

PW agency
Маркетинг-партнёр



Мы

маркетинг-партнёр
госструктур, корпораций,
среднего и крупного бизнеса

01

Глубоко погружаемся в бизнес и задачи клиента.
За каждым проектом закреплена команда экспертов

02

Формируем стратегическое видение бизнеса
и помогаем выстроить эффективную коммуникацию
с целевой аудиторией

03

Идентифицируем перспективные направления
для развития бизнеса, делимся знаниями о трендах
в маркетинге и эффективных методах их реализации

04

Обеспечиваем эффективность маркетинговых
инвестиций и высокий возврат с вложенных средств

PW

agency

Члены ассоциаций

AKAP ARDA
Ассоциация Российских Digital Агентств

Фокусируемся на устойчивом росте, развитии бизнеса и повышения эффективности через практики digital-маркетинга, стратегических коммуникаций, дизайна и бизнес-консалтинга. Превращаем маркетинг в эффективный инструмент развития бизнеса с измеримыми результатами

Лет на рынке

13

Проектов

5000+

Лет, средний LTV

3+

SLA

95%

Агентство в рейтингах

Рейтинг
Рунета

Место

1

Москва

Digital подрядчик
для гос. структур
в маркетинге

Рейтинг
Рунета

Топ

10

Москва

Аналитических
агентств по аудитам
рекламных кампаний

Рейтинг
Рунета

Топ

20

Москва

Таргетированная
реклама

Рейтинг
Рунета

Топ

20

Москва

Брендинг

Рейтинг
Рунета

Топ

100

Москва

Digital-подрядчики
крупнейших компаний

Сертифицированные партнёры



Яндекс Директ



Яндекс Метрика



Вконтакте

Эксперт VK рекламы



VK Ads



Brand analytics



Roistat

Битрикс24[Ⓢ]

Битрикс24



Команда: 40+

единомышленников и профессионалов,
которые увлечены своим делом

Организационная структура

Бэк-офис

6

Человек

Коммерческий
отдел

Тендеры

BizDev

7

Человек

Проектный
отдел

30

Человек

Отдел
маркетинга
и аналитики

8

Человек

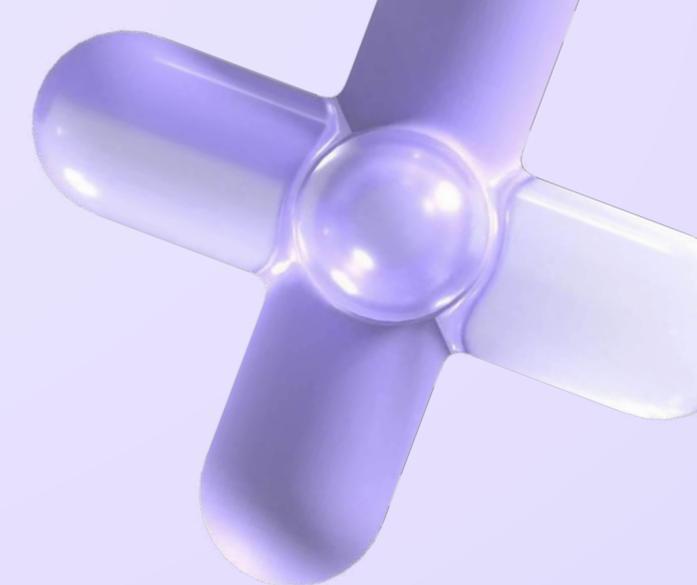
The background of the slide is a gradient of blue and purple. A large, stylized eye-like shape is formed by overlapping circles and gradients, centered in the upper half of the image. The text is located at the bottom left, within a white rounded rectangular area.

Специализация и экспертиза

01

Стратегические коммуникации

Совокупность различных форм коммуникаций и инструментов, которые помогут компании достичь установленных целей на рынке



01



Определение задач и целей бизнеса

02



Аналитика рынка и целевой аудитории

03



Разработка коммуникационной, маркетинговой или digital-стратегии

Результат:

Отстройка от конкурентов, прозрачное планирование работ, бюджетов и метрик, расширение аудитории и географии присутствия, улучшение взаимодействия с целевой аудиторией, смещение фокуса стратегии на достижение бизнес-целей с максимальной фокусировкой на KPI

02

Brandformance & Performance маркетинг

Комплексное управление рекламными инвестициями: от медийного присутствия до целевых продаж. Увеличение эффективности каждого рекламного канала через синергию брендинга и перформанса

