



Александр Шокуров
Kokos Group

“

Вкладывать в сервисы
и технологии, которые
завтра станут мейнстримом

”

15 лет управления

Функции

Развитие и масштабирование продуктов в 3 направлениях:
технологии, команда, клиенты

2009

КОКОС.COM


SEO-агентство, 2 продукта

2023

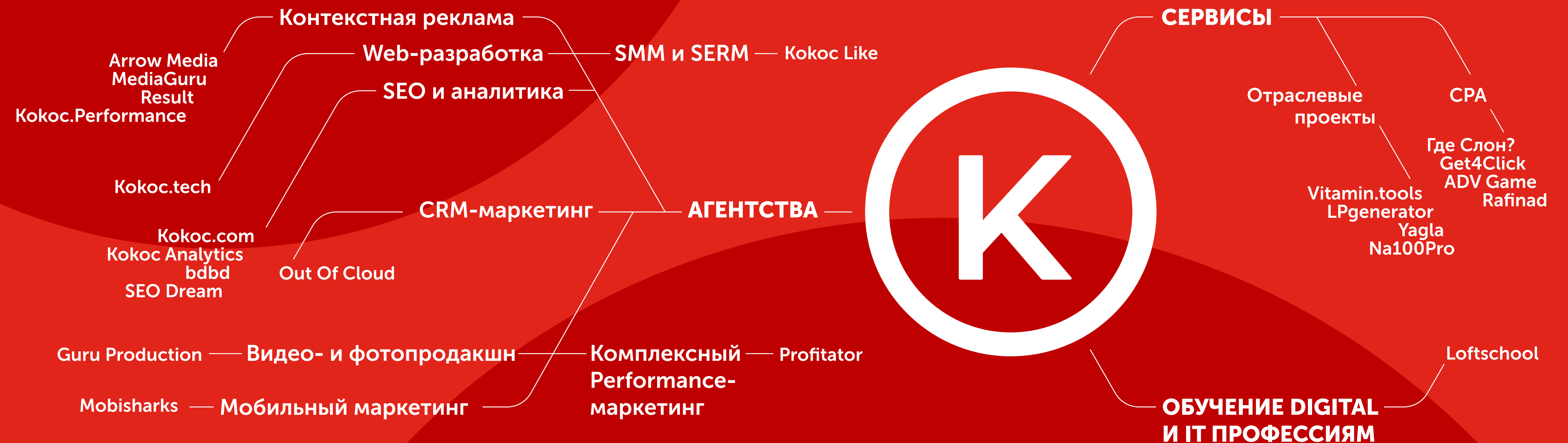
КОКОС GROUP

20+ агентств и сервисов, 78 продуктов

2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



