



KINETICA AGENCY

Performance агентство года

2007 - 2025

О компании

KINETICA — агентство, специализирующееся на performance marketing с измеримыми результатами. С 2007 года мы оказываем услуги по контекстной и таргетированной рекламе, AI-SEO, программатик-рекламе и CRM-маркетингу.



Год основания

2007

18+ лет в performance



Локации

Барнаул

Новосибирск

Москва



Команда

60+

специалистов

performance, SEO, CRM, аналитика

С 2007 года помогаем бизнесу расти за счет данных, мультиканальных стратегий и технологий.

20 лет занимаем топы в отраслевых рейтингах

ТОП 10

Вошли в ТОП-10
performance агентств

Рейтинг рунета



Для вас это значит, что у нас наиболее актуальные экспертизы на сегодняшний день

О нас пишут



РБК



VC
.ru



Sostav



Adindex



CoSSA

Экспертное мнение в

СМИ

Интервью, статьи и исследования регулярно публикуются в ведущих отраслевых и деловых медиа

РБК Pro

marketingpeople

бриф

Sostav

seo news

Forbes
RUSSIA
MRU

Retail
Loyalty

VC
.ru

CoSSA

Коммерсантъ®

Нам доверяют

Запускаем рекламные кампании для крупного бизнеса, в России, СНГ, Европе, Азии

SUNLIGHT



ŠKODA

banki.ru

Аэтуаль



CDEK

Andersen
Business Services

ПЭК: ДОСТАВЛЯЕМ
СБОРНЫЙ ГРУЗ

ВОСТОК СЕРВИС

OMODA

делимобиль

ASKO

Альфа Банк

работа.ру

kaspersky

KDV



2ГИС

Formatta

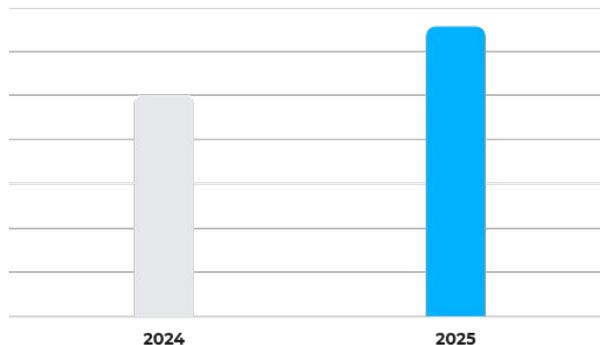
Бизнес-достижения агентства

Итоги 2024 года и текущий статус агентства

Рост Оборота

+31%

2025 к 2024 году



+18

Новых компаний

Пополнили портфель за год

800+

Реализованных проектов

Ключевые клиенты: Enterprise



65+ специалистов

Штат вырос с 62 до 68 человек



Офисы: Москва, Барнаул



Срок сотрудничества: > 5 лет (Enterprise)

Экспертиза и Партнерство

12

Сертифицированных специалистов

Средний стаж в профессии — 3 года



Яндекс.Директ & Яндекс.Метрика | Партнёр



Google Marketing Platform | Sales Partner

**Человек года в performance
маркетинге по версии
RUWARD AWARD 2025**

Артем Первухин, продакшн директор
KINETICA – человек, который
превращает гипотезы в результат



Performance Marketing: управление результатом через аналитику и стратегию

1

Что мы делаем

- Строим мультиканальные маркетинговые потоки с учетом CPA и LTV.
- Оптимизируем и анализируем данные для роста продаж и повышения ROI.
- Внедряем маркетинговые технологии под задачи клиента.

2

Наши каналы:

- Контекстная реклама, таргетинг, SEO, email-маркетинг
- CPA, programmatic, контентные площадки и ORM
- Аналитика эффективности каналов и рекламных кампаний

