

ПРОВОКАЦИЯ! digital
студия

кейсы

// digital-студия Провокация

Мы превращаем ваши рекламные бюджеты в заказы и продажи.
В нашей студии все начинается с маркетинга.



Анализируем ваш бизнес в целом, а не решаем сферическую задачу в вакууме



Заботимся о том, что получит ваш клиент



Достигаем цели вашего бизнеса через комплексное и мультиканальное продвижение

// Клиенты



РОССИЙСКАЯ
ПРОМЫСЛОВАЯ
КОМПАНИЯ



БИЗНЕС
ПАРТНЕРЫ



ТАЁЖНЫЕ
СЛАДОСТИ



WINbd
business development



фрич

Я ♥ НЕФТЬ
СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

СТРОГАНИНА
бар



Полигон инженерного
предпринимательства
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



ПРОВОКАЦИЯ! digital
студия



Сеть кафе-киосков

Цели и задачи: Создать площадку для генерации лидов, желающих купить франшизу точки общественного питания. Разработать адаптивный лендинг на конструкторе для продажи франшизы, донести уникальность формата кафе-киоска до потенциальных франчайзи.

Срок: 2 недели (срочный проект)

Цель: заявить об открытии нового кафе-киоска ЕДА, нагнать поток и в будущем увеличивать входящий поток посетителей в кафе.

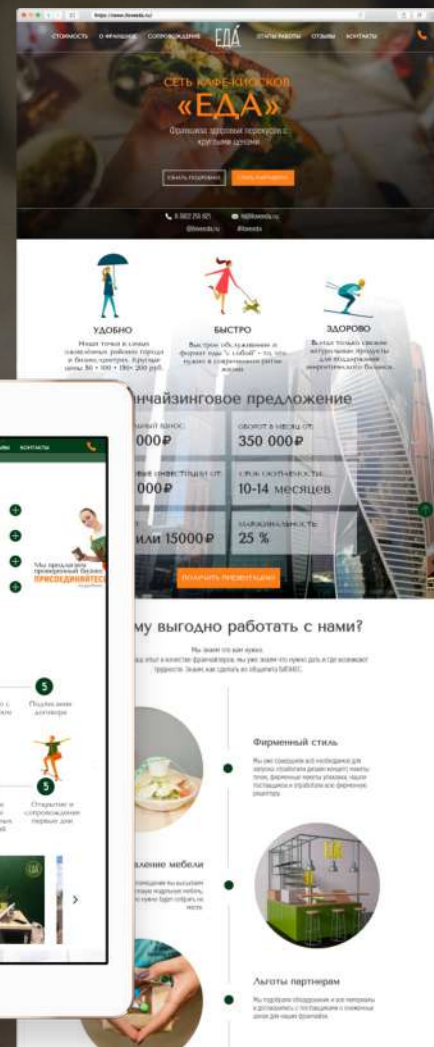
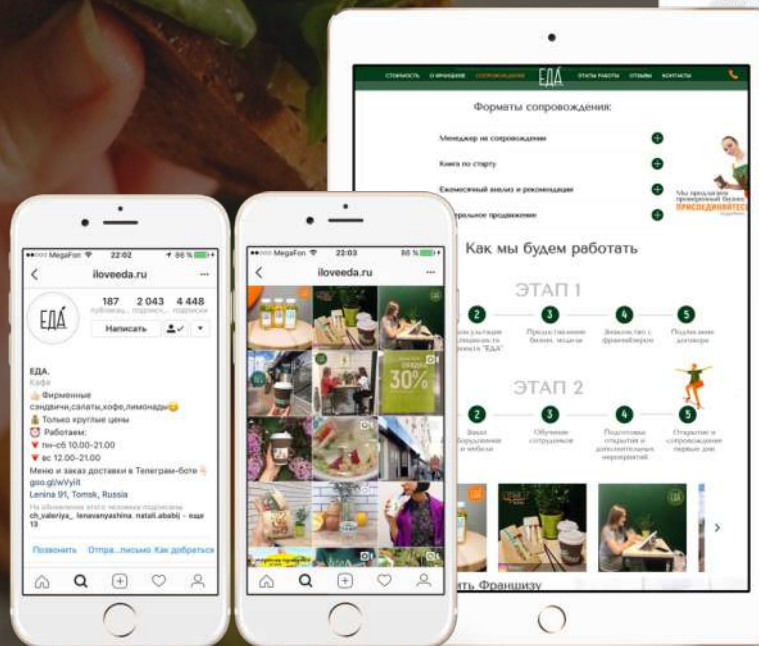
Результат:

1. Более 2 000 активных подписчиков на август 2017
2. Создан чат-бот по доставке перекусов
3. Увеличение входящего потока ... (надо узнать будет)

Срок: начало работы май 2017 (постоянный заказчик)

ЦА: томичи, которые любят здоровые перекусы (проходящий поток)

iloveeda.ru





Комплексное оснащение государственных и научных лабораторий

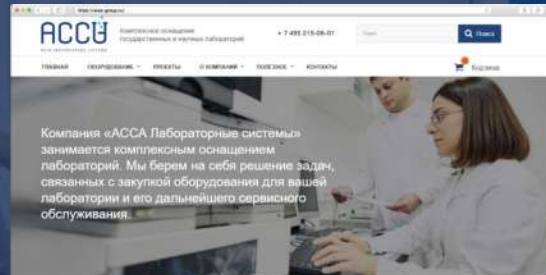
Цель и задачи: разработать сайт для дистрибьюторов
сложного лабораторного оборудования.