Экосистема Kokos Group сегодня

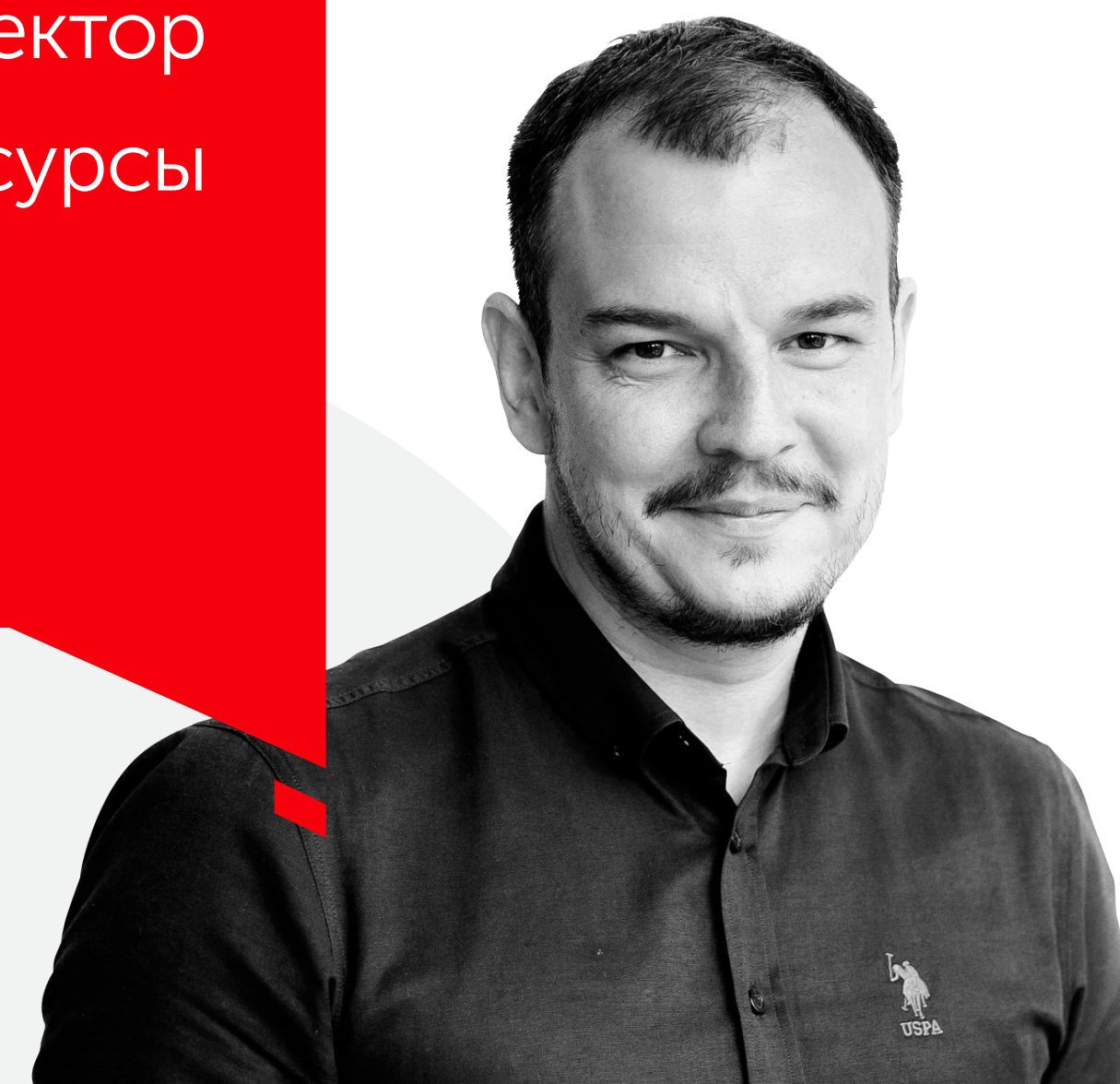


2020 / Запуск проектов

- Финансовая партнёрская сеть **Rafinad**. 300+ офферов России и стран СНГ
- Сервис выгодного управления рекламными кампаниями **Vitamin.tools**. Создан с “нуля” для сегмента SMB. Сегодня позволяет эффективно и с бонусами вести рекламу в 7 сетях: Яндекс.Директ, Google Ads, VK Business, MyTarget, TikTok, Facebook, Instagram.