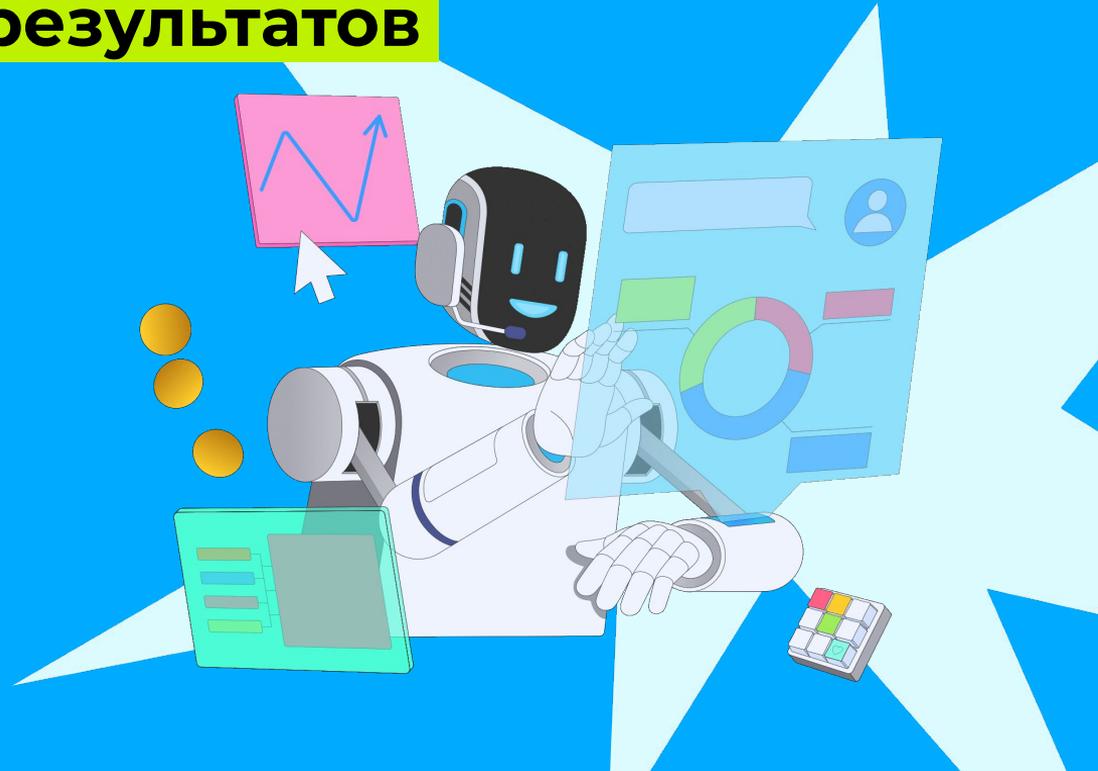
3

Наши особенности

- Фокус на измеримых результатах и стоимости привлечения лида
- Мультиканальные стратегии с единой точкой измерения эффективности
- Ответственность за KPI, ориентированные на бизнес-результаты
- Более 800 реализованных проектов в e-com, логистике, финансовой сфере и других отраслях

Успешные кейсы:

**Как мы помогаем брендам достигать
значимых бизнес-результатов**





Фишка кейса
Яндекс Промо как performance-инструмент

Задача

Сделать путь к покупке короче

Ускорить путь пользователя к покупке, увеличить регистрации и пополнения личного кабинета.

В длинной воронке терялось **68%** потенциальных клиентов.

Решение

Прогрев через полезный контент

Отказались от прямой рекламы сервиса и выбрали формат контент-ориентированных промо-страниц с инструкциями: **Amazon, ASOS, IKEA**.

Статьи отвечали на частые вопросы, закрывали реальный поисковый спрос и снижали барьеры перед регистрацией.

- Контент → прогрев → действие

[Читать кейс полностью](#)

Результаты

за период размещений

CPA

↓ в **13 раз**

с 3 000 Р до 300 Р

Пополнения баланса

2 → 17,5

в месяц (среднее)

Цикл сделки

короче

пользователи приходят «прогретыми»



Задача

Перезапустить email-рассылку, превратив её из набора промо-акций в полноценный канал доверия и продаж. Требовалось увеличить вовлеченность аудитории, расширить базу подписчиков и создать коммуникацию, которая не будет восприниматься как «обычные письма со скидками».

Решение

Пересмотрели структуру и содержание писем, улучшили валидацию базы, подключили домены для рассылки, обновили welcome-цепочку, добавили игровые механики и экспертный контент. В рассылку были интегрированы рассказы о бренде через маскота, советы от амбассадоров и полезные материалы, которые увеличивают вовлеченность.

- Контент → прогрев → действие

[Читать кейс полностью](#)



Результаты

за период размещения

- Открываемость выросла с 14% до 19%
- Средний CTR стабилизировался на 5%
- Количество подписчиков увеличилось на 24%
- Подписки через новые виджеты почти утроились по сравнению со статичной формой
- 4 награды Email-Competitors Awards за копирайтинг, дизайн, креатив и структуру

Задача

Продвинуть **e-commerce-проект Industrial Market** — B2B-маркетплейс для закупщиков промышленных предприятий. Необходимо было увеличить видимость платформы и улучшить ключевые коммерческие показатели, при этом учитывать специфические требования аудитории и уникальные особенности рынка.

