



adventum.

Digital marketing agency

# Adventum — digital-агентство полного цикла /

Предоставляем полный спектр услуг в digital-маркетинге: от аудита рекламных кампаний до разработки и реализации комплексных digital-стратегий.

**5**

лет в среднем клиент с нами

**15**

лет на рынке

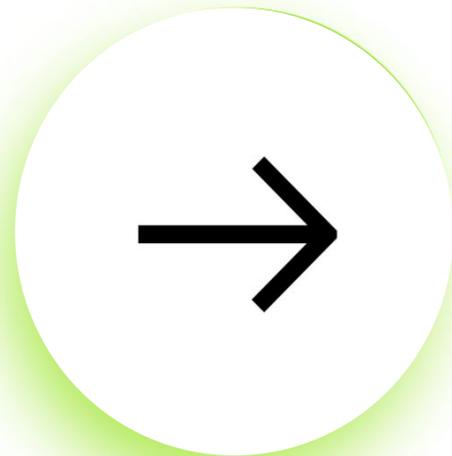
**25**

городов работаем в России и Казахстане

**130**

+ сотрудников

# Достижения бизнеса /



# Итоги 2024 в цифрах /

**+5,6%**

рост выручки

**+20**

новых клиентов в портфеле

**+25%**

среднее время  
сотрудничества по проекту

**>10**

проведенных обучающих  
встреч

**>35**

экспертных материалов в  
блогах и СМИ

# В нас ценят лучшее /



# Опыт работы со всеми отраслями /

 Финансы

 Беттинг

 Телеком

 E-commerce

 Авто

 Страхование

 Недвижимость

 Развлечение

 FMCG

 Фарма и медицина

 Ритейл

 Moda

 Игры

 И открыты новому

# Digital 360

## BRANDFORMANCE

рост знания бренда и целевых метрик с помощью Display, OLV, Programmatic

## PRODUCT ANALYTICS

внедрение и обучение по работе с системой продуктовой аналитики Amplitude

## SMM & INFLUENCE MARKETING

разработка SMM-стратегии, продвижение с помощью блогеров

## WEB ANALYTICS

проведение аудита и настройка систем веб-аналитики Яндекс.Метрика, Google Analytics

## PERFORMANCE

получение продаж в каналах: контекстная, таргетированная реклама, CPA-сети

## MARKETING ANALYTICS

автоматизация рекламной отчетности и внедрение сквозной аналитики

## MOBILE

комплексное продвижение мобильных приложений с data-driven подходом

## STRATEGY / CREATIVE

разработка комплексной digital стратегии, коммуникационной и креативной стратегии

## MARKETPLACE

комплексное продвижение и увеличение продаж на Ozon, Avito, Wildberries и др.

# Как мы работаем /

- Разрабатываем и запускаем digital-маркетинговую стратегию.
- Оказываем полную поддержку в ходе проекта.