Оборот всей группы компаний в 2020 составил
15 млрд рублей

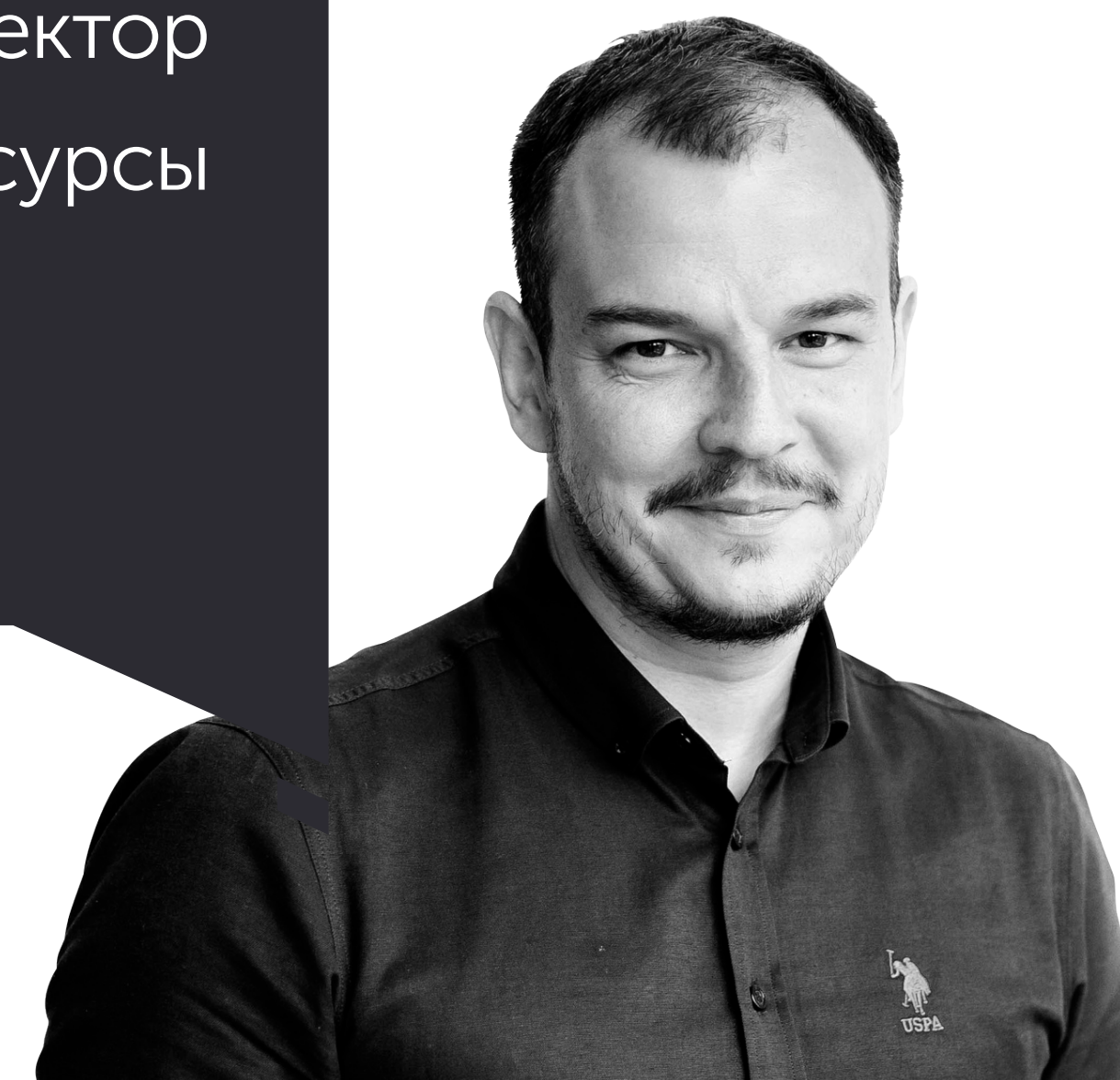
Задачи Шокурова: определить вектор роста проектов и обеспечить ресурсы для эффективного достижения целевых бизнес-показателей.



2021 / Запуск проектов

- Покупка сервиса для управления рекламой в сегменте недвижимость **Na100Pro** и объединение его с платформой ProfileData – DMP-платформой по работе с аудиторными сегментами для проведения performance-кампаний.
- Покупка первого в Рунете конструктора лендингов **LPGenerator** и объединение с проектом **Vitamin.tools**. Цель — построить экосистему для среднего и малого бизнеса, в которой можно оптимизировать весь процесс подготовки и проведения рекламных кампаний: от создания посадочной страницы до работы с конверсией.

Задачи Шокурова: определить вектор роста проектов и обеспечить ресурсы для эффективного достижения целевых бизнес-показателей.



2021 / Запуск проектов

- Объединение веб-студий Webprofy и Landau Interactive под новым брендом Kokos.tech.
- Масштабирование партнёрской сети Kokos Clan с принципиальной отличной от известной рынку схемы рекомендации лидов. На текущий момент в сети 640 партнёров — это другие агентства, IT-проекты, трафик- и лид-партнёры.
- Продажа сервиса колтрекинга и сквозной аналитики CallTouch с годовым оборотом 800 млн рублей стратегу Mango Telecom

Задачи Шокурова: определить вектор роста проектов и обеспечить ресурсы для эффективного достижения целевых бизнес-показателей.