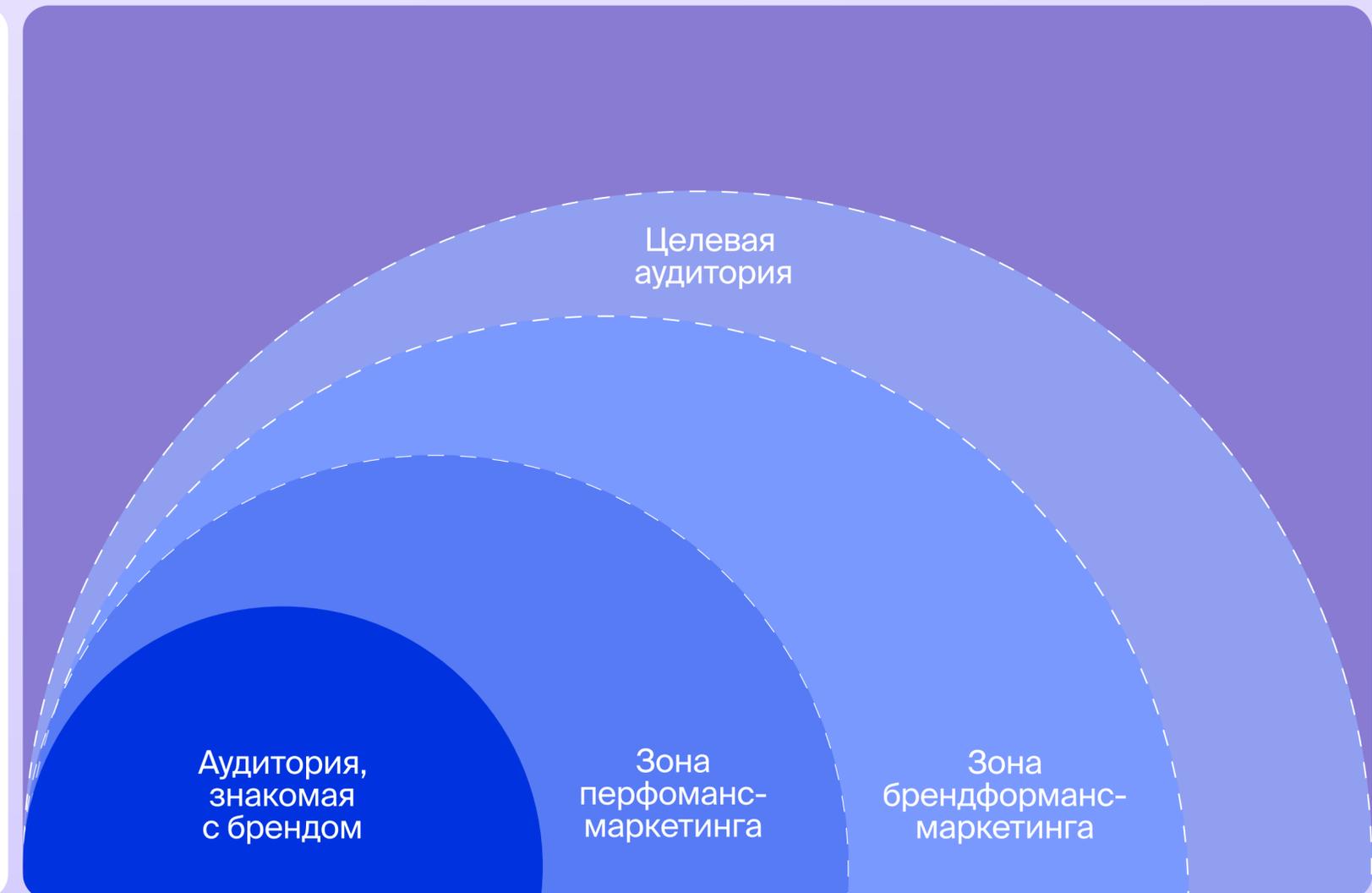


Brandformance

Масштабный мультиформатный охват аудитории для формирования узнаваемости, спроса и лояльности к бренду

Performance

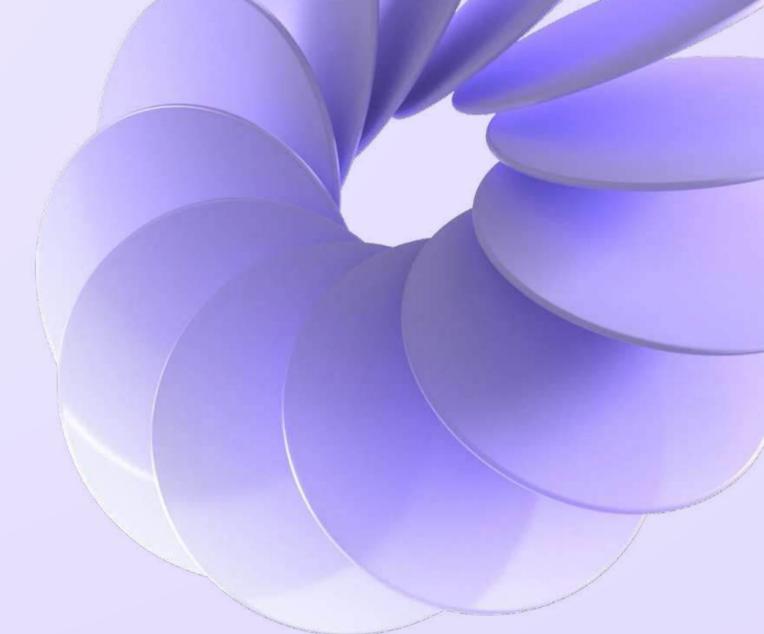
Конвертация сформированного спроса в продажи



03

Коммуникационный дизайн

Отвечает за дизайн информации, объединяя визуальные и текстовые элементы для создания эффективных сообщений, направленных на передачу информации различным аудиториям