Ограничения: 1. нетипичный рынок, в котором продажи
происходят через тендеры и цикл сделки может длиться
до 2 лет. 2. 4000 незаполненных карточек оборудования
(т.е. на входе у нас были только названия и структура).

ЦА — Государственные ведомства, НИИ, университеты,
крупные компании (Газпром, Евраз, Росатом)

Срок — 5 месяцев

assa-group.ru



С 2009 года решаем задачи, связанные с приобретением оборудования для лабораторий



Компания «АССА Лабораторные системы» — это:

- Специализированный отдел по подбору оборудования
- Специальный отдел
- Маркетинговый отдел
- Технический отдел
- Отдел логистики и доставки
- Доставка

Как мы работаем:

1

Департамент проектных продаж

Специализированный отдел по подбору оборудования

2

Юридический отдел

Специализированный отдел по подбору оборудования

3

Отдел выполнения контрактов

Специализированный отдел по подбору оборудования

4

Отдел проработки сопроводительных документов и технической поддержки

Специализированный отдел по подбору оборудования

Работаем с научными, медицинскими и производственными лабораториями по всей территории РФ

Срок реализации: от 10 до 100 дней

Срок поставки: от 10 до 100 дней



Фестиваль «Будущее России»

Цели и задачи: Создать площадку для сбора лидов — предпринимателей, желающих принять участие в фестивале и рассказать о своем бизнес-проекте. Разработать удобную площадку для донесения миссии мероприятия до потенциальных участников.

ЦА: предприниматели

Срок: 1 неделя
(срочный проект)

forum.wincorp.ru



Полигон Инженерного Предпринимательства ТПУ

Конкурс 10К «Идеи для жизни»

Цель: 40 участников с готовыми проектами/бизнес идеями

ЦА: студенты, молодые предприниматели

Каналы продвижения: vk.com (таргетированная реклама, поднятие постов, размещение постов в тематических сообществах)

Результат: 40 регистраций.

Стоимость 1 регистрации составила: 105 руб.

Срок: 2 недели

Образовательная программа «Предпринимательский вызов»

ЦА: студенты и молодые предприниматели

Показатели: 80 участников

Результат: 94 участника

Срок: 3 недели



Туристическое агентство горящих туров

Цели и задачи: Увеличить оборот компании в 1,5 раза

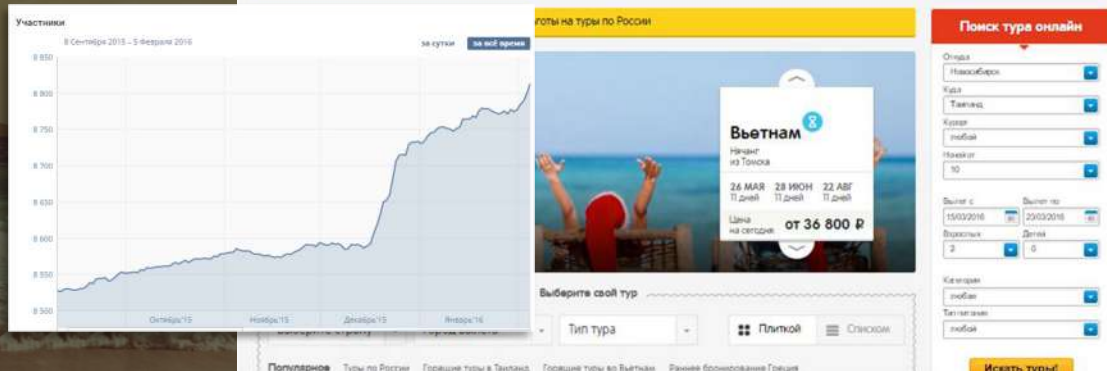
Решение:

- Ведение социальных сетей
- E-mail рассылка
- Веб-аналитика сайта
- Разработка технического задания по увеличению конверсии сайта
- Выстраивание воронки продаж
- Разработка и фиксирование показателей

Результат:

- Внедрены показатели для отслеживания
- Внедрена воронка продаж
- Уменьшение стоимости контакта на 56%
- Увеличение количества открываний дайджеста на 10%
- Увеличение количества заказов в социальных сетях
- Стабильная ситуация в кризис на рынке (сохранение количества покупок)

