



ATOMIC

СОДЕРЖАНИЕ



- [Об агентстве](#)
- [Услуги](#)
- [Ключевые лица](#)
- [Партнёры](#)
- [Клиенты](#)
- [О нас пишут](#)
- [Избранные кейсы](#)

ОБ АГЕНТСТВЕ



Digital-агентство Atomic работает над повышением эффективности бизнесов своих клиентов с 2013 года.

Мы занимаемся разработкой, развитием и продвижением корпоративных сайтов, интернет-магазинов, мобильных приложений и сервисов. Отдаем предпочтение сложным комплексным проектам и нестандартным задачам.

Особенность нашего подхода заключается в том, что мы полностью погружаемся в бизнес клиента, анализируем внутренние процессы компании, а затем предлагаем и внедряем решения по их автоматизации. Такие решения позволяют, например, сократить расходы на персонал, уменьшить время производственного цикла и в конечном итоге влияют на рентабельность бизнеса клиента.

Мы готовы приехать к вам и рассказать о нашем подходе и его результатах подробнее.

РЕЙТИНГИ



95

Топ-100 веб-студий / digital
production России Тэглайн 2017

82

Рейтинг веб-разработчиков /
интеграторов Тэглайн 2017

13

Рейтинг Рунета:
интернет-проекты
софтверной тематики

36

Рейтинг Рунета:
интернет-магазины
украшений

9

Рейтинг Рунета:
интернет-магазины
мобильной техники

УСЛУГИ АГЕНТСТВА



ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ



СЛОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ



ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ



МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ



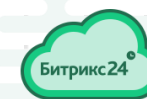
КОРПОРАТИВНЫЕ САЙТЫ



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ



ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ



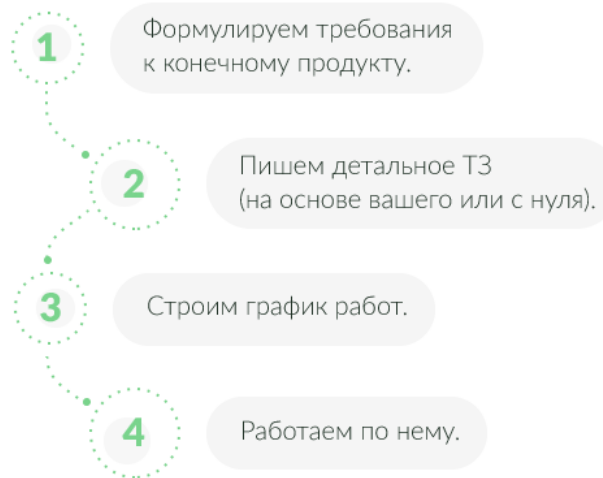
БИТРИКС-24

ДВА ПОДХОДА К РАЗРАБОТКЕ ПРОДУКТА



— «ВОДОПАД», КАСКАДНАЯ МОДЕЛЬ —

Используем в случае, когда у вас есть понимание, как должен выглядеть готовый продукт и, возможно, даже ТЗ. Бюджет и сроки при таком подходе — фиксированные, а значит, внесение изменений по ходу проекта невозможно.



Вы получаете готовый продукт в установленный срок.

— AGILE, ГИБКИЙ ПОДХОД —

Мы строим работу по этой модели, если у вас есть идея, но нет понимания, в каком направлении двигаться для начала ее реализации, и вообще, с чего начать.

Поэтому мы итеративно, по шагам разрабатываем веб-продукт. Подход подразумевает возможность пересмотра функционала «на лету». Поэтому, бюджет при таком подходе гибкий, также как и сроки реализации.



КЛЮЧЕВЫЕ ЛИЦА



ДМИТРИЙ КАЛАШНИКОВ
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР



ЯДАДЬЯ ИСАКОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР



АНТОН КОСТИН
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ

ПАРТНЕРЫ



Член ассоциации
интерактивных
агентств



Золотой партнёр
«1С-Битрикс»