01



Брендинг

02



Разработка сайтов

03



Разработка лендингов

04



Креативная концепция

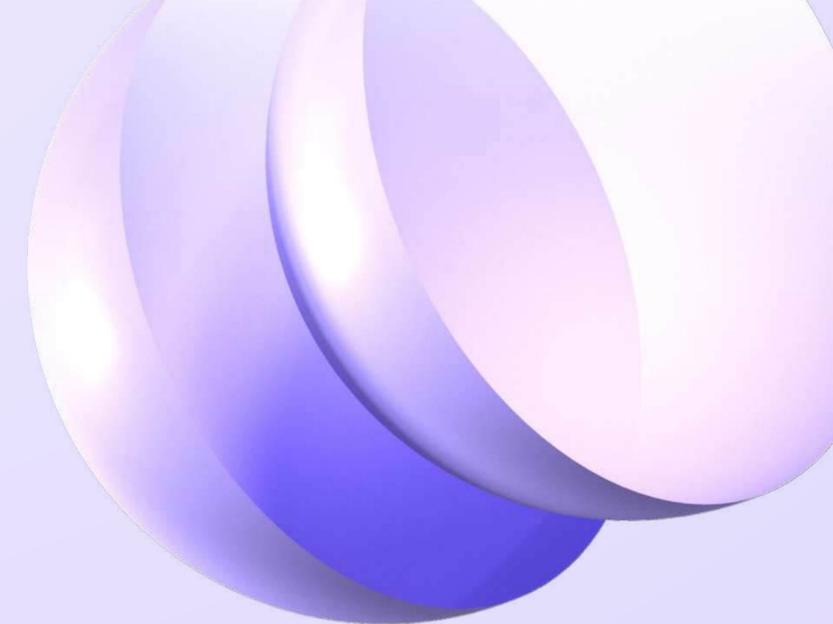
Результаты

Создание визуальной идентичности и визуалов под задачу, поддержка имиджа, донесение сообщений с нужным эмоциональным воздействием на аудиторию, нужным настроением и реакцией, появление конкурентного преимущества и надбавочной стоимости за «бренд», поддержание лояльности, узнаваемости, консистентности бренда

04

Event

Корпоративные, маркетинговые и MICE мероприятия



01



Деловые мероприятия

02



Конференции

03



Форумы

04



Онлайн-мероприятия

Результаты

Организовываем мероприятия разного масштаба в срок с оперативным реагированием на изменение обстоятельств.

Опыт мероприятий с числом участников до 40 тысяч на закрытых и открытых площадках.

Отталкиваемся от задач бизнеса

Взаимодействие на проекте

Команда клиента



Стратегический менеджмент

- Тимлид
- Проектный менеджер
- Маркетолог
- Стратег



Команда специалистов



- Аналитик
- Медиапланер
- Контекстолог
- Таргетолог
- Трафик-менеджер
- Креатор
- SEO-специалист
- SMM-специалист
- Дизайнер
- Разработчик
- Копирайтер
- PR-менеджер
- Influence-маркетолог
- Специалист по маркировке
- SERM-специалист

Схема работы

Маркетолог-стратег

Формирует долгосрочные маркетинговые стратегии, ориентированные на цели и задачи клиента

Тимлид

Управляет проектной группой, координирует работу специалистов и контролирует эффективность

Аккаунт-менеджер

Обеспечивает коммуникацию между клиентом и командой, контролирует сроки и выполнение задач

Трафик-менеджер

Запускает и оптимизирует рекламные кампании на различных платформах, контролирует выполнение KPI, перераспределяет бюджеты между каналами

Инфлюенс-маркетолог

Отбирает релевантных блогеров и каналы, согласовывает условия и контролирует исполнение рекламных интеграций

Дизайнер

Разрабатывает визуальные материалы, отражающие идентичность бренда

Креатор

Генерирует нестандартные решения для преодоления баннерной слепоты и усиления преимуществ бренда

Контент-менеджер

Создаёт контент для бренда клиента

PW agency:

- Разработка, реализация и корректировка маркетинговой стратегии
- Создание и адаптация рекламных материалов
- Управление рекламными кампаниями и бюджетом
- Анализ эффективности и предоставление регулярной отчётности



Клиент:

- Предоставление актуальной и полной информации о бренде, необходимой для реализации задач
- Согласование стратегии и ключевых решений
- Интеграция маркетинговых активностей в бизнес-процессы
- Обработка запросов, связанных с продажами и клиентским сервисом

Планирование и отчетность

Делаем выводы на основе аналитики и даем рекомендации к последующим активностям в рамках заявленных задач бизнеса

Отчетность на примере работы с рекламными кампаниями

Ежедневно

- 01 Мониторинг основных показателей с помощью онлайн-дашбордов
- 02 Оперативный статус по заказам и внесенным изменениям
- 03 Корректировка ставок и дневных лимитов
- 04 Оптимизация и отключение неэффективных объявлений, таргетингов и ключевых слов в кампаниях

Еженедельно

- 01 Статус-колл по итогам недели
- 02 Отчет «план-факт»
- 03 Отчет по тестовым кампаниям и предложение по новым гипотезам
- 04 Согласование активностей на неделю

Ежемесячно

- 01 Статус-колл по итогам недели
- 02 Отчет «план-факт»
- 03 Отчет по тестовым кампаниям и предложение по новым гипотезам
- 04 Согласование активностей на следующий период

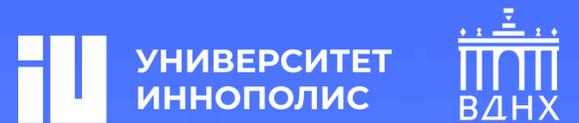
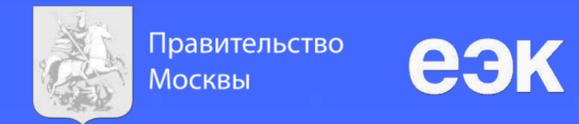


Нам доверяют

Тендерные контракты

Задачи на тендерных контрактах

- 01 Поддержание или наращивание рыночной доли
- 02 Предпроектный анализ внешней и внутренней среды, бенчмаркинг
- 03 Антикризисный маркетинг
- 04 Лидогенерация
- 05 Рост знания бренда, продуктов/услуг
- 06 Усиление HR-бренда
- 07 Ответственное исполнение тендерного контракта и соответствие заявленной отчетности
- 08 Оперативный запуск проекта и гибкое масштабирование команды на всех этапах реализации
- 09 Внедрение новых инновационных подходов, предложение свежих решений для стандартных задач



Решения

01

Стратегический брифинг для выявления реальных целей и задач проекта

02

Предпроектный анализ: внешней и внутренней среды. Бенчмаркинг

03

Разработка коммуникационной стратегии, позиционирования

04

Брендинг / ребрендинг

05

Разработка маркетинговой и/или digital-стратегии

06

Медиапланирование проекта и формирование прогнозов

07

Запуск маркетинговых и PR-активностей, сопровождение проекта на всех этапах

Кейсы



Российские железные дороги

Как семинары по созданию контента и SMM с известными спикерами на 30% повысили вовлечённость сотрудников РЖД в жизнь компании.

