ВТБ БАНК

ВТБ привлекла **более 13 миллионов** контактов в соцсетях и увеличила конверсию **на 57%**

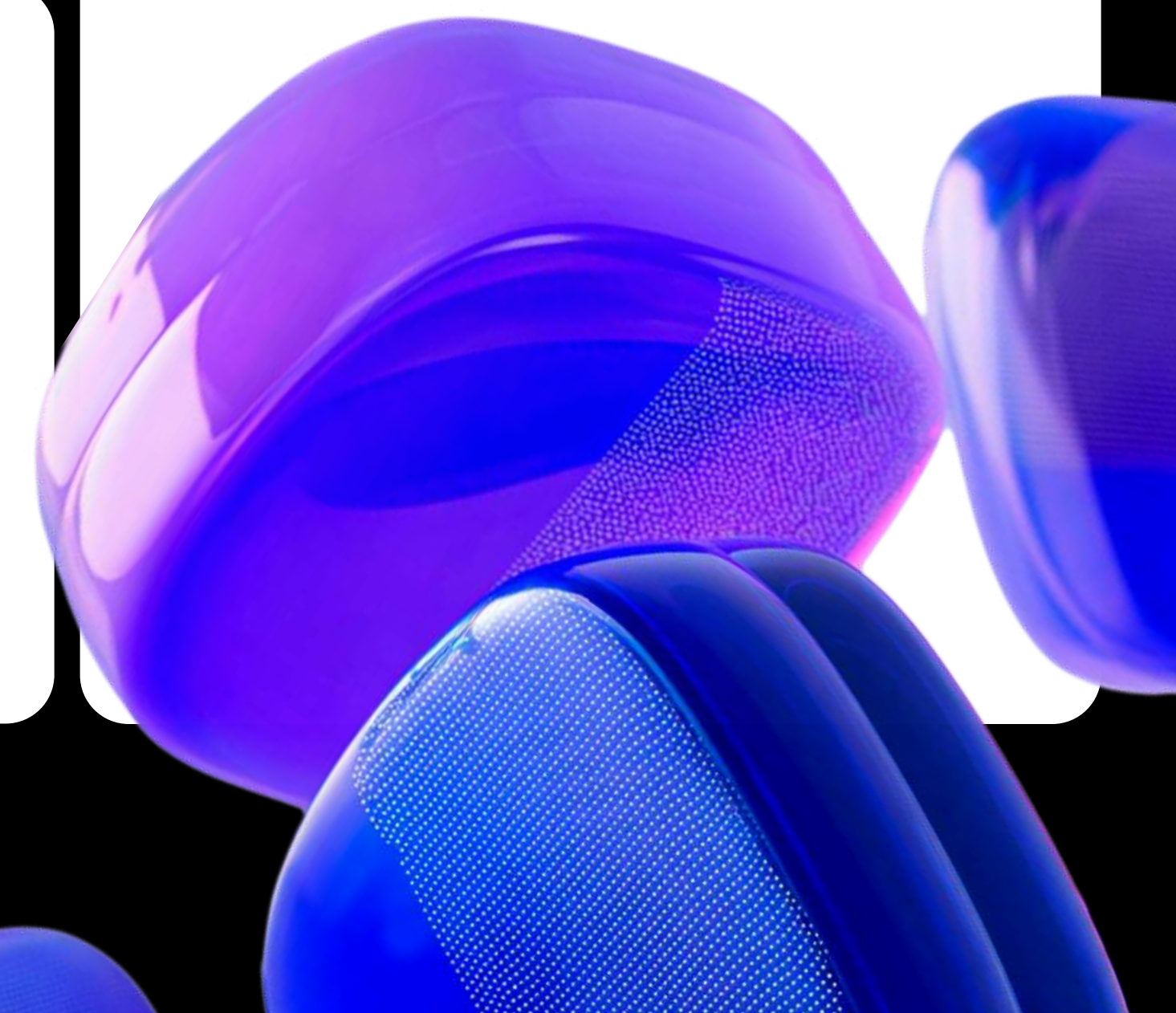
Благодаря CPA-платформе Rafinad (Kokos Group) и сотрудничеству с блогерами рекламная активность для ВТБ привлекла более 13 миллионов контактов в соцсетях и увеличила конверсию на 57%



СОБРАЛИ 1 000+ ЛИДОВ НА НРФ С ПОМОЩЬЮ ОДНОГО QR-КОДА

На НРФ мы реализовали простую интеграцию, которую невозможно было пропустить:

Все участники форума (6000 человек) вместе с бейджем получали подвесные брелоки с логотипом Kokos Group и QR-кодом на вебapp с программой, навигацией и розыгрышем. Благодаря ненавязчивому предложению воспользоваться удобным функционалом и выиграть приятные призы – получили больше 1000 целевых лидов





**За всё время мы получили более 200 наград.
А в 2025 году заняли призовые места в:**

ADINDEX AWARDS

- награда «Вклад в индустрию»
- 2 место в сегменте SEO рейтинга Digital Index

RUWARD AWARDS

- 2 место в номинации Digital-рынок,
- 1 место в номинации Финтех (маркетинг)
- 2 место в номинации Performance/perspective

DIGITAL NON-MEDIA РЕЙТИНГ ОТ АКАР

- 3 место в рейтинге групп

РЕЙТИНГ РУНЕТА

- 1 место в категории Промышленность
- 1 место в категории SEO-компаний / Оптимизация сайта2025
- 2 место в категории Подрядчики госструктур
- 2 место в категории Еком
- 2 место в категории SEO-агентства

награды



Мы помогаем бизнесам расти!



Сайт Kokos Group