Аудит и аналитика текущей ситуации



Разработка стратегии на основе KPI



Запуск и контроль результатов



Оптимизация и тестирование

# Решаем сложные задачи для крупных компаний /



самолет



GLORIA JEANS

# Сертифицированные партнеры /

Yandex Cloud



Google Marketing Platform  
Sales Partner

Analytics



Tag Manager

Optimize



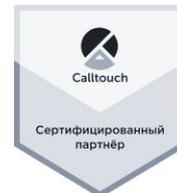
Data Studio



Petal Ads



Яндекс Метрика

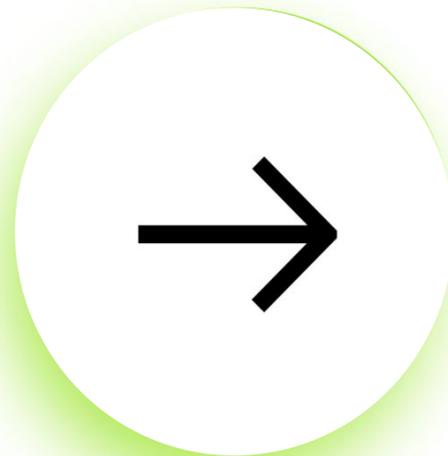


Hybrid

Метрика Про

\* признана экстремистской организацией и запрещена на территории РФ

# ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЫНКА /



# Делимся знаниями /

Выступаем на российских  
и международных конференциях  
и форумах

ПОТОК



Digital  
Club



РИФ  
КИБ

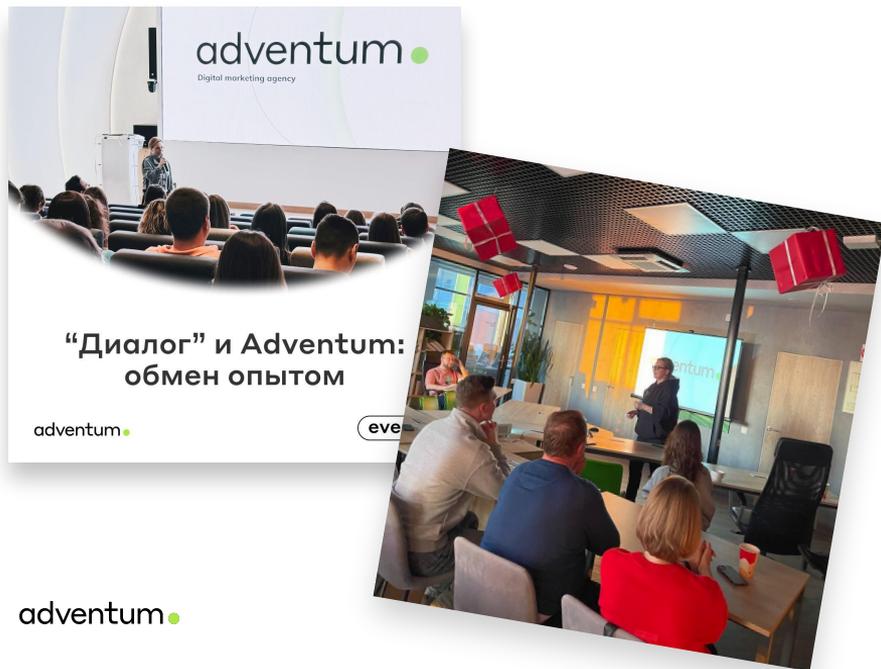
Обучаем маркетингу:

- Нетология [«Таргетированная реклама»](#)
- Geek Brains [«Performance-маркетинг»](#)
- Skillbox [«Аналитика для руководителей и владельцев бизнеса»](#)
- Adventum курс «Введение в Data Engineering»

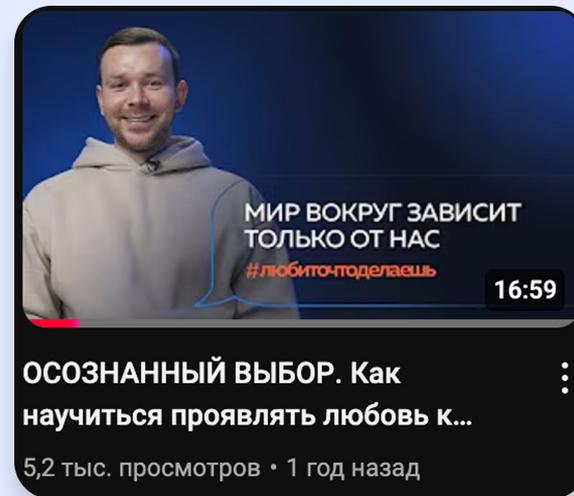


# Делимся опытом /

Выступления на бизнес-встречах, проведение бизнес-завтраков



Интервью HRD Adventum в подкасте “#любиточтоделаешь”



# Делимся опытом /

event dataCraft × travelataru

## Вебинар

5 шагов для увеличения продаж  
с помощью аналитики:  
кейс travelata и dataCraft

15 февраля  
15:00 МСК

отпбанк × a.