Подбор актуальных тем и интересных спикеров позволил ощутимо повысить удовлетворённость сотрудников и их вовлечённость в жизнь компании

Август – октябрь 2023



20 семинаров

семинаров по созданию и продвижению контента, использованию нейросетей и другим актуальным темам



> 300

сотрудников РЖД получили новые знания в области SMM



на 30%

увеличилась вовлечённость сотрудников в жизнь компании



> 23%

повышение удовлетворенности сотрудников внутрикорпоративной коммуникацией

Задача

Заказчик хотел повысить удовлетворенность и вовлечённость сотрудников компании путем улучшения коммуникации, организации каналов качественной обратной связи и продвижения ценностей компании среди сотрудников

Реализация

Мы провели аудит текущих рабочих процессов компании и определили проблемные места существующей коммуникации внутри организации. По итогам аудита была разработана стратегия по улучшению коммуникации, вовлечённости и удовлетворенности сотрудников.

Для ее реализации была организована «Школа внутренних коммуникаторов РЖД», найдены ведущие эксперты и спикеры по актуальным темам, проведены вебинары и практические занятия по трендовым методам создания контента и продвижения в Интернете

Правительство российского города-миллионника

Повышаем осведомленность населения:
почти 90 000 000 показов для социальных проектов
Правительства города-миллионника

Май-сентябрь 2024



44 177 523

показа в Яндекс Директ
и VK Ads для проекта
о толерантности



96%

рекламных площадок
в сети охвачено
рекламной кампанией



45 734 190

показов в Яндекс Директ и VK Ads
для проекта о безопасности
дорожного движения

Цели

Увеличение информированности о социальных проектах и инициативах Правительства города-миллионника, а также создание активного диалога с обществом для повышения социальной ответственности и вовлеченности граждан в важные общественные вопросы

Задачи

– Разработка и реализация стратегии продвижения двух социальных проектов Правительства в Интернете

Решение

– В стратегии учитывалась психология взаимодействия с потребителем и «правило 5 касаний». Пользователь должен увидеть социальную рекламу не менее 5 раз, прежде чем будет сформировано правильное поведение на дорогах. Встретиться с упоминанием социального проекта клиента пользователь мог где угодно: в поисковиках, на сайтах партнёров сети Яндекс и Mail.ru, листая ленту в соцсетях и так далее

– На старте проекта были проведены настройка и отслеживание корректности работы системы аналитики Яндекс Метрика

– Разработаны концепты креативов для рекламных кампаний, которые транслируют социальный посыл и пробивают баннерную слепоту

– После подготовительного этапа были реализованы настройка, запуск, ведение и оптимизация медийных рекламных кампаний в Яндекс Директ и VK Ads



Медицинские услуги

ФГБУ «ЦНИИОИЗ» Минздрава России

Как обновление сайта, комплексная медийная рекламная кампания и запуск англоязычного Telegram-канала для проекта Минздрава RussiaMedTravel повысили информированность граждан СНГ о медицинских услугах в России на 42%

Июль – декабрь 2022



195%

146 585

переходов



на 42%

выросла узнаваемость
бренда среди
иностранной аудитории



777%

34 951 838

показов

Цели

Повысить информированность иностранной аудитории о медицинских услугах в России и улучшить узнаваемость бренда на рынках Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Киргизии, Армении, Беларуси, Таджикистана, Южной Осетии и Абхазии

Задачи

- Проведение аудита имеющихся коммуникационных каналов компании
- Разработка и реализация digital-стратегии для выхода на рынки зарубежных стран
- Разработка контент-стратегии для ведения социальных сетей и сайта

Реализация

- Разработка визуальной концепции для проведения рекламных активностей
- Создание и ведение Telegram-канала на английском языке для выхода на англоязычную аудиторию. Ведение аккаунтов компании в ВК и Одноклассниках
- Исправление технических ошибок сайта клиента, обновление личного кабинета пользователя
- Веб-дизайн и HTML-верстка 33 новых посадочных страниц
- Проведение SEO-оптимизации сайта
- Проведение SEO-оптимизации сайта
- Подключение системы аналитики Яндекс.Метрика и установка ключевых целей на сайте
- Запуск масштабных кампаний таргетированной, контекстной, медийной и видеорекламы
- Разработка дизайна и застройка выставочного стенда на MedTravelExpo в рамках российской недели здравоохранения в «Экспоцентре» в Москве



Государство

Евразийская ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

Как коммуникационная стратегия позволила Евразийской
Экономической комиссии охватить более 5 000 000
граждан союза

Июль – ноябрь 2022

 **5 646 061**
охват

 **на 29%**
повысилась
информированность
аудитории
о деятельности ЕЭК

 **на 145%**
выросло количество
упоминаний о ЕЭК в СМИ
и соцсетях

 **12**
оффлайн-
мероприятий

Цели

Повышение информированности аудитории о деятельности ЕЭК,
формирование позитивного имиджа комиссии

