



profitator

## КРАТКАЯ СПРАВКА ОБ АГЕНТСТВЕ

Агентство комплексного интернет-маркетинга, работающее с привязкой к бизнес-показателям клиентов (рост выручки, оборота, снижение ДРР, рост количества продаж).

### ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ – РАСТУЩИЙ СРЕДНИЙ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС.

Предлагает следующие услуги:

**SEO, контекстная, таргетированная, медийная реклама, e-mail-маркетинг, SMM, CPA-сети, веб-разработка, веб-аналитика, бизнес-аналитика.**

В агентстве **104 специалиста**, в наличии **более 300 сертификатов**, подтверждающих компетенции компании.

profitator

## БИЗНЕС-ДОСТИЖЕНИЯ АГЕНТСТВА

Более 2 лет составляет средний срок работы с клиентом.

**БОЛЬШАЯ ЭКСПЕРТИЗА В DIY, НЕДВИЖИМОСТИ,  
EDTECH, FASHION- И FOODTECH-СЕКМЕНТАХ.**

Сотрудничаем с:



Среда  
обучения



divan.ru



Норвик Банк



## КЛИЕНТСКИЕ КЕЙСЫ

**Контекстная реклама.**

Подход агентства Профитатор к оптимизации рекламы с K50. На примере проекта с 200+ рекламных кампаний.

**Контекстная реклама.**

Автостратегия vs Стратегия K50: что работает лучше в Google Ads? Проверили вместе с Profitator и Divan.ru

**Контекстная реклама.**

Как в контексте конвертировать информационный трафик в продажи – кейс производителя матрасов.

Регулярно публикуемся в отраслевых СМИ.

Недавно рассказали, как привлекать заявки для банка из соцсетей.

**Контекстная реклама.**

Как снизить стоимость клика в брендовых кампаниях на треть, не теряя в объеме продаж: кейс агентства Profitator.

**Контекстная реклама.**

Выбрать широкое соответствие в Google Ads и сохранить DRP – кейс «Орматек» и Profitator.

**Контекстная реклама.**

Как снизить расход на брендовые кампании и не просесть в трафике – кейс «Орматек» и Profitator.

**+2 кейса в категории «Мебель»**



## ПРЕМИИ



### **DIGITAL-ДОСТИЖЕНИЕ ГОДА / ИННОВАЦИЯ ГОДА PROFITATOR (КОКОС GROUP)**

Проект:

Мы делили апельсин: снижение ДРР  
с использованием ML-модели атрибуции.

### **DIGITAL-ДОСТИЖЕНИЕ ГОДА / DIGITAL-АГЕНТСТВО ГОДА PROFITATOR (КОКОС GROUP)**

Проект:

Мы делили апельсин: снижение ДРР  
с использованием ML-модели атрибуции.



#### **Контекстная реклама.**

Как снизить расход на брендовые кампании и не просесть в трафике.

**Орматек**



#### **E-mail-маркетинг.**

Как вдвое увеличить выручку сети мебельных магазинов с каналов e-mail и web push.

**Цвет диванов**



#### **Работа с Big Data.**

Снижение ДРР мебельного клиента на 11,5% при помощи атрибуции на основе машинного обучения.

**MebelVia**

## ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА РЫНКА

**РУКОВОДИТЕЛЬ PROFITATOR ВЛАДИМИР ЛОСКУТОВ ЯВЛЯЕТСЯ КУРАТОРОМ КОКОС HELP - СПОМОЩЬЮ СВОЕЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПОМОГАЕТ МОЛОДЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ИЗ СФЕРЫ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ НАХОДИТЬ ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОСТА ИХ БИЗНЕСА.**

Profitator очень много сил и ресурсов вкладывает в проекты, связанные с обучением.

**Руководитель отдела таргетированной рекламы Profitator Иван Земляной** – основатель и идейный вдохновитель обучающего проекта Kokos School, а с осени 2021 года запустил серию лекций на экономическом факультете МГУ.

На платформе Yagla руководитель отдела стратегического планирования Profitator **Оксана Михалко выпускает свой курс по маркетинговой стратегии.**

**Также мы постоянно работаем над улучшением нашей бизнес-модели.**

Именно для этого происходит внедрение системы ЦУП. Эта аббревиатура расшифровывается как: Центр управления продвижением, продажами, продуктами, персоналом. И все это напрямую связано с главным словом на букву «П» – Профитатор.

## ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА РЫНКА

### ВИДЕНИЕ КОМПАНИИ

**Мы создали агентство, которое позволяет клиентам расти и получать больше прибыли.**

#### **Profitator - это:**

Платформа, которая интегрирует данные и технологии, достаточные для принятия решения на уровне бизнес-метрик.

Эксперты в бизнесе и коммерческом блоке, которые принимают и реализуют эти решения вместе с клиентом.

**Подобный подход дает нам ряд преимуществ:**

- Увеличивать ежегодно финансовые показатели наших клиентов.
- Выстраивать всю аналитику и клиентскую инфраструктуру в короткие сроки.
- Привязывать стоимость своих услуг к бизнес-метрикам клиентов.
- Эффективно обучать и онбордить экспертов и команды.
- Быть прозрачными и проактивными.

Активно пробуем новые инструменты,  
улучшаем качество клиентского сервиса.

Делимся с рынком своими наблюдениями  
и достижениями с помощью СМИ и конференций.

Поддерживаем коллег по бизнесу с помощью  
программы «Кокос Help», большое внимание  
уделяем образовательным инициативам.