## adventum × ОТП Банк

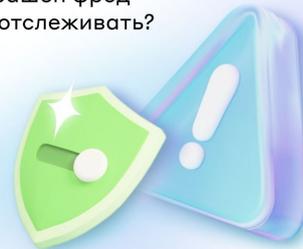
увеличили поисковый  
интерес и количество  
заявок на премиальную  
дебетовую карту

кейс

статья

## Мобильная реклама:

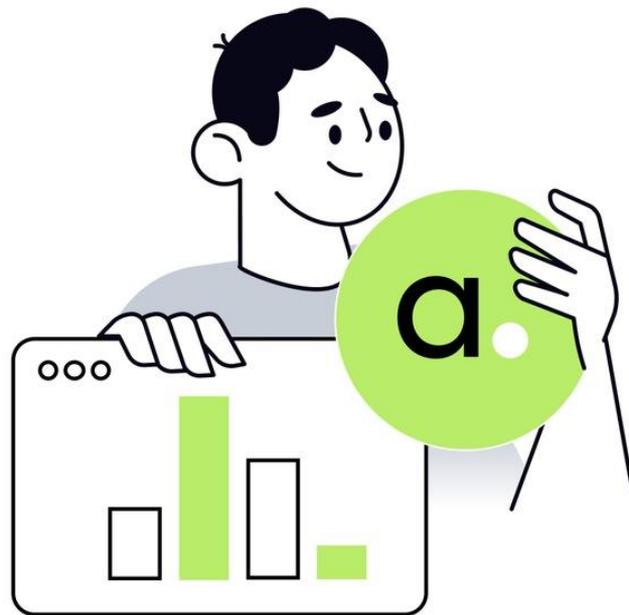
так ли страшен фрод  
и как его отслеживать?



a.

# Рады помочь /

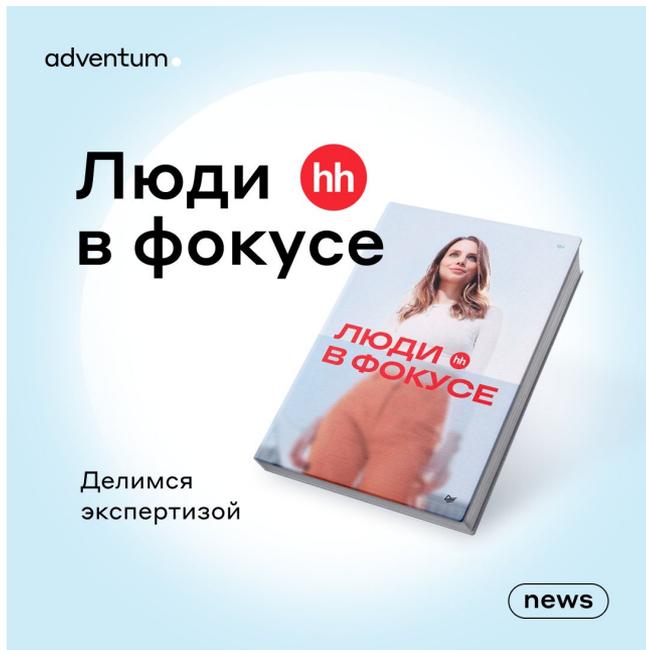
У команды аналитиков Adventum есть [чат](#) о продуктовой и сквозной аналитике, развитии продуктов и работе с системами анализа данных, подключиться к которому может любой желающий.



# Входим в топ-30 работодателей россии /



# Делимся опытом /



Включены в **2 КНИГИ**  
с лучшими  
практиками HR от  
HH.ru





# Разрабатываем высокотехнологичные продукты /



Резиденты «Сколково»  
с 2020 года

# Используем технологические решения /

- Работаем с крупнейшими платформами автоматизированного управления рекламой
- Имеем эксклюзивный доступ к бета-технологиям Яндекс, VK Ads, Petal Ads и Hybrid

ClickHouse

K★50

Calltouch

CoMagic

re dash

Apache Airflow

Key Collector

SpyWords

weborama

doubleclick by Google

Selectel

ADRIVER

Greenplum

Superset

Data Studio

matomo

Metabase

Amplitude

Optimize

Яндекс Диск

my TRACKER

Plarin

AppsFlyer

adjust

Airbyte

SNOWFLOW

# dataCraft / Сколково

- Продукт для оптимизации маркетинговых размещений
- Размещение в облаке или на серверах клиента
- Выгрузка любых полей из CRM, не только о сделках
- Склейка пользователей веб, мобайл и оффлайн по всем доступным идентификаторам

Разработка Adventum включена в реестр отечественного ПО, **запись №21557**





# Кейсы

**Период:** февраль 2024

## Задача:

Найти новый инструмент для снижения стоимости CPA

## Решение:

- Запустили тесты новых инструментов в Vk Ads, а точнее кастомный сегмент ML.
- Сформировали обучающую выборку из данных CRM (пользователи, получившие одобрение кредитной карты), на ней в VK построили модель сегментации.