Задачи

- Аудит существующих каналов коммуникации
- Разработка коммуникационной стратегии для B2B и B2C аудиторий, приуроченной к 10-летней годовщине ЕЭК
- Увеличение числа упоминаний о ЕЭК в СМИ и социальных сетях, а также освещение проводимых организацией мероприятий

Реализация

- Разработка и публикация информационного контента в СМИ и Дзен: кейсов, обзоров, сторителлинга, инфографики и лонгридов
- Подготовка и публикация материалов в VK и Telegram: промо-постов, охватных видеороликов и интерактивного контента



Государство

ВДНХ

Как охватить более 5 000 000 целевой аудитории для государственного проекта с помощью посевов на 50 площадках в VK и Telegram

Июнь 2024 – настоящее время



> 5 000 000

охват уникальной аудитории



1,6%

CTR – кликабельность объявлений



> 50

размещений на площадках



18%

ER – средняя вовлеченность постов

Цели

Повышение узнаваемости площадок и лояльности ЦА
Получение охвата 5 млн за 12 месяцев

Задачи

- Проведение анализа ЦА и выявление ключевых сегментов
- Подбор площадок для размещения и их согласование с заказчиком
- Проработка ключевых офферов для проведения рекламной кампании
- Разработка текстово-графического контента для рекламной кампании
- Размещения у блогеров и на тематических площадках, в Telegram-каналах и VK сообществах

Решение

- Проведено более 50 размещений у блогеров на тематических каналах, в Telegram и VK
- Получен охват более 5 млн человек
- Аудитория позитивно отреагировала на объявления – средняя вовлечённость составила 18%. Средний CTR (переходы на сайт) – 1,6%. Это хорошие показатели для охватной кампании на холодную аудиторию, свидетельствующие о качественном подборе площадок

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Как продвижение программ дополнительного образования РЭУ им. Г. В. Плеханова инструментами Яндекс Директ позволило получить более 600 заявок и сэкономить 44% планового рекламного бюджета

1 августа - 31 октября 2023



11 955 233

показов



110 859

переходов



621

лид



44%

экономия бюджета

Цели

Получение 425 целевых заявок на обучение по программам MBA, повышения квалификации и переподготовки, с бюджетом до 3 млн рублей на 3 месяца

Задачи

- Настройка и запуск кампании контекстной рекламы на площадке Яндекс Директ
- Настройка и запуск кампании таргетированной рекламы на площадке VK Ads
- Информационная поддержка проекта на тематических площадках

Решение

- Настройка и отслеживание корректности работы системы аналитики Яндекс Метрика
- Разработка креативов для рекламных кампаний
- Настройка и запуск кампании контекстной рекламы в Яндекс Директ
- Настройка и запуск кампании медийной рекламы в Яндекс Директ
- Размещение информации о программах вуза на тематических площадках «Поступи онлайн» Учеба.ру и Habr Career

Российский университет дружбы народов

Как оптимизация посадочных страниц в синергии с инструментами performance-маркетинга повысили конверсию сайта РУДН на 18%

Март – декабрь 2023



+72%

посещаемость
сайта в месяц



+18%

конверсия
из посетителя в лид



143 заявки

CPA 2 965 ₽
VK Ads



466 заявок

CPA 1 913 ₽
Яндекс Директ

Цели

Увеличить количество студентов, поступивших на экономический факультет университета на коммерческой основе

Задачи

- Проведение аудита каналов коммуникаций клиента и анализа конкурентного поля
- Разработка и реализация digital-стратегии по привлечению целевых лидов

Реализация

- Обновление визуальной айдентики и проработка юзабилити посадочных страниц факультета для повышения конверсии из посещения в заявку
- Настройка и запуск кампании контекстной рекламы на площадке Яндекс Директ
- Настройка и запуск кампании таргетированной рекламы на площадке VK Ads

Санкт-Петербургский государственный университет

Как комплексная рекламная кампания позволила СПбГУ
получить 2000+ заявок от абитуриентов

Апрель – декабрь 2023 года



269% от плана

191 332

перехода по контекстной
рекламе



170% от плана

79 937

переходов
по таргетированной
рекламе



160% от плана

2427

лидов



~ 1500 ₽

CPA

Цели

Информирование целевой аудитории о направлениях обучения в СПбГУ. Привлечение абитуриентов в магистратуру и на программы дополнительного образования, получение заявок

Задачи

- Проведение аудита существующих рекламных кампаний, посадочных страниц и конкурентного поля
- Разработка и реализация стратегии performance-маркетинга, работа с тематическими площадками

Реализация

- Внесение правок в посадочные страницы для повышения их конверсии
- Запуск кампаний контекстной и таргетированной рекламы на площадках Яндекс Директ и VK Ads в рекордно сжатые сроки, так как время приёма заявок было ограничено
- Размещение посевов в тематических Telegram-каналах
- Размещение рекламных материалов на отраслевом портале «Поступи онлайн»

Клинический центр МГМУ им. И. М. Сеченова

Как реализация комплексной медийной стратегии
повысила узнаваемость Сеченовского университета
и привлекла почти 5 000 новых пациентов

Август – сентябрь 2023



> 107 700
переходов



4 880
лидов



> 10 400 000
показов

Цели

Повысить узнаваемость бренда и осведомленность целевой аудитории об услугах Клинического центра. Привлечь новых пациентов

