



Пиксель Плюс
Интернет-агентство

Презентация для RUWARD AWARD 2026

Номинация:

**Точка зрения клиента. Диджитал-
маркетинг/Агентство года –
Перформанс-маркетинг**

«ПИКСЕЛЬ ПЛЮС» В ЦИФРАХ

150+

В штате компании более 150
сотрудников

250+

Сайтов в успешном продвижении
на постоянной основе

300+

Сайтов на постоянной поддержке

20 лет

Компания существует с 2006 года

250.000+

Запросов продвигается в
поисковых системах Яндекса и
Google

750+

Участие в разработке более 750
проектов

Конкурентные преимущества



Большое время, уделяемое каждому проекту

Один SEO-специалист ведёт всего несколько проектов, что гарантирует отличное качество



Квалифицированные сотрудники

Уникальная внутренняя система обучения SEO-специалистов и контроль качества на всех этапах — такого нет нигде!



Опыт достижения результата

За плечами команды опыт достижения результата в самых конкурентных тематиках. Запрос [пластиковые окна] в ТОП-1 — это про нас!



Выполнение работ «под ключ»

Мы берем на себя все обязательства по проекту, от планирования кампании и аудита, до реализации конкретных технических заданий



Скорость и инициативность

Мгновенно реагируем на изменения рынка и запросы клиентов, отдел аналитики в среднем фиксирует от 21 дополнительных возможностей для роста KPI сайта и бизнеса, а наши программисты — готовы их внедрить.



Уникальные технологии автоматизации

Более 120 000 SEO-специалистов пользуются нашими инструментами и сервисами автоматизации в рамках проекта «Пиксель Тулс» 



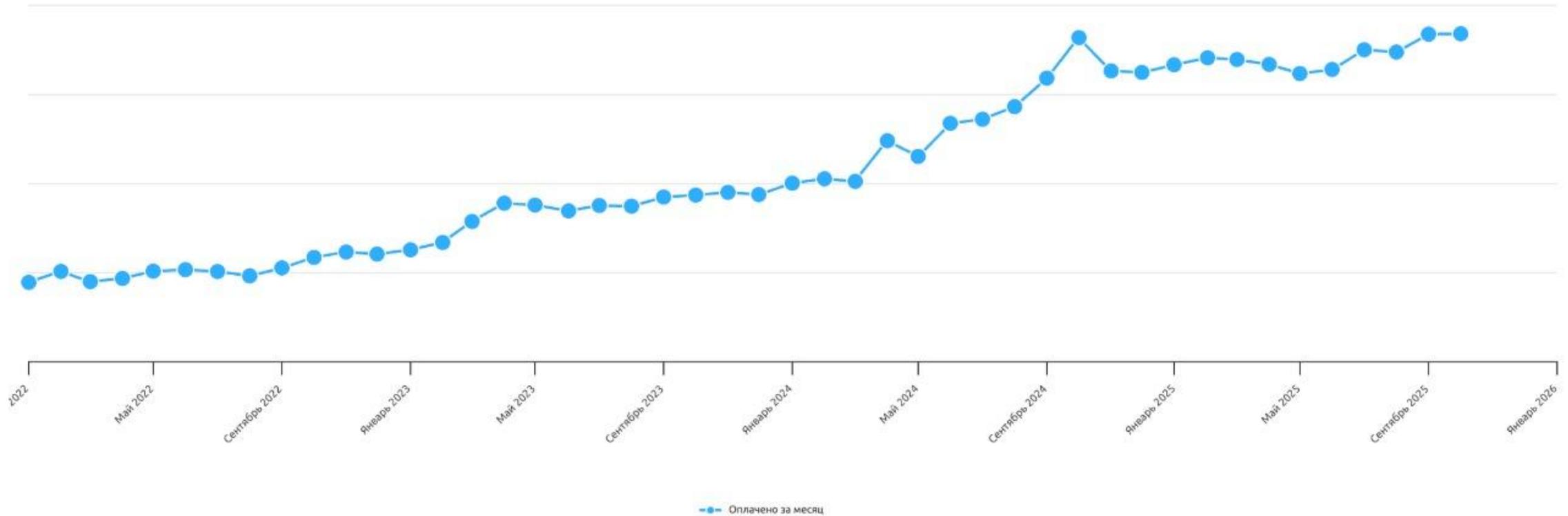
Руководитель отдела – **Евгения Шкут**



- работает в «Пиксель Плюс» с 2019 года и отвечает за развитие, стратегический и операционный менеджмент двух юнитов:
 - **performance-маркетинг;**
 - **продвижение на маркетплейсах.**
- с 2010 года **работала in-house маркетологом**, обладает высокой экспертизой в продвижении;
- обучалась маркетингу **в НИУ ВШЭ.**



Динамика оборота отдела перформанс-маркетинга с 2023 по 2025 год



Динамика оборота по месяцам с января 2023 по сентябрь 2025 года



Что мы делаем?



1

Анализ сайта и прямых конкурентов

Изучение особенностей ниши, аудит рекламных стратегий конкурентов, аналитика.

2

Формирование стратегии на комплекс каналов

Детальная проработка каждого канала, формирование плана работ, прогнозирование результатов.

3

Запуск рекламной кампании, развитие сайта

Создание и настройка рекламных кабинетов, формирование ТЗ для доработки проекта, первые продажи.

4

Аналитика результатов продвижения

Получение первых результатов по запущенным кампаниям и конверсии на сайте. Анализ общих KPI.

5

Оптимизация кампаний

Доработка и оптимизация всех кампаний на основании веб-аналитики и статистики продаж.

6

Рост ROMI и достижение бизнес-показателей

Самый важный KPI комплексного продвижения — показатели бизнеса, рост выручки и рост ROMI.



Наши кейсы



Кейс:

Как мы в 2 раза снизили
CPO и ДРР и на 50%
увеличили доход для
обувного бренда KEDDO

[Читать на Workspace](#)



Кейс:

Как мы увеличили количество заявок с сайта в 54 раза в премиальной категории с высоким чеком

[Читать на Workspace](#)



Кейс:

**SEO + контекст = братья на
век. Как эта связка
превратила сайт в
источник лидов**

[Читать на Workspace](#)



Наши клиенты