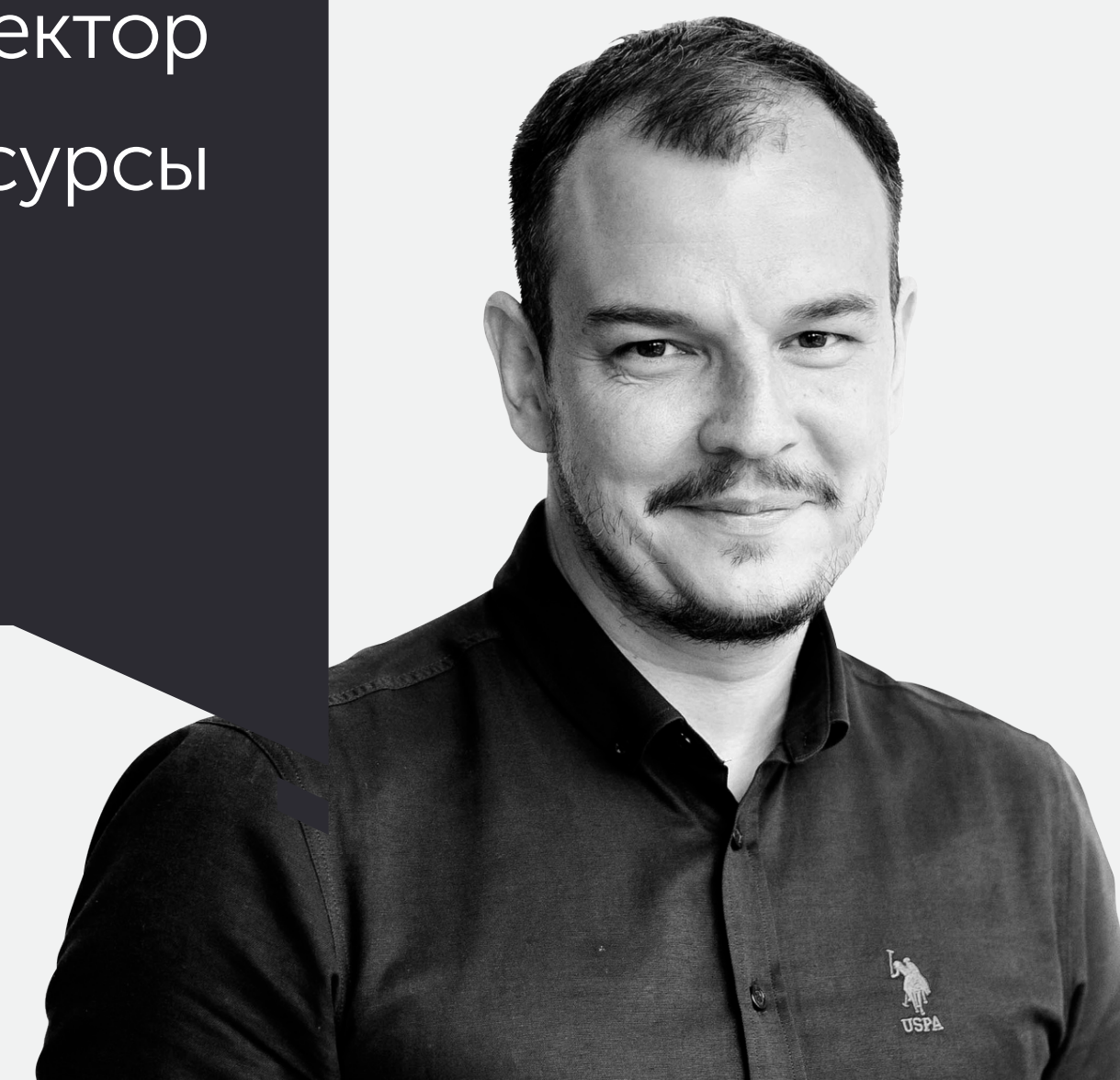


2021 / Запуск проектов

- Направление “Маркетплейсы”: сервис аналитики продаж Matreshka и оформление SEO-технологий для продвижения на Ozon и Wildberries в уникальный для рынка продукт Top Place.
- Первая на российском CPA-рынке программа лояльности “Тонна”. Клиенты и партнёры сети “ГдеСлон?” могут накапливать баллы и тратить их на услуги продвижения бизнеса: SEO, SMM, performance-маркетинг, видеопроизводство, создание сайтов, аналитику и др.

Оборот всей группы компаний в 2021 составил
16 млрд рублей

Задачи Шокурова: определить вектор роста проектов и обеспечить ресурсы для эффективного достижения целевых бизнес-показателей.



2022-2023

- Присоединение к группе компаний агентства CRM-маркетинга Out of Cloud.
- Присоединился онлайн-сервис повышения конверсии сайта с помощью динамического контента Yagla.
- Покупка платформы для e-commerce и маркетплейсов ZoneSmart.

Оборот всей группы компаний составил
15.7 млрд рублей

Задачи Шокурова: определить вектор роста проектов и обеспечить ресурсы для эффективного достижения целевых бизнес-показателей





Мы привыкли работать так, чтобы не было стыдно за свою работу. Нет цели продать клиенту услугу. Есть цель сделать крутой совместный проект, результаты которого с гордостью можно показать. Рынку, конкурентам клиентов, нашим конкурентам