Задачи

- Проведение анализа рынка и конкурентного поля
- Разработка визуальной айдентики, вёрстка посадочных страниц, создание креативов с новым визуалом
- Разработка и реализация digital-стратегии с упором на медийную составляющую для продвижения медицинских услуг центра, улучшения его узнаваемости и повышения лояльности аудитории

Реализация

- Разработка веб-дизайна и HTML-вёрстка 14 новых посадочных страниц по направлениям деятельности центра в двухнедельный срок
- Детальная проработка аудиторий запуска под каждое направление клиники по социально-демографическим характеристикам, ключевым запросам и интересам
- Настройка и запуск медийных и performance рекламных кампаний на площадке Яндекс Директ и VK Ads на более 100 плейсментах
- Ведение аккаунтов в Дзен, VK, OK, Telegram
- Запуск медийных рекламных кампаний на 80+ цифровых билбордах в Москве с выбором локаций целевой аудитории
- Запуск масштабных медийных рекламных кампаний в сети Relap и московском метро
- Также для поддержки медийных активностей проводились работы ORM и модерация карточек на ПроДокторов



Нам доверяют

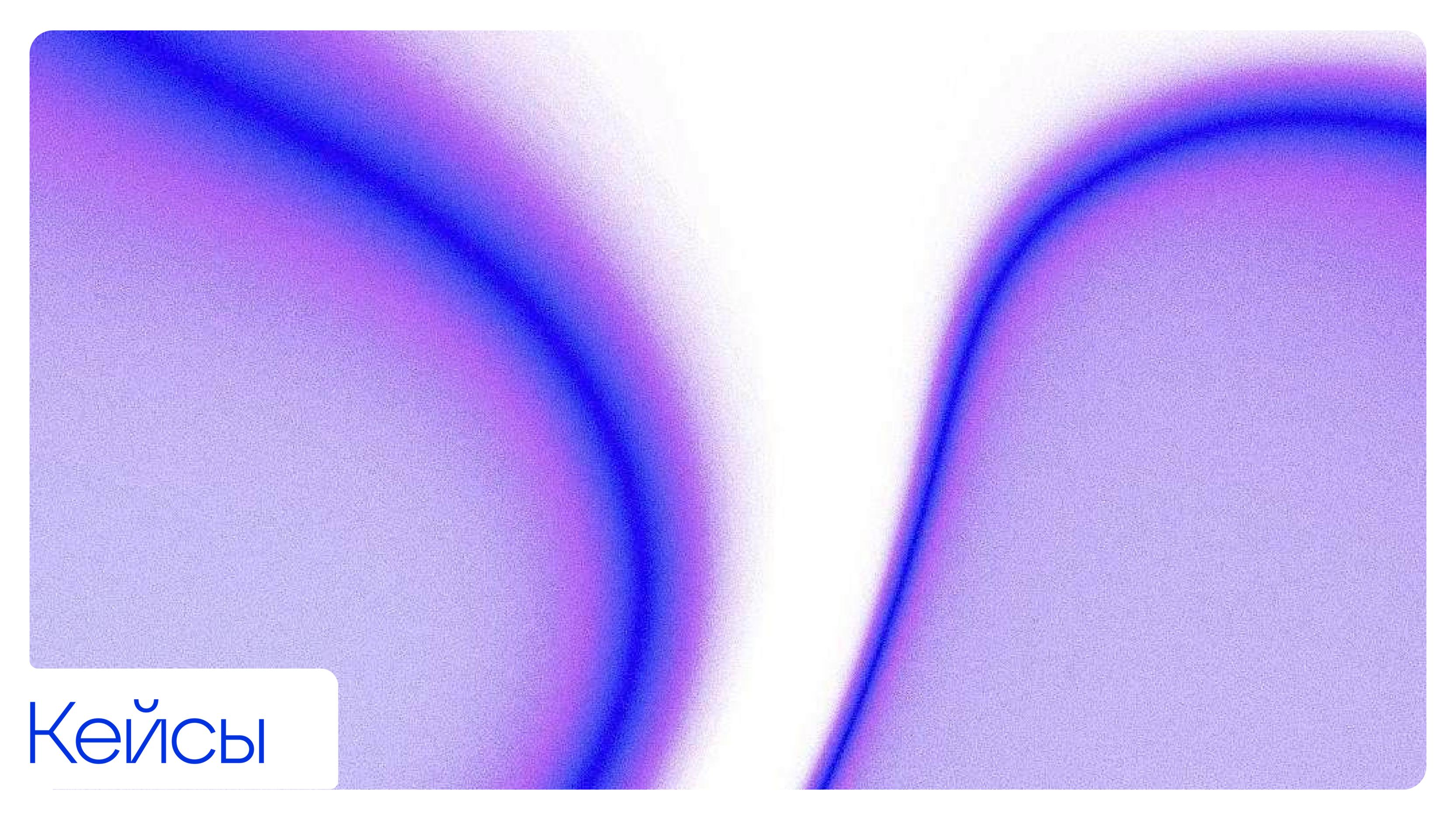
Коммерческие проекты

Задачи на коммерческих проектах

- 01 Рост продаж
- 02 Запуск новых продуктов
- 03 Ребрендинг компании
- 04 Изменение бизнес-стратегии
- 05 Рост рентабельности маркетинговых инвестиций
- 06 Отстройка от конкурентов
- 07 Прозрачная аналитика маркетинговой воронки
- 08 Экономия бюджета на штатный маркетинговый ресурс

- 09 Снятие с собственника функций маркетинга, брендинга, стратегических коммуникаций и помощь в развитии бизнеса
- 10 Надёжный партнёр с опытом развития бизнеса, знанием методологии и сильными кейсами
- 11 Быстрое включение в проект и высокий уровень участия в нем
- 12 Прозрачность и ясность в коммуникации с партнером