Данный инструмент выбрали, т.к. по сравнению со стандартным LAL он имеет расширенный набор признаков и возможность «тюнинга» (доработка аудиторного сегмента, исходя их промежуточных результатов рк.

Протестировав новый инструмент, нашли аудиторию, удовлетворяющую признакам одобрения кредитной карты. Стоимость Одобрения получили ниже, чем на поиске.

**на 9,4%**

CR выше, чем в Я.Поиск

**на 14% <**

CPL по сравнению с Поиском

**Период:** октябрь - ноябрь 2024

## Задачи:

- Увеличить кол-во лидов и выдач дебетовой карты по оптимальной стоимости САС
- Протестировать новый формат, расширить плейсменты РК.

## Решение:

Запустить новый формат Яндекс Директ “Реклама в телеграм-каналах”

Объявления выглядят нативно, как обычный пост с изображением, карточками или видео, опубликованный от лица канала.

При этом реклама показывается всем пользователям, в том числе владельцам Premium-аккаунтов.

Реклама покажется автоматически на основе таргетингов: тематики и географии каналов.

Размещение рекламы в Telegram-каналах через РСЯ помогло получить дополнительные лиды.

**2,79**

конверсия (%)

**255**

конверсий

**4033 руб.**

цена цели

**Период:** январь 2023 - февраль 2024

### Задача:

Запустить платное продвижение на Озоне, чтобы увеличить количество заказов и не превысить ДРР в 14%. До этого клиент не использовал платное продвижение: использовали только посевы, работу с блогерами и smm. А продажи на маркетплейсах осуществлялись исключительно за счет органического трафика.

### Решение:

1. Мы использовали лайфхак с возможностью работать с двумя рекламными кабинетами. Сначала провели аудит того кабинета, который изначально был у клиента и оптимизировали карточки.
2. Для продвижения на МП выбрали следующие форматы: поиск, брендовая полка, трафареты и медийные баннеры.
3. При выборе товаров мы разбивали по категориям: брюки, варежки, комбинезоны, шапки и пр. Для каждой кампании – одна категория. Также внимательно отслеживали показатель индекса видимости.

**+284%**

к заказам

**+528%**

к доходам

**13%**

ДРР

# Примеры правильного оформления карточки товара на примере Leokid /

- 1 Важно заполнить по максимуму поля характеристик (в том числе и ключевые слова). В первую очередь те поля, где есть фильтры.
- 2 Корректно выбрать “вид одежды”, чтобы попасть в нужную категорию товара.
- 3 Рич-контент позволит увеличить рейтинг карточки и визуально оповестить покупателей о возможностях/ассортименте селлера.
- 4 После заполнения всех полей нужно обратить внимание на контент-рейтинг, он должен быть выше, чем у конкурентов в категории.

## Пример карточки товара

The image shows a product card for a children's jumpsuit. The card is titled 'Комбинезон утепленный Leokid' and features a main image of a child wearing the jumpsuit. The card includes a star rating, a price tag, and various filters and options. Annotations are provided in light blue boxes with numbered circles:

- 1** Наименование с популярными ключевыми запросами: Points to the title 'Комбинезон утепленный Leokid' and the main product name 'leokid softshell'.
- 2** Разнообразный и качественный контент, с видео и видеообложкой: Points to the vertical gallery of images on the left side of the card.
- 3** Товары одной модели, но разных расцветок объединяем в одну карточку: Points to the 'Цвет: Minnow Pink' section, which shows a small thumbnail of the product in a different color.

The product card itself displays the following information:

- Brand:** Leokid
- Category:** Комбинезон leokid softshell
- Price:** 74 RU / 74
- Material:** Спандекс, Полиэстер, Термопластичный эластичер
- Season:** На любой сезон
- Temperature Range:** Весна - осень от +5 °C до +18 °C

**Период:** декабрь 2023 - февраль 2024

### Задача:

Реализовать зимнюю коллекцию бренда на Ozon во время сезонного спада продаж.