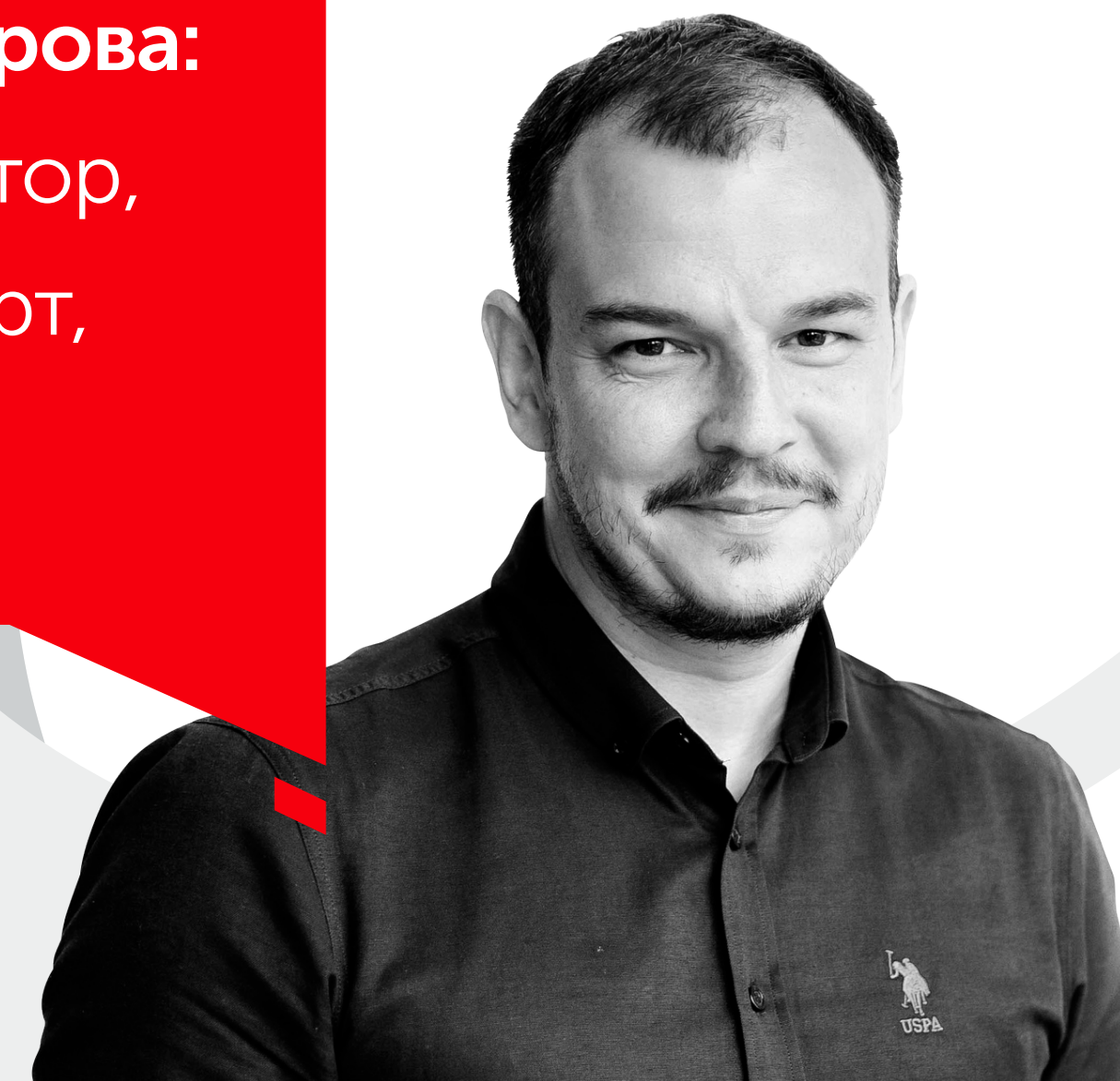
Вклад в развитие рынка: **Кокос Help**

В 2020 запущена программа помощи digital рынку: экспертизой, ресурсами, финансами. 500 млн рублей выделили фонды CapMan и инвестиционный банк Aspring Capital.

Итоги:

За помощью обратились 190 проектов. 118 прошли экспертный отбор. С 60 проектами начали работу. 5 проектов предстали перед инвестиционным комитетом. К 2021 программа была продлена и трансформировалась в экосистему партнёров, в которой встречаются проекты на разной стадии инвестиционной готовности, эксперты, помогающие определить и реализовать стратегии развития, и инвесторы.

Функционал Шокурова:
вдохновитель, куратор,
организатор, эксперт,
наставник.





Такие платформы, как Кокос Help, стали точкой опоры для десятков средних и малых бизнесов в digital. Преимуществом нашего проекта является его абсолютная демократичность: принять участие в Кокос Help и получить помощь могут абсолютно все — от агентств до частных предпринимателей. Наша сила — в экспертном сообществе, в синергии.