Кейсы



Компания «Гербалайф»

Herbalife Nutrition, Ltd. – международная компания специализированного питания, реализующая свою продукцию методом прямых продаж. Основу продуктового портфеля компании составляют продукты для контроля массы тела, спортивное питание, биологически активные добавки к пище и косметические средства

Задача

Разработка стратегии и её и воплощение в жизнь: организация мероприятий по сбору сотрудников со всего мира для обучения и награждения

Реализация

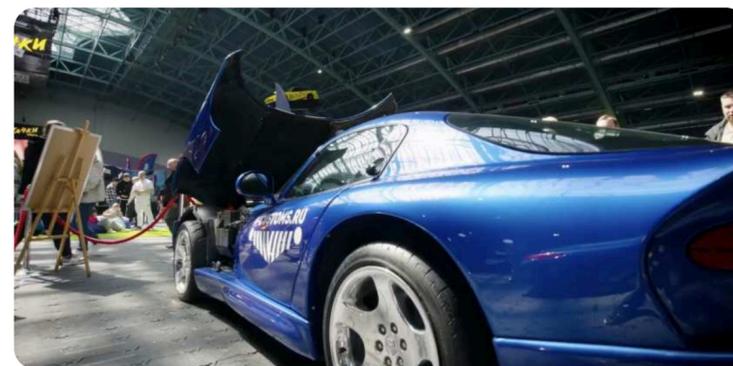
Мероприятия «под ключ» на 5000 - 7500 человек: организация проживания, логистика, проработка программы мероприятия, VIP организация для топ-менеджмента, приглашение приглашенных звёзд



[Ссылка на видеоролик](#)

Шоу «Тачки Cyber»

Тачки Cyber — это популярное шоу национального масштаба



Задача

Продюсирование, создание брендинга, реализация проекта и организации мероприятий в городе на 40к человек. Анонсирование по всей стране/городам

Реализация

Мероприятия «под ключ»

Разработка сценария, организация соревнований. Работа с площадкой для зрителей и участников. Съёмки, анонсирование, продвижение в соцсетях.

Онлайн-трансляция

[Ссылка на видеоролик](#)

Panasonic

E-Commerce

Panasonic

Как новая digital-стратегия и коммуникационная кампания позволили Panasonic получить 150 000 000 охвата целевой аудитории и 25% рост брендового трафика

Сентябрь 2020 – март 2021



150 000 000
охватов из соцсетей и СМИ



на 25%
вырос брендовый трафик



458 667
переходов из соцсетей и СМИ



295
публикаций у блогеров



149%
3 009 933
показа из контекстной
и таргетированной рекламы



145%
40 049
переходов из контекстной
и таргетированной
рекламы

Цели

Повысить осведомлённость покупателей о продукции Panasonic и проводимых акциях. Увеличить продажи через новую площадку Panasonic Eplaza

Задачи

- Разработка digital-стратегии для продвижения бренда
- Работа со СМИ и лидерами мнений

Реализация

- Запуск коммуникационной кампании, включающей в себя публикации в СМИ и Telegram-каналах, спецпроекты в гляцевых изданиях, публикации у блогеров-миллионников, статьи и обзоры на сайтах партнёров
- Запуск и ведение кампаний контекстной рекламы в Яндекс Директ и Google Ads
- Запуск и ведение кампаний таргетированной рекламы в Instagram* и Facebook*
- После отключения Google Ads, Instagram* и Facebook* в России в марте 2022 оперативный переход на инструменты Яндекс и ВКонтакте

* принадлежит компании Meta, признанной в России экстремистской организацией

Академическая гимназия

Как performance-кампании в Яндекс Директ, ВКонтакте и Telegram ежемесячно привлекают в частные школы и детские сады Академической гимназии до 500 новых клиентов

Июнь 2022 – настоящее время



от 5 млн
показов в месяц



от 15 000
переходов в месяц



~2 500 ₺
CPA



300-350
лидов в месяц

Цели

Получение заявок на обучение в частных школах и детских садах компании. Целевая стоимость заявки – до 5 500 ₺

Задача

– Разработка и реализация performance-стратегии для привлечения целевых лидов

Реализация

- Настройка и ведение контекстной рекламы Яндекс Директ. Проработка гео-инструментария с целью получения целевых заявок для офлайн-сегмента
- Настройка и ведение таргетированной рекламы VK и Telegram. Работа с аудиториями: ключевые слова, интересы, парсинг комьюнити конкурентов
- Вёрстка креативов в фирменном стиле компании
- Работа с репутацией, формирование карточек на картах и отзывов как поддерживающего инструмента контекстной рекламы

Среда обучения

Как инструменты performance-маркетинга ежемесячно приносят онлайн-школе «Среда обучения» до 1000 новых клиентов

Март 2022 – настоящее время



950-1050

лидов ежемесячно



~ 12 000 ₽

CPA



8-15 млн

охватов ежемесячно

Цели

Получение от 800 заявок в месяц на онлайн-обучение по направлениям «Психология», «ЗОЖ» и «Кино» со стоимостью заявки до 12 000 ₽

Задачи

- Проведение аудита существующих рекламных кампаний и конкурентного поля
- Разработка и реализация стратегии performance-маркетинга

Реализация

- Настройка и запуск кампании контекстной рекламы в Яндекс Директ для получения целевых заявок
- Настройка и запуск кампании медийной рекламы в Яндекс Директ для повышения узнаваемости бренда и увеличения трафика на сайт
- Настройка и запуск кампаний таргетированной рекламы в VK Ads и Telegram для получения целевых заявок и увеличения трафика на сайт