Решение

Для реализации задачи мы настроили мультиканальные перформанс-кампании, включая контекстную рекламу и таргетированные публикации в Telegram-каналах. Мы сосредоточились на оптимизации CPA, использовании данных конкурентов для таргетинга и создали комплексную стратегию с учётом специфики аудитории.

Результаты

за период размещений

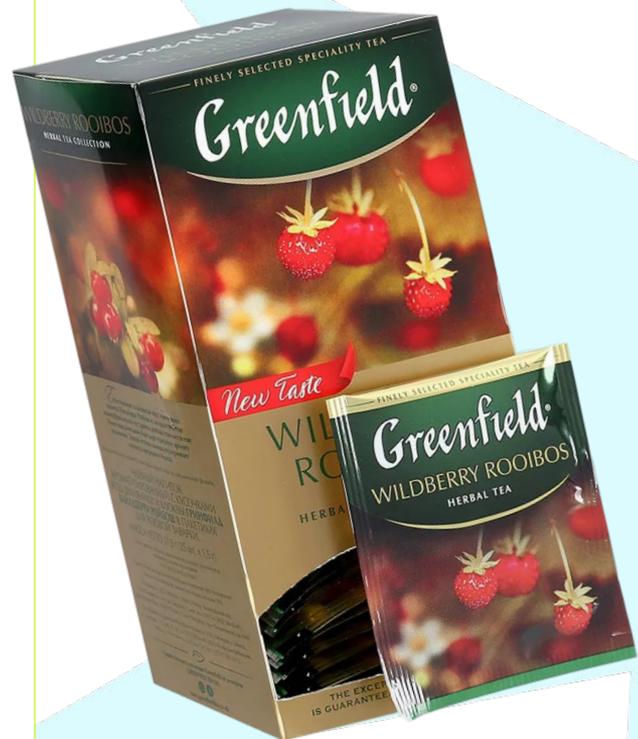
- CPA оказался на 27% лучше плана
- За три дня более 8 000 показов обеспечили высокий охват
- Лиды превысили план на 52%
- Канал Telegram показал лучший CPA в 2 раза дешевле, чем другие каналы

Задача

Увеличить органический трафик и конверсии на сайте, который ранее выполнял лишь имиджевую функцию

Результаты за полгода

- Органический трафик вырос с 2 000 до 12 000 визитов (× 6!)
- Конверсии выросли со 140 до 5 200 (+3614%)
- CTR некоторых страниц достиг 12% благодаря расширенным сниппетам
- Показы увеличились с 21 000 до 100 000 за четыре месяца



Lifemotorboat

Задача

Подготовить сайт и digital-стратегию для привлечения ультра-премиум аудитории катеров стоимостью 35 млн Р, учитывая психологию клиентов и уникальные особенности рынка роскоши.

Результаты за первые 3 месяца

- 111 целевых лидов — привели более сотни потенциальных покупателей катеров стоимостью в десятки миллионов
- CPA: 5 659 Р несмотря на заоблачную стоимость продукта
- Самый эффективный канал: аудитория конкурентов — CPA 2 787 Р
- Инсайт подтвержден деньгами: РСЯ по «интересам к роскоши» показал отличный CPA 3 180 Р
- Поиск vs РСЯ — нашли синергию: Поиск приводит более горячих клиентов, но РСЯ делает это в 2 раза дешевле

Вклад в развитие сегмента рынка

Делимся экспертизой: выступаем, исследуем и развиваем профессиональное сообщество



Выступления

Практика, AI и организация продакшена



Стачка XIV — международная IT-конференция

Тема доклада

«Находим инсайты за минуты. Как AI-аналитика и deep research помогает брендам?»



Optimization 2025

Тема доклада

«Организация продакшена для AI-процессов»



Epic AI conference

Тема доклада

«Оптимизация воронки найма AI в найме и скоринге»



Подкаст «Тру Маркетинг»

Разговоры с практиками рынка performance

50+

выпусков в 2025 году

Расширяем аудиторию, обсуждаем практики, подходы и инструменты, которые дают измеримый результат.



