



**Несколько слайдов о том,  
как устроен наш проект**

**alloka** 2011

# Принципы, которых мы придерживаемся в работе:



## Оплата за результат

Мы считаем, что за таким подходом будущее рекламных технологий и клиентского сервиса



**Мы не любим, когда клиент вмешивается в нашу работу, но ценим, когда он дает полезные советы!**

Вот такие нюансы работы 😊



**Для нас важно не подменять цель процессом.  
Реклама не должна существовать ради рекламы!**

Для нас лишены смысла слова “я повысил посещаемость сайта”.  
Мы говорим : “Мы увеличили продажи!”

# Очень примерно наша структура выглядит так:



## Отдел разработки

Проектирование  
новых продуктов  
для удобства  
клиентов и  
повышение качества  
оказываемых услуг

## Отдел лидогенерации

Реализация  
маркетинговых  
кампаний для клиента –  
привлечение звонков

## Отдел по работе с клиентами

Ведение клиентских  
проектов,  
отслеживание и  
повышение  
эффективности  
кампаний



## Дмитрий Казаков

коммерческий директор

*« Мы стараемся вникнуть в суть маркетинговых задач клиента и на основе этого проектировать кампанию »*



## Федор Лобжанидзе

отдел лидогенерации

*« Не существует универсального инструмента. Каждый клиент – это отдельный сложный проект, требующий тщательной подготовки и, зачастую, нестандартного подхода. Даже если это 2 идентичных конкурента – способы привлечения клиентов, каналы и тактика у нас будет разная »*



## Михаил Денисов

идеолог проекта

*« Оплата за результат – самая разумная и самая взаимовыгодная модель сотрудничества между заказчиком и агентством в привлечении клиентов »*

# Официальное признание:

**I место в категории IT на конкурсе РОСТ**

(Нижний Новгород, 2010г.)

**III место в открытом конкурсе  
инновационных проектов в сфере интернет-  
технологий «Web Ready»  
в номинации «Лучший стартап»**

(2010 год)

**Финалист конкурса «Стартап года – 2010»,**

организованного бизнес-инкубатором ГУ ВШЭ - HSE {Inc} - в номинации «Быстрый старт»

В настоящее время работают представительства «Аллоки» в Нижнем Новгороде и Москве. До конца 2012 года мы планируем открыть филиалы в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и на Украине.





считайте звонки

[www.alloka.ru](http://www.alloka.ru)

[request@alloka.ru](mailto:request@alloka.ru)

Москва (499) 400-24-91

Н. Новгород (831) 230-30-35

С. -Петербург (812) 600-16-22

alloka

контакты