Страховая компания «ЕВРОИНС Туристическое страхование»

Как страховая компания попала в топ-5 поисковой выдачи и увеличила ежемесячный доход с рекламы более чем на 1,5 миллиона рублей

Январь 2023 – настоящее время



~500%
ROMI ежемесячно



20,6%
DRP



на 1,5 млн ₽
увеличился ежемесячный
доход с рекламы



ТОП-5
среди сайтов по запросу
«Туристическое
страхование»

Цели

Увеличить объём целевого трафика на 30% в месяц и рост продаж страховых продуктов на сумму от 1 млн рублей

Задачи

- Анализ рынка и конкурентного поля, разработка и реализация digital-стратегии по привлечению коммерческого трафика
- Внесение корректировок в текущий сайт, улучшение UX/UI для удобства пользователя, и тем самым увеличение конверсии трафика в продажи

Реализация

- Редизайн веб-страниц и внесение правок на сайт, созданный на платформе Bitrix. Техническая поддержка сайта
- Настройка и ведение рекламных кампаний Яндекс Директ: поиск, РСЯ, инструменты ретаргетинга
- SEO-оптимизация сайта



ЮСУПОВСКАЯ
БОЛЬНИЦА

Медицина

Юсуповская больница

Как рекламная кампания в Яндекс Директ принесла клинике «Юсуповская больница» 245 пациентов на госпитализацию и 141 560 498 ₺ выручки

1 июня – 30 ноября 2023



245

госпитализаций



141 560 498 ₺

выручки по госпитализациям



604%

ROMI по госпитализациям



13 634

услуг оказано поликлиникой

Цели

Привлечение пациентов для прохождения лечения (госпитализации) в больнице премиум сегмента. От 10 госпитализаций в месяц

Задачи

- Аудит существующих рекламных кампаний, поиск точек роста и возможностей оптимизации стоимости лида
- Разработка и реализация стратегии контекстной рекламы по направлениям медицинских услуг клиники

Реализация

- Детальная проработка семантического ядра и аудитории по каждому направлению медицинских услуг клиники. Отработка и отсеивание большого количества информационных поисковых запросов для повышения эффективности рекламных кампаний
- Настройка и запуск кампаний контекстной рекламы на площадке Яндекс Директ

Отзывы о нас

ЕЭК

Евразийская экономическая комиссия



Сотрудники агентства зарекомендовали себя как опытные и высококвалифицированные специалисты.

Project Wave внимательно подходит к выбору инструментов для продвижения сайта; профессионально проводит рекламные кампании; эффективно использует бюджеты и неизменно достигает целевых показателей

РЖД

Школа внутренних коммуникаторов РЖД



Работать с командой PW agency было большим удовольствием! Ребята всегда на связи, внимательно слушают и предлагают решения, которые реально работают. Всё чётко, продуманно и с искренней вовлечённостью в проект. Они погружаются в специфику, дают честную оценку и всегда предлагают понятные, эффективные шаги.

Это сотрудничество ощущается как настоящая поддержка: знаешь, что все задачи под контролем, и можешь доверить команде самое важное. Очень рекомендую PW как надёжных профессионалов!

Отзывы о нас

Академическая Гимназия



АКАДЕМИЧЕСКАЯ
ГИМНАЗИЯ

Сеть частных детских садов и школ

Работать с командой Project Wave было большим удовольствием! Ребята всегда на связи, внимательно слушают и предлагают решения, которые реально работают. Всё чётко, продуманно и с искренней вовлечённостью в проект. Они погружаются в специфику, дают честную оценку и всегда предлагают понятные, эффективные шаги.

Это сотрудничество ощущается как настоящая поддержка: знаешь, что все задачи под контролем, и можешь доверить команде самое важное. Очень рекомендую PW как надёжных профессионалов!

Среда Обучения



Онлайн-обучение

Команда PW agency – пример профессионализма, вовлеченности и отзывчивости. Они не просто выполняли задачи, а действительно погружались в наш проект, предлагали идеи и всегда были готовы искать новые решения, даже для самых нестандартных запросов.

Было приятно с ними разбираться и спорить о тонкостях диджиталки. Спасибо за работу, гайз!

Отзывы о нас

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Ведущее экономическое высшее учебное заведение

PW agency в течение 2023 года оказывало услуги по проведению рекламных мероприятий для РЭУ им. Г.В. Плеханова.

За время сотрудничества PW agency зарекомендовало себя как надежный, добросовестный партнёр, выполняющий свои обязательства в полном объеме, в установленные сроки. PW agency показали себя клиентоориентированной компанией, которая на протяжении всего действия Договора была на связи с нами и уверенно достигала обещанные количественные показатели по привлечению потенциальных клиентов дополнительного образования Плехановского университета. Также по итогам рекламной кампании нам были даны рекомендации по увеличению эффективности рекламных мероприятий, по повышению конверсионности посадочных страниц и так далее.

Хочется отметить слаженную работу и высокий уровень профессионализма, ответственность и компетентность сотрудников PW agency в решении поставленных задач в области продвижения дополнительного образования Плехановского университета



Наши контакты

Ищете маркетинг-партнёра
с глубокой отраслевой
экспертизой?

Свяжитесь с нами, и мы обсудим
шаги на пути к общей цели

Связаться с нами

PW agency

+7 495 532-73-23



pw.agency

info@projectwave.ru

Москва

ул. Академика Королева
13с1, офис 800Б

Чебоксары

ул. Нижегородская,
д. 4, оф. 304