Растущая аудитория и регулярный выпуск контента

[Слушать подкаст](#)

Подкаст "Тру.Маркетинг"

Проект занял 2-е место по прослушиваниям
в категории "Маркетинг" на Яндекс.Музыке

среди гостей

OZON travel



OMODA



SPLAT

lamoda



ВКУСВИЛЛ

VIVA LA VIKI

Битрикс24

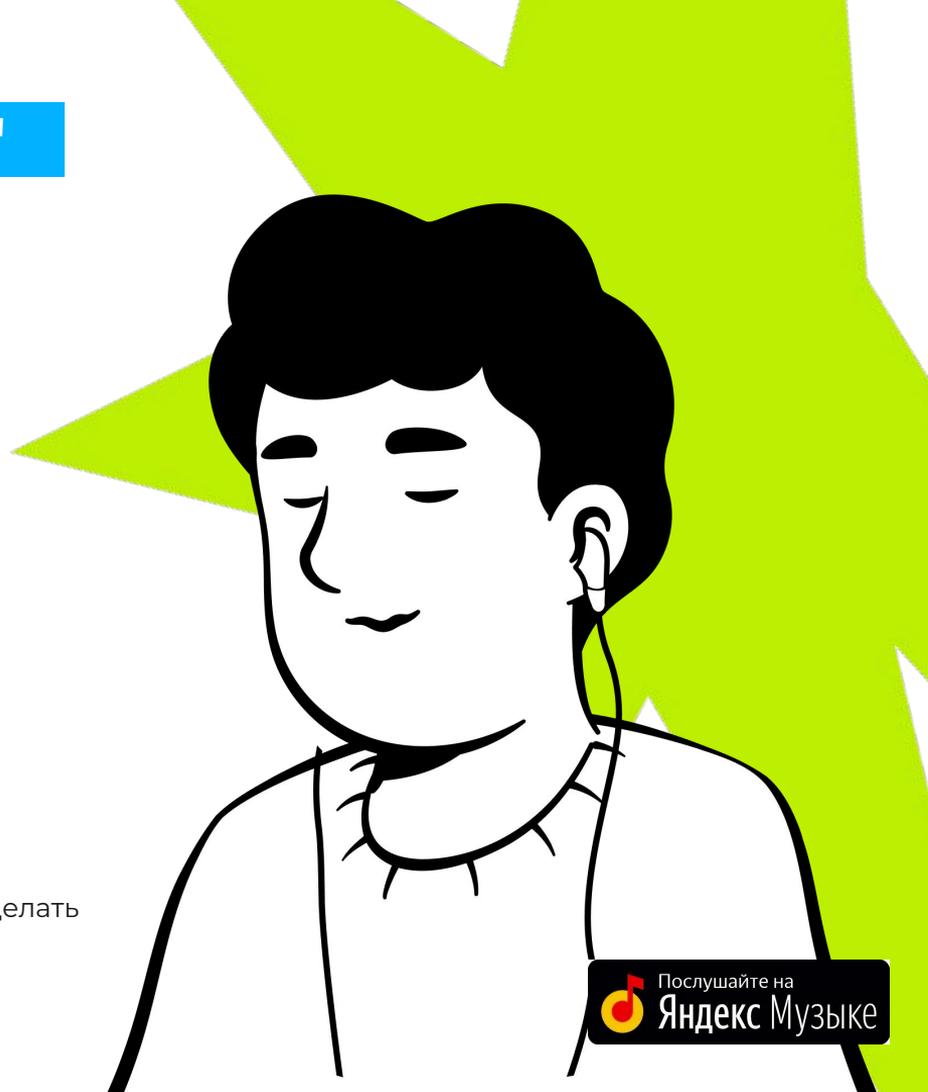


“ За 19 лет существования компании нам есть чем поделиться с коллегами. И весь свой опыт — как проектный, так и управленческий — я передаю через подкаст, стремясь сделать его полезным для нашей аудитории.

Из интервью Бриф Медиа: [Звук успеха: как увеличить узнаваемость бренда через подкаст](#)



Послушайте на
Яндекс Музыка



Экспертиза



От SEO к GEO: Полное руководство по выживанию в эпоху AI-поиска

[читать](#)



Стратегия продвижения luxury-брендов: как достучаться до тех, у кого всё есть

[читать](#)



Норм или стрем. Поколение Z не ведётся на рекламу — как делать маркетинг, который они любят?

[читать](#)