Срок: 3 месяца



Магазины натуральных продуктов

Цели и задачи: Повышение узнаваемости «Ежи Лавка» в соцсетях

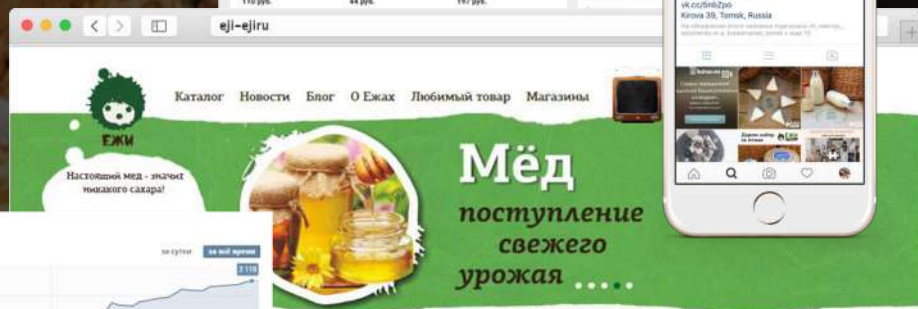
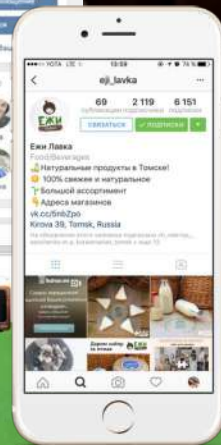
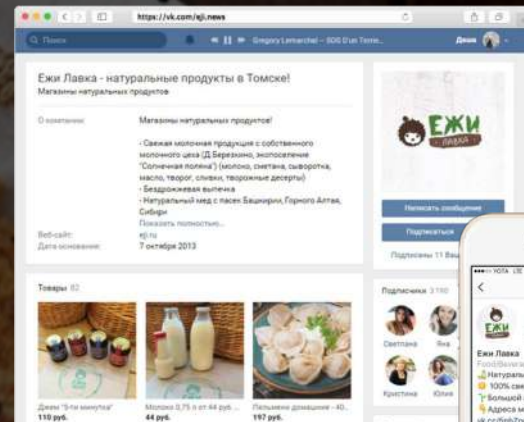
Решение:

- Анализ целевой аудитории
- Актуализация информации в соцсетях и на сайте
- Разработка контент плана
- Запуск конкурса для привлечения новых участников
- Настройка и запуск рекламных компаний в инстаграм и вконтакте

Результат:

- Ср.стоимость вступления в группу — 5 руб.,
- Увеличили группу в 2 раза (с 1400 до 3000 чел.)
- Увеличили подписчиков в инстаграм в 3 раза (с 600 до 1980)
- Систематическое вовлечение потенциальных покупателей в работу с брендом: работа с отзывами, знакомство с продукцией компании, акциями, выгодами при помощи грамотного контента в соцсетях впоследствии увеличивает частоту покупок

Срок: 2 месяца



Ресторан японской кухни

Цели и задачи: 1) Увеличить количество заказов новых клиентов на 200 чел./месяц; 2) Увеличить активность существующей базы «Мир Суши» на 30% за 6 месяцев работы

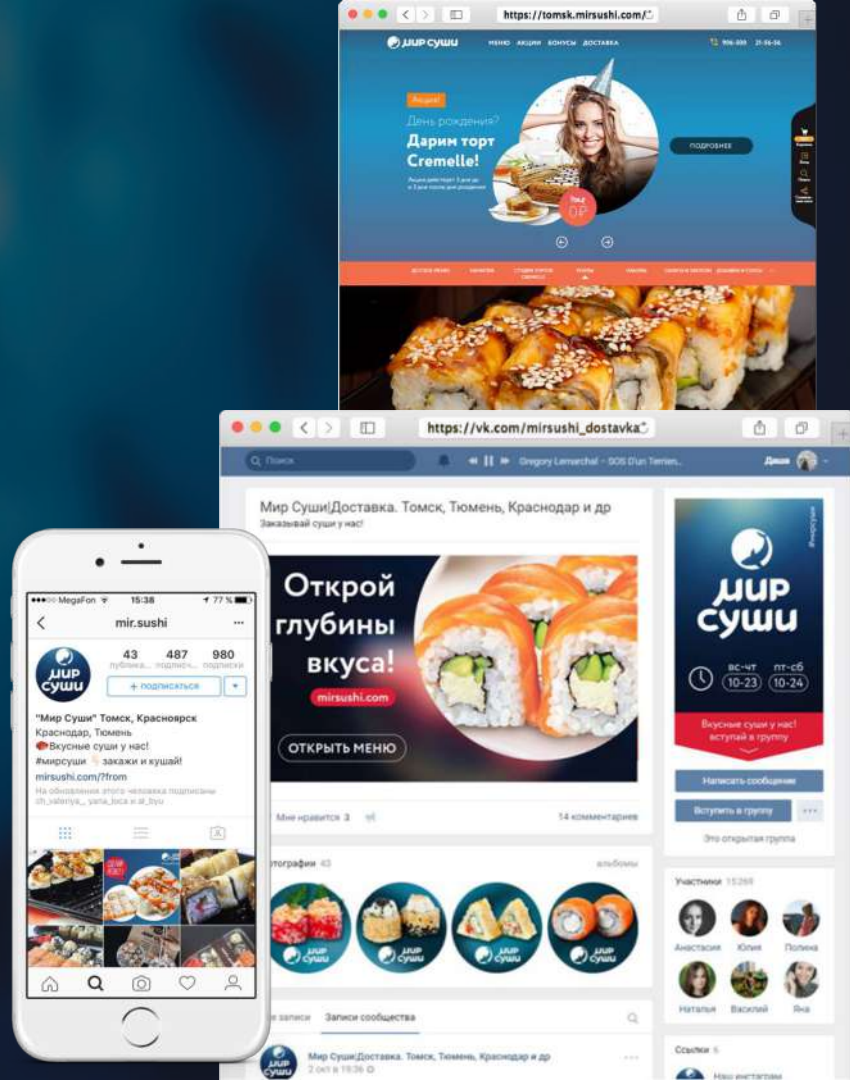
Решение:

- I этап. Разработали стратегию продвижения в сети, проанализировали конкурентов, спрос и текущее положение компании
- II этап. Подготовили и запустили интернет-рекламу. Реклама работала на несколько целей: 1 — охват и узнаваемость; 2 — продажи
- III этап. Еженедельно вели мониторинг результатов по каналам. Ежемесячно синхронизировались с заказчиком по результатам работы и планированию рекламного бюджета

Результат:

- В первый месяц мы перевыполнили цель в 4 раза, увеличив новых клиентов на 756 человек.
- Новых клиентов 287 чел./мес
- 1239 покупок с интернет-рекламы
- Возврат инвестиций — 187%
- Конверсия на сайте выросла на 1,7%

Срок: 5 месяцев



ФРИИ

рабочие выходные «Harvest 4.0»

Даты реализации: 10.09.2016 – 28.10.2016

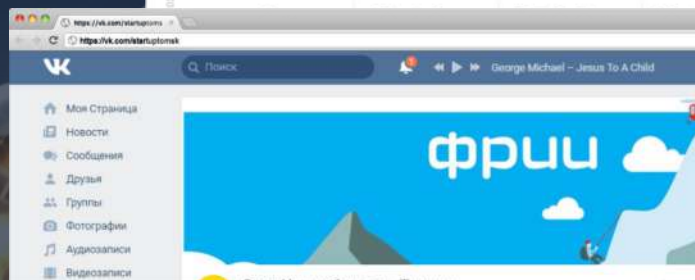
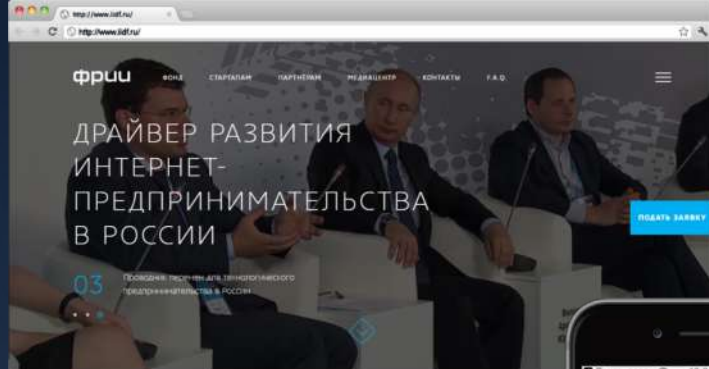
Цель: 60 регистраций участников с готовыми проектами/бизнес идеями и 300 новых подписчиков в группу

Целевая аудитория: студенты, молодые предприниматели, специалисты в IT сфере

Каналы продвижения: vk.com и facebook.com, e-mail рассылки (таргетированная реклама, поднятие постов, конкурсы, размещение постов в тематических сообществах)

Результат: 90 регистраций участников. Стоимость 1 регистрации 0 руб.

547 подписчиков. Стоимость 1 подписчика 5,85 руб.



Акселератор «ScaleUp»

Даты реализации: 10.09.2016 – 22.12.2016

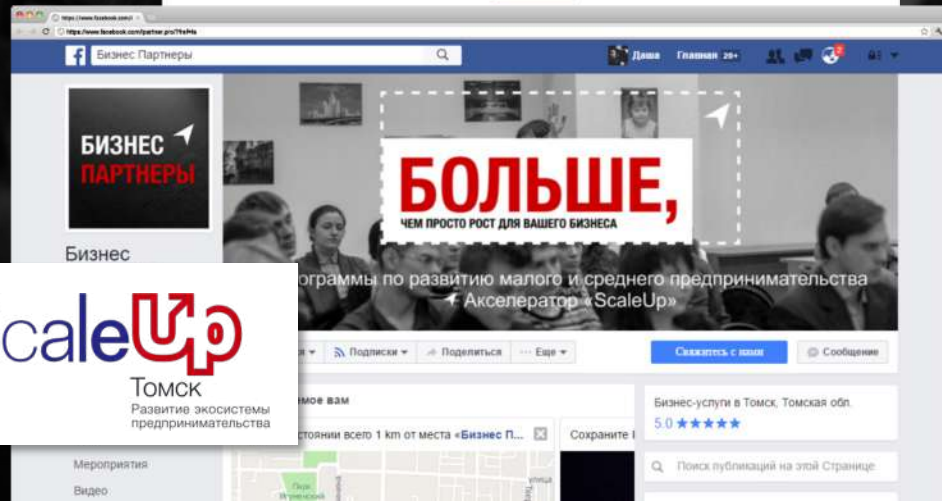
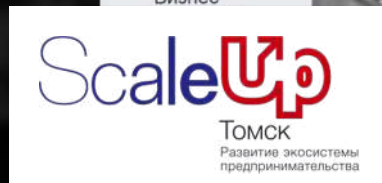
Цель: набрать по 40 регистраций на 4 мини-конференции в рамках Акселератора

Целевая аудитория: предприниматели и собственники бизнеса, топ-менеджеры

Каналы продвижения: facebook (поднятие постов и таргетированная реклама) и e-mail рассылки

Результат: более 40 регистраций на каждую мини-конференцию

Стоимость привлечения одного клиента: от 21 до 25 рублей



Сайт для Полигона Инженерного Предпринимательства ТПУ

Цели и задачи:

Создать сайт для ознакомления студентов НИ
Томского Политехнического Университета
с мероприятиями по развитию предпринимательских
навыков и собственных бизнес-проектов.