### Решение:

1. Активировали дополнительные рекламные форматы с посылком зимней распродажи — трафареты, брендовая полка, медийные баннеры.
2. Ежедневно отслеживали и регулировали ставки. Зимние товары выносили в отдельные группы и увеличивали CPO.
3. Согласовали с клиентом план поставок. Ежедневно давали рекомендации по отгрузкам.
4. Активно участвовали в акциях самого маркетплейса.

**14%**

DRP

**на 35%**

перевыполнили  
план по заказам

**Период:** октябрь 2023 - февраль 2024

## Задача:

Запустить платное продвижение на Wildberries с ДРР не выше 30% на тестовый период.

## Решение:

1. Искали рабочие сочетания и подбирали оптимальное количество позиций (SKU) на одну кампанию. Сфокусировались на трех форматах: реклама в поиске, в каталоге и в карточке товара. Форматы обеспечивали большой охват, увеличивали кол-во заказов, но ДРР был 73%.
2. Запустили автоматические РК и оставили только этот формат, т.к. он недорогой и можно минусовать запросы.
3. Выборку товаров для платного размещения делали путем изучения органических продаж — выгружали статистику с МП, а также отфильтровывали низкомаржинальные товары.
4. Побороли проблему низкого индекса локализации и исключение ключевиков из карточек. Оптимизировали карточки товаров клиента.

- 53%

ДРР за весь  
период продвижения

# Кейс 1 / 3

Ренессанс.  
СТРАХОВАНИЕ

✓ Performance

Период: 2024 год

## Задача:

прирасти в лидах по продуктам КАСКО, ОСАГО и Страхование Ипотеки с сохранением оптимальной CPL

## Решение:

1. Анализ текущих кампаний, усиление наиболее конверсионных и потенциальных РК
2. Обновление структуры РК (укрупнение РК, объединение групп) для более качественной работы (рост CR на 26%)
3. Снос корректировок по ЦА, расширение семантики на поиске и таргетингов в РСЯ
4. Тестирование разных подходов к стратегиям
5. Запуск дополнительных РК и форматов размещения (товарные РК, ТГ-каналы)
6. Персонализированный подход к ретаргетингу (по шагам формы, кросс-продуктовый)

**x2,5**

рост лидов по всем продуктам в сравнении с 2023 годом

**-54%**

снижение CPL с учетом оптимизационных работ

# Кейс 2 / 3



**Период:** октябрь-декабрь 2024 год

## Задача:

протестировать новый формат и привести дополнительные лиды по продукту КАСКО

## Решение:

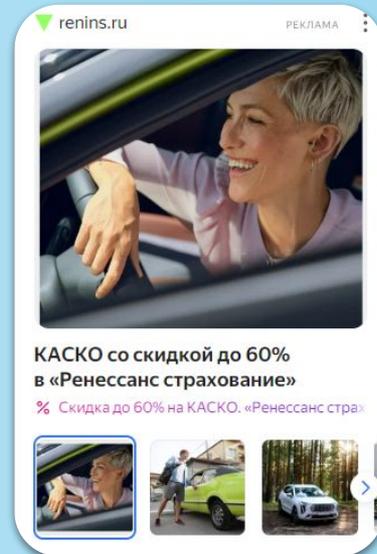
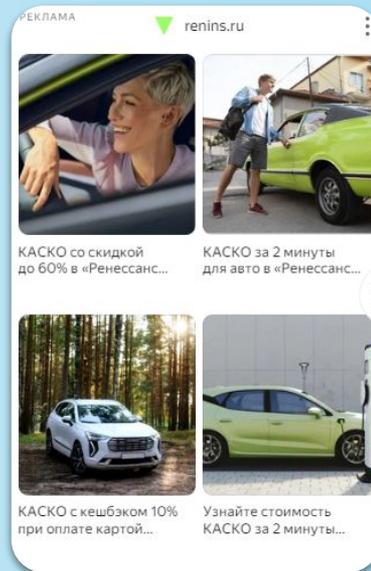
1. Заполнение ручного ФИДа в формате CSV-файла
2. Изображения взяли из общей базы согласованных креативов, в текстах акцентировали внимание на основных УТП продукта
3. Использовали стратегию «Максимум конверсий» с оплатой за клики.