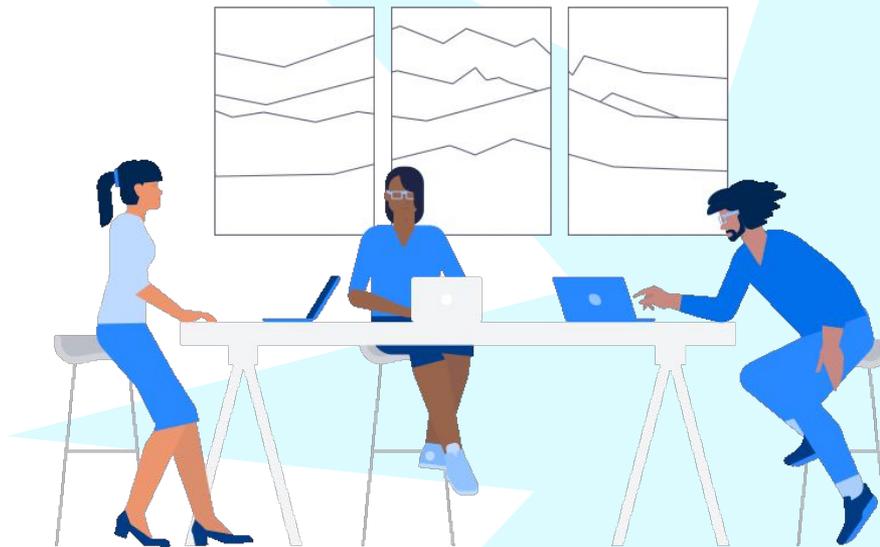


Как работает имиджевая реклама — и почему без неё перфоманс не взлетит

[читать](#)

Спецпроекты

KINETICA активно способствует развитию performance marketing, не только работая с крупными брендами, но и поддерживая профессиональное сообщество через спецпроекты, образовательные инициативы и участие в отраслевых мероприятиях. Мы создаем уникальные инициативы, которые помогают развивать новые стандарты в маркетинге, привлекать внимание к важным вопросам и объединять экспертов.



С кем по пути» — эстафета благодарности в День дружбы

В 2025 году мы запустили проект, который стал для нас чем-то больше, чем просто маркетинговая кампания. В День дружбы мы предложили партнерам и коллегам по индустрии передавать эстафету благодарности. Простая идея — отметить тех, с кем важно идти «по пути» — обрела неожиданный отклик: более 20 компаний передали эстафету, создавая цепочку благодарности в нашей профессиональной среде. Истории, которые мы собрали, стали напоминанием о том, как важно ценить тех, кто помогает в трудные моменты и всегда рядом, когда это нужно



[Читать подробнее](#)

Цепочка новогодних пожеланий

В преддверии Нового года **KINETICA** запустила уникальный онлайн-проект, где участники передавали новогодние пожелания друг другу. Каждый оставлял сообщение для следующего участника, формируя цепочку добрых слов. Инициатива стала способом завершить год, напоминая, что даже в цифровом формате можно создать атмосферу поддержки и искреннего общения.

[Читать подробнее](#)



Проект к 8 марта

К Международному женскому дню KINETICA запустила проект, посвященный женщинам в маркетинге. В рамках инициативы участники могли отправить живую розу девушке-маркетологу в Москве — коллеге, партнеру или представительнице бренда, добавив к каждой доставке персональную открытку. Для тех, кто находится в других городах, предложена возможность отправить digital-открытку. Проект стал способом отметить вклад женщин в маркетинговую индустрию и выразить благодарность за их труд.

[Смотреть лендинг](#)

КИНЕТИКА 

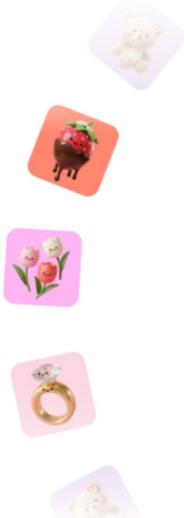
ОТПРАВИТЬ РОЗУ О ПРОЕКТЕ КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ПОЗДРАВЬТЕ НАШИХ МИЛЫХ ДАМ С 8 МАРТА — **ОТПРАВЬТЕ РОЗУ В ЗНАК ВНИМАНИЯ**



Поздравьте женщин в профессиональной сфере с 8 марта! Вы можете **отправить розу по Москве курьером** за символическую плату в 999 рублей или **выбрать цифровую открытку**, которая будет доставлена по почте. Это отличный способ поздравить коллег и партнеров с женским праздником и создать ценный момент внимания

 Сотой получательнице мы отправим не одну розу, а 101 розу



Спасибо за внимание

KINETICA — агентство, в котором работают профессионалы, любящие свое дело и готовые решать самые сложные задачи. За каждым проектом стоят люди, готовые вкладываться на 100%, адаптируя стратегии под каждый бизнес. Мы избегаем универсальных решений и выбираем индивидуальный подход, стремясь к постоянному совершенству в каждом проекте.

Для нас performance marketing — это больше, чем набор трафика и показов. Мы проводим глубокий анализ каждого шага пользователя, понимаем его потребности и создаем оптимальные условия для роста бизнеса. Мы знаем, что за каждой цифрой стоят человеческие цели и желания, и это вдохновляет нас на максимальные усилия. Мы используем мультиканальные стратегии, активно реагируем на изменяющиеся условия и всегда стремимся к лучшему результату.