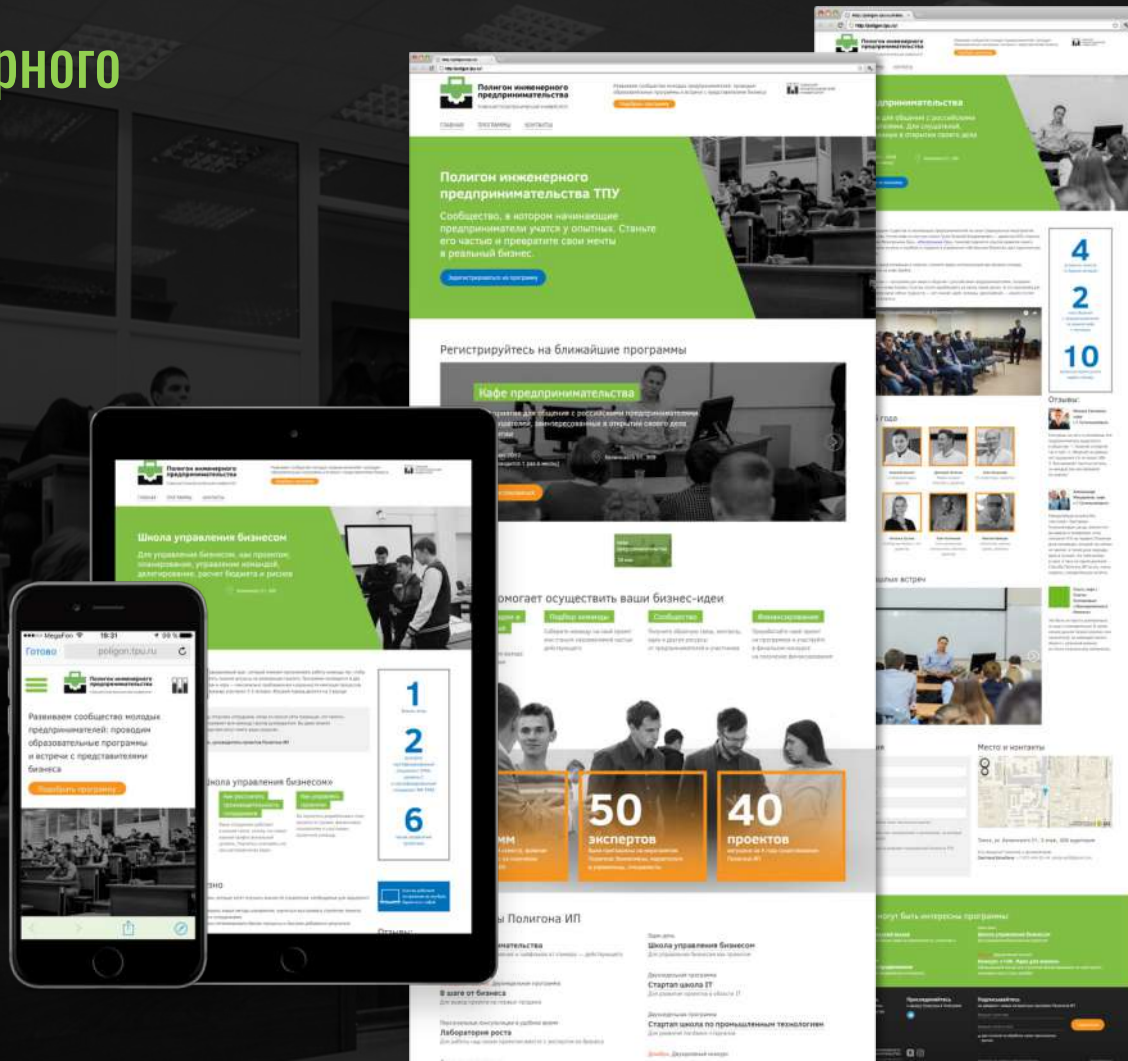
ЦА: студенты и молодые предприниматели

Результат:

1. Готовый сайт с описанием программ и
возможностью регистрации
2. Разработан уникальный тест (лидмагнит) по
подбору подходящей образовательной
программы
3. Более 170 регистраций после прохождения теста
в первый же месяц работы сайта

Срок: 2,5 месяца

<http://poligon.tpu.ru/>



СТРОГАНИНА бар

Сайт-площадка для бара северной кухни
и объединения сообщества проактивных людей

Цели и задачи:

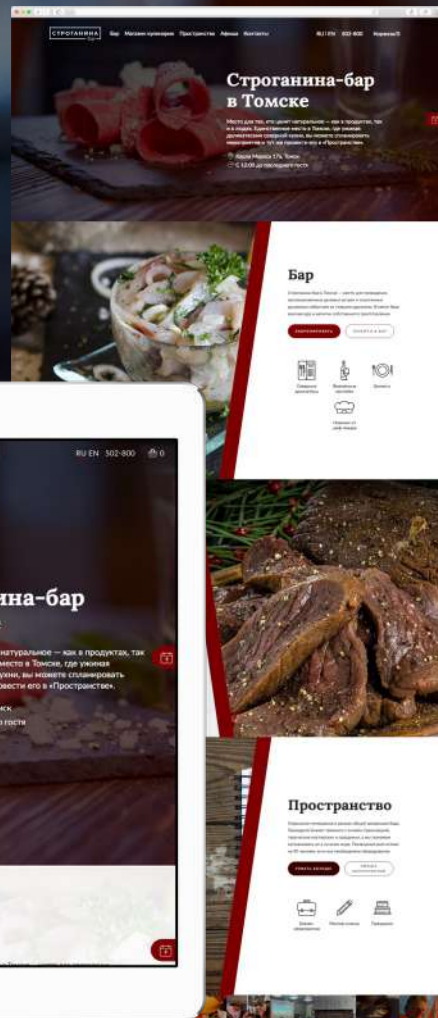
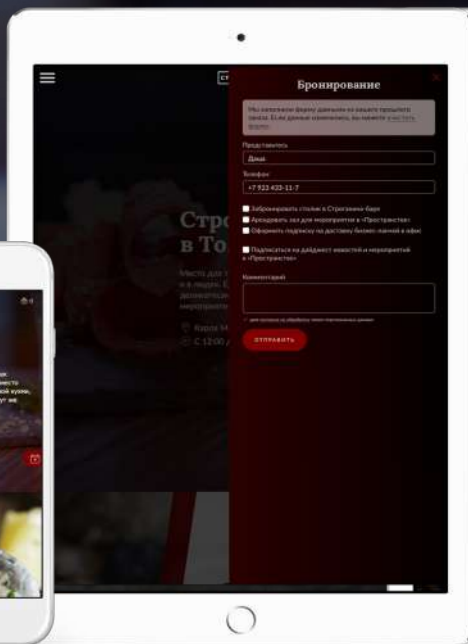
Создать имиджевую и продающую площадку для нового бара, которая будет совмещать в себе информацию и меню бара, интернет-магазин кулинарии и площадку для аренды пространства

Результат:

Адаптивный сайт с возможностью бронирования и оформления заказа.
Конверсия заглушки — 40%

Срок: 2,5 месяца

stroganina-bar.ru



Ням-Ням

Сайт доставки готовых блюд

Цели и задачи:

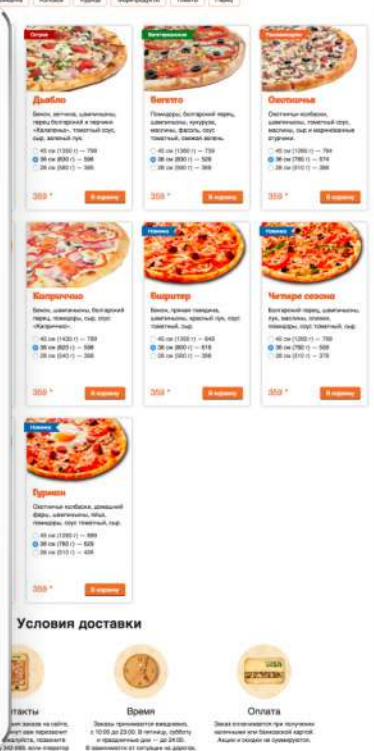
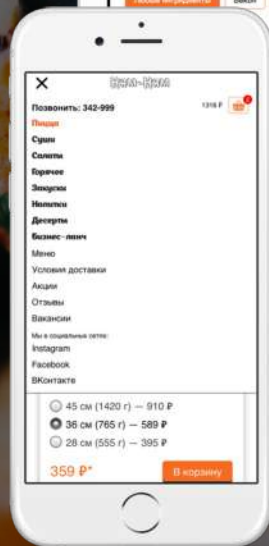
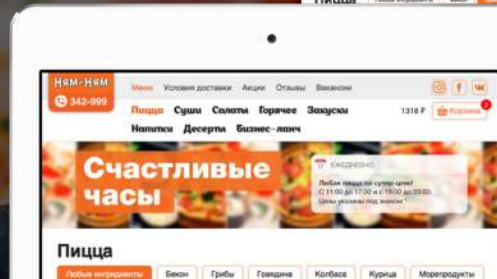
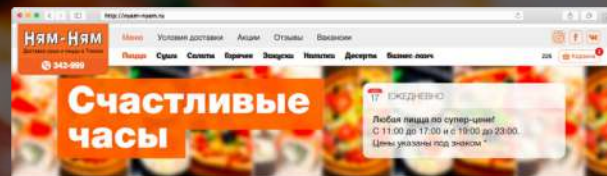
Увеличить продажи за счет заказов с сайта: структура и текст на основе SEO, редизайн, адаптивная версия, упрощение процедуры онлайн-заказа

Результат:

Рост показателей посещаемости в 1,3 раза и конверсии в 2 раза; сокращение расходов на оператора

Срок: 2 месяца

nyam-nyam.me



**ТАЁЖНЫЕ
СЛАДОСТИ**

Экостойка Таёжные сладости: 2 подхода для одного продукта

Цели и задачи:

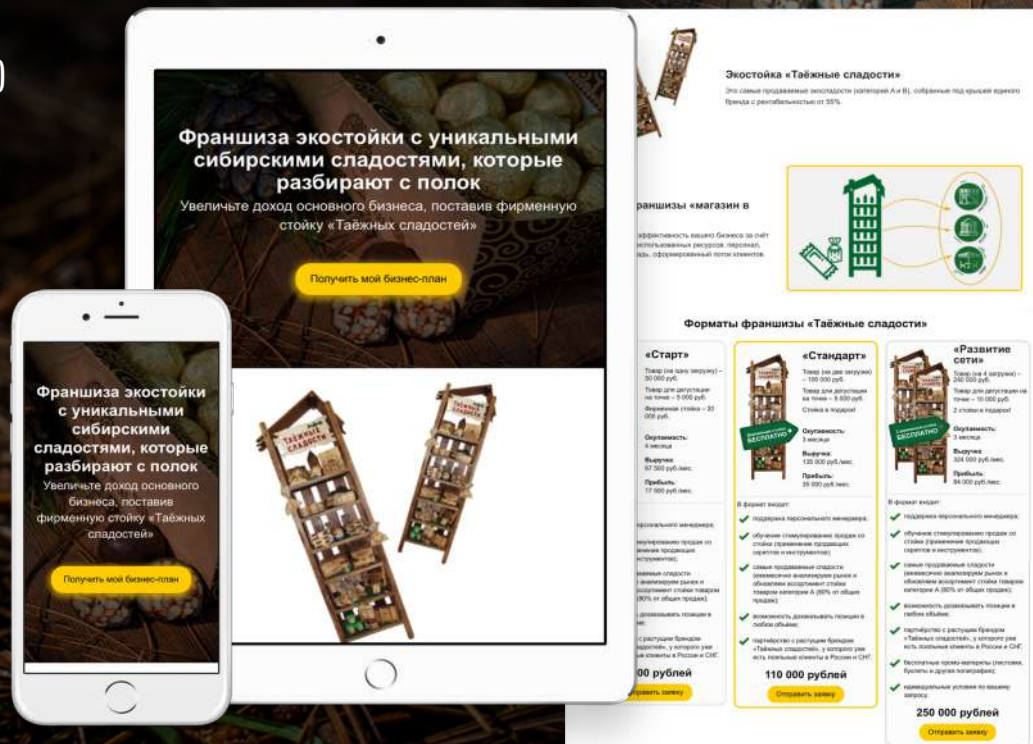
Увеличить число входящих заявок с онлайн, создать 2 адаптивных лендинга для разных моделей продажи стойки: 1) франшиза экостойки; 2) расширение торговой матрицы существующего бизнеса

Результат:

Удобный красочный лендинг с конверсией 1,74%

Срок: 1,5 месяца

taiga-sweets.ru



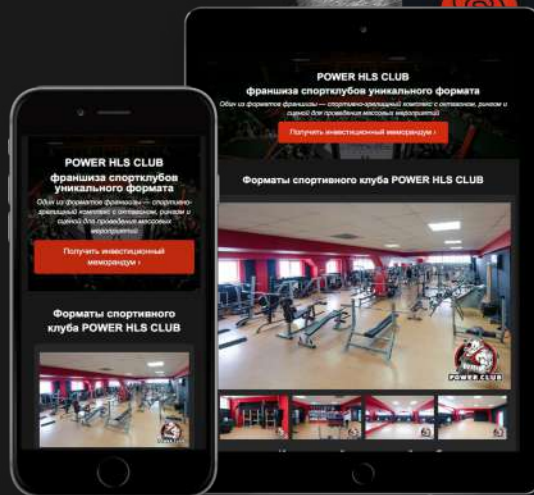
Франшиза спортклубов уникального формата POWER HLS CLUB

Цели и задачи:


Создать площадку для генерации лидов, желающих купить франшизу спортклуба. Разработать адаптивный лендинг на конструкторе для продажи франшизы, донести уникальность одного из них: спортивно-зрелищный комплекс с рингом; донести силу сформированного бренда POWER HLS CLUB

Срок: 3 недели

powerclub-f.ru




Форматы спортивного клуба POWER HLS CLUB




Мы сделаем 60% работы за вас

Наш опыт позволяет запустить проект под ключ: мы выявляем лучшие решения и готовы сопровождать вас на каждом этапе


Старт




Помещение, ремонт, оборудование




Поиск команды



Оптимизация



Повышение прибыли



Предоставим стандарты помещения, интерьерный дизайн-проект, чек-лист оборудования с карточками выбора, брендбуку, детальный пошаговый план действий.

Предоставим требования и план обучения для всей команды, все тренеры пройдут персональное обучение от франчайзера.

Введем специальную разработанную ERP-систему для контроля, автоматизации процессов и ведения финансовой отчетности с подробной аналитикой. Внедрим CRM-систему. Настроим мобильное приложение.

Расскажем, как и какие мероприятия и акции нужно проводить для продвижения бренда в вашем регионе. Раз в месяц – аудит вашей деятельности.

Отправить заявку на первый звонок

Полноформатный спортивный клуб от 500 м²

Тренажерный зал
Зона CrossFit
Зал единоборств
Зал с широким выбором групповых программ
Фитнес-бар
Магазин спортивного питания, одежды и экипировки

вестици	8,5 млн. руб.
срот	1,5 млн. руб./мес.
ибыль	от 0,5 млн. руб.
ок/маемости	до 24 мес.

Подробнее о формате

POWER HLS CLUB — это уникальная концепция и образ жизни. В 2016 году мы пришли к тому, чтобы развивать спорт по всей России.