**По итогу: привели лиды по CPL ниже плана на**

# -45%

Креативы:

✓ Performance



# Кейс 3 / 3

Ренессанс.  
СТРАХОВАНИЕ

**Период:** октябрь-декабрь 2024 год

## Задача:

протестировать рекламу в ТГ-каналах через Я.Директ по продукту КАСКО

## Решение:

1. Отобрали подходящие тематики ТГ-каналов
2. Запустили по 2 варианта объявления с картинкой: с контентным наполнением и с акцентом только на УТП

# +166

дополнительных Лидов

# в 1,5 раза

CPL ниже классических РСЯ и на 25% ниже плана

## Креативы:

✓ Performance



**3 причины оформить полис КАСКО в «Ренессанс страхование»**

1. **Скидка на КАСКО до 60%**, даже если что-то случилось по Вашей вине
2. **Оформление онлайн**, без осмотра авто и поездок в офис
3. **Замена стекол** без справок о ДТП в период действия страховки

Вы также можете оформить полис ⚡ дешевле ⚡ при выборе опции «Каско с франшизой»

Переходите на сайт и рассчитайте стоимость полиса **за 2 минуты!**

[Узнать цену](#)

#реклама  
О рекламодателе



**Скидка на КАСКО до 60% в «Ренессанс страхование»**

- ⚡ без визита в офис
- ⚡ расчет стоимости за 2 минуты
- ⚡ от угона, ущерба и «тотала»
- ⚡ эвакуация ОР, если машина не на ходу

Получите индивидуальное предложение или выберите из готовых программ!

**Как рассчитать стоимость?**

Переходите на сайт, укажите данные об авто и водителе  
✅ **расчет готов**

[Узнать цену](#)

#реклама  
О рекламодателе

Контентный заголовок “3 причины оформить полис..” привел в **6,5 раз** Лидов больше, чем стандартный

# Кейс



✓ Marketing-analytics

**Период:** 2024

## Задача:

Сократить время ручного сбора данных, который занимал до 8 часов на каждый отчет, чтобы освободить ресурсы для анализа и экспериментов.

## Решение:

- **Аудит.** Команда Adventum провела аудит мобильного приложения и сайта. В «Макси» подготовили инструкцию, какие данные необходимо отслеживать и в каком формате.
- **Сбор и подготовка данных.** Организовали сбор данных о сеансах пользователей в разрезе рекламных площадок.
- **Хранение и обработка данных.** Настроили интеграцию и обработку данных с использованием системы ClickHouse.
- **Визуализация данных.** Процессы обработки данных и создания демо-дашбордов в BI-системе Superset шли параллельно. Команда Adventum создала демо-дашборды на основе сгенерированных данных и доработала их по обратной связи от клиента. После этого дашборды подключили к реальным данным, что обеспечило точную и наглядную визуализацию ключевых показателей.
- **Обучение сотрудников.** Команда Adventum обучила сотрудников «Макси» системе Superset. Разобрались, как пользоваться существующими дашбордами и создавать новые, адаптированные под конкретные задачи.

**на 2,5%**

выросло количество заказов в интернет-магазине

**на 20%**

увеличилось количество сеансов на сайте и в мобильном приложении

**на 8%**

увеличилась конверсия в покупку в профильных рекламных кампаниях

# Ключевые лица /



**Николай  
Шестаков**

Сооснователь Adventum, YouDo.com, Creara Media и CalltoVisit, 6nomands. Экс-аккаунт директор Яндекс. Преподаватель в Сколково, НИУ ВШЭ, Skillbox.

→ [shestakov@adventum.ru](mailto:shestakov@adventum.ru)



**Артем  
Агабеков**

Сооснователь Adventum. Основатель компании «Фабрика Окон»

→ [artem@adventum.ru](mailto:artem@adventum.ru)



**Евгения  
Грунис**

Генеральный директор Adventum

→ [e.grunis@adventum.ru](mailto:e.grunis@adventum.ru)



adventum.

# responsible for your growth

+7 495 99 88 66 1   [agency@adventum.ru](mailto:agency@adventum.ru)   [www.adventum.ru](http://www.adventum.ru)