РАЭК⁺

Член digital-
кластера РАЭК

НАШИ КЛИЕНТЫ



RASARIO

INPAS
PAYMENT SOLUTIONS



MOSCHINO



PHILIPS



О НАС ПИШУТ



Forbes

**VC
.ru**

**СЕКРЕТ
ФИРМЫ**

CoSSA



Sostav.ru

ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



JULIA DAVIDIAN

Интернет-магазин ювелирного бренда

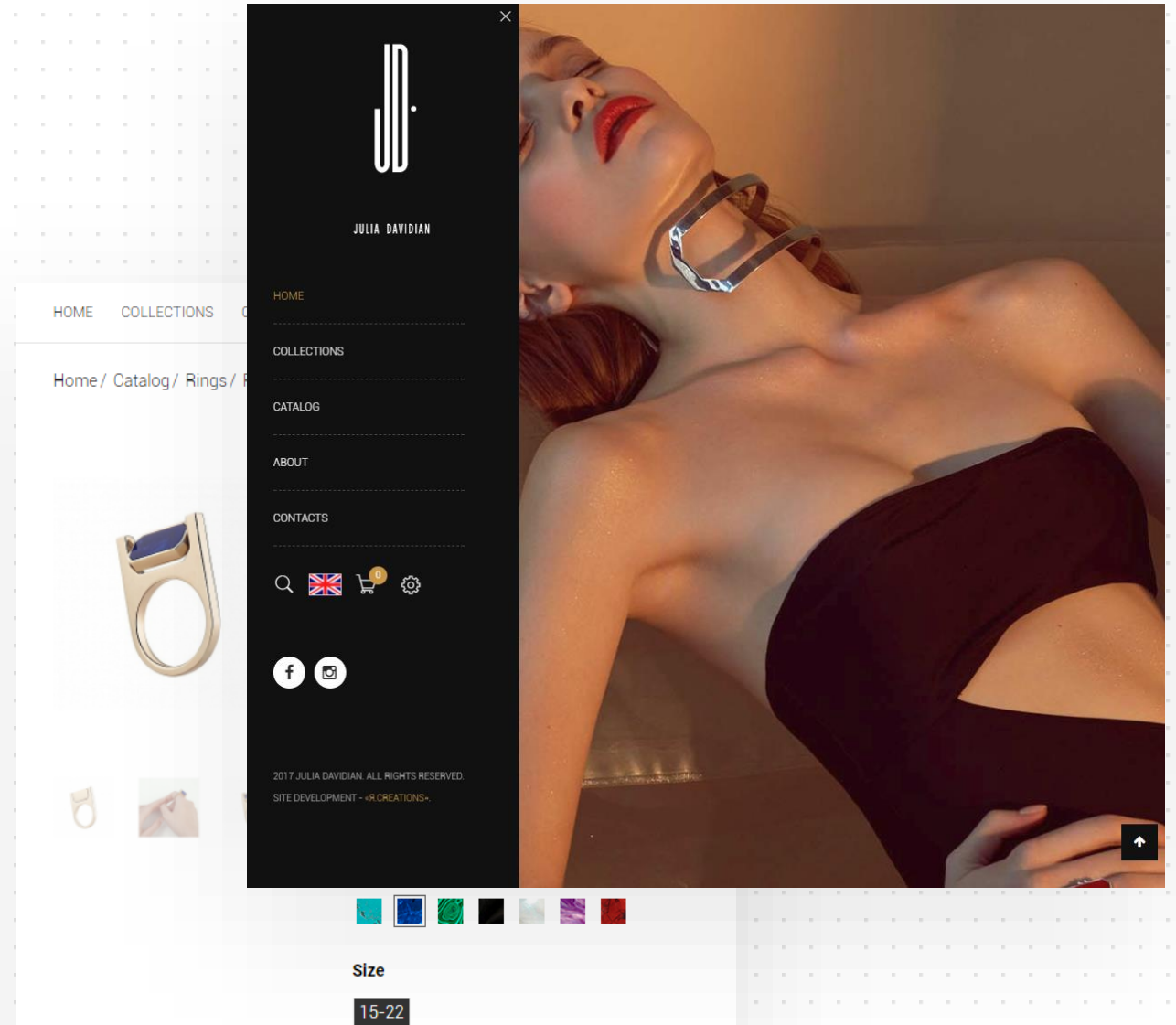
Решения

- Интеграция с почтовыми службами.
- Подготовка контента.
- Полноценный интернет-магазин.
- CRM, заточенная под соцсети.

Результат

- Онлайн канал продаж стал основным.
- Увеличение маркетинговых показателей на 75%.
- Улучшение качественных обращений в 7 раз.
- Рост обращений от тематических СМИ.

Мы поддерживаем и развиваем клиента более 1-го года.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ

ВДС-ГРУПП

Интернет-магазин строительной компании