клуб POWER HLS CLUB

20 000

довольных клиентов

3

формата спортивного клуба



Ресторанно-банный комплекс

Цели и задачи:

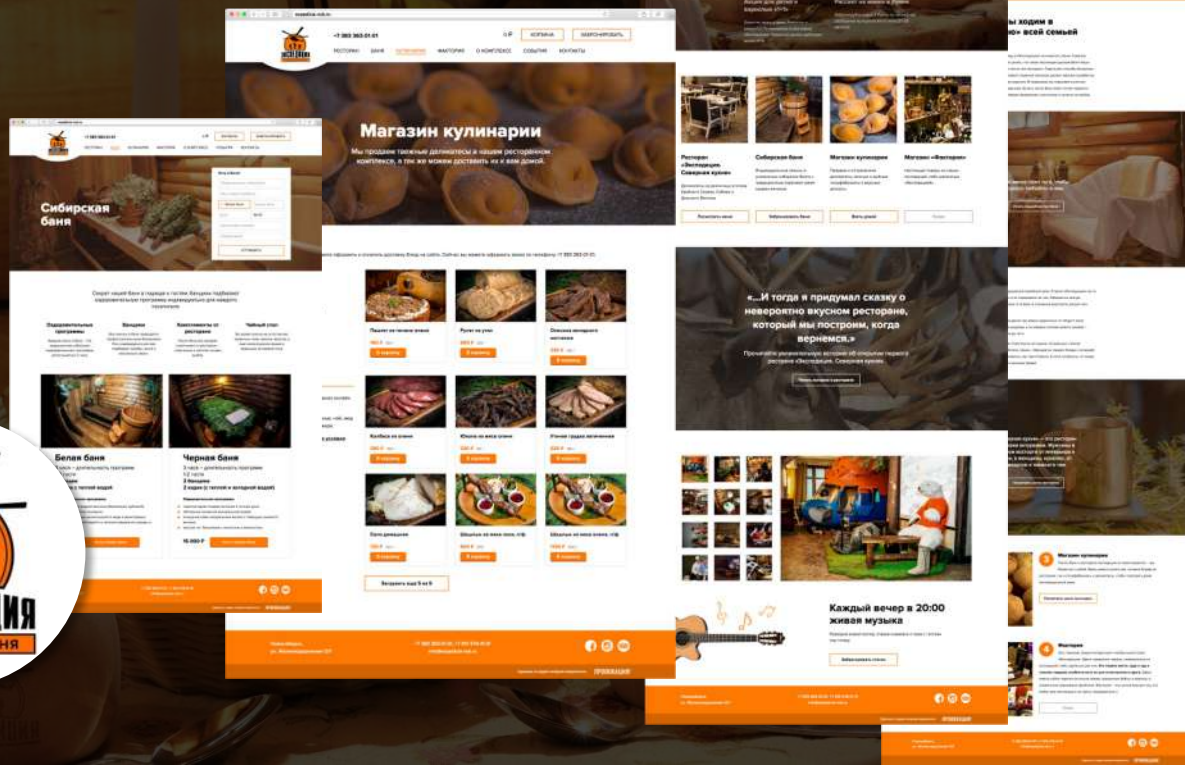
Создать имиджевую и продающую площадку для популярного ресторанно-банного комплекса: 2 интернет-магазина и продающие страницы для бани и ресторана; интеграция с 1С; подключение онлайн-оплаты

Результат:

Сайт с онлайн оплатой, бронированием бани и ресторана

Срок: 4 месяца

expedicia-nsk.ru



ГК WIN Corp: фирменный стиль

Цели и задачи:

Разработать базовый фирменный стиль для «Группы компаний WIN Corp», улучшение точек контакта: для поддержания имиджа, привлечения новых клиентов, увеличения престижа в глазах потребителя; сделать стиль уникальным и легкоузнаваемым, отражающий «ВЫЗОВ»

Результат:

Получился единый, в меру строгий и запоминающийся образ компании. Работы, сделанные в рамках проекта: обновление логотипа, деловая документация как одна из ключевых точек контакта, сувенирная продукция, шаблон презентации, фирменная одежда для участия в корпоративных мероприятиях

Срок: 1 месяц



Я люблю нефть

Цели и задачи:

Разработать дизайн коммерческого предложения для увеличения продаж продукции ручной работы с настоящей высокосернистой нефтью «Я люблю нефть»

Результат:

В результате анализа было создано 2 ком. предложения: 1) Для сувенирных магазинов, работникам нефтяных компаний; 2) Для вузов и администрации. Стильный и заметный дизайн с расстановкой акцентов

Срок: 1 неделя

СТОЛЬКО РАЗГОВОРОВ О НЕФТИ,
А В РУКАХ ЕЕ ДЕРЖАЛИ ЕДИНИЦЫ



Я люблю нефть

Цели и задачи:

Разработать книжку-буклет для сувенирной продукции ручной работы с настоящей высокосернистой нефтью «Я люблю нефть»; для привлечения клиентов и увеличения продаж

Результат:

Заказчику был предоставлен макет буклета с изображениями продукции (брелки, магниты, стенд), легкоузнаваемый дизайн с использованием гранж эффекта: гранж разводов и брызг «нефти»

Срок: 1 неделя

СТОЛЬКО РАЗГОВОРОВ О НЕФТИ,
А В РУКАХ ЕЁ ДЕРЖАЛИ ЕДИНИЦЫ



//Как мы работаем



Погружаемся в ваш бизнес,
делаем предварительное
исследование



Подготавливаем стратегию
продвижения



Реализуем план действий,
анализируем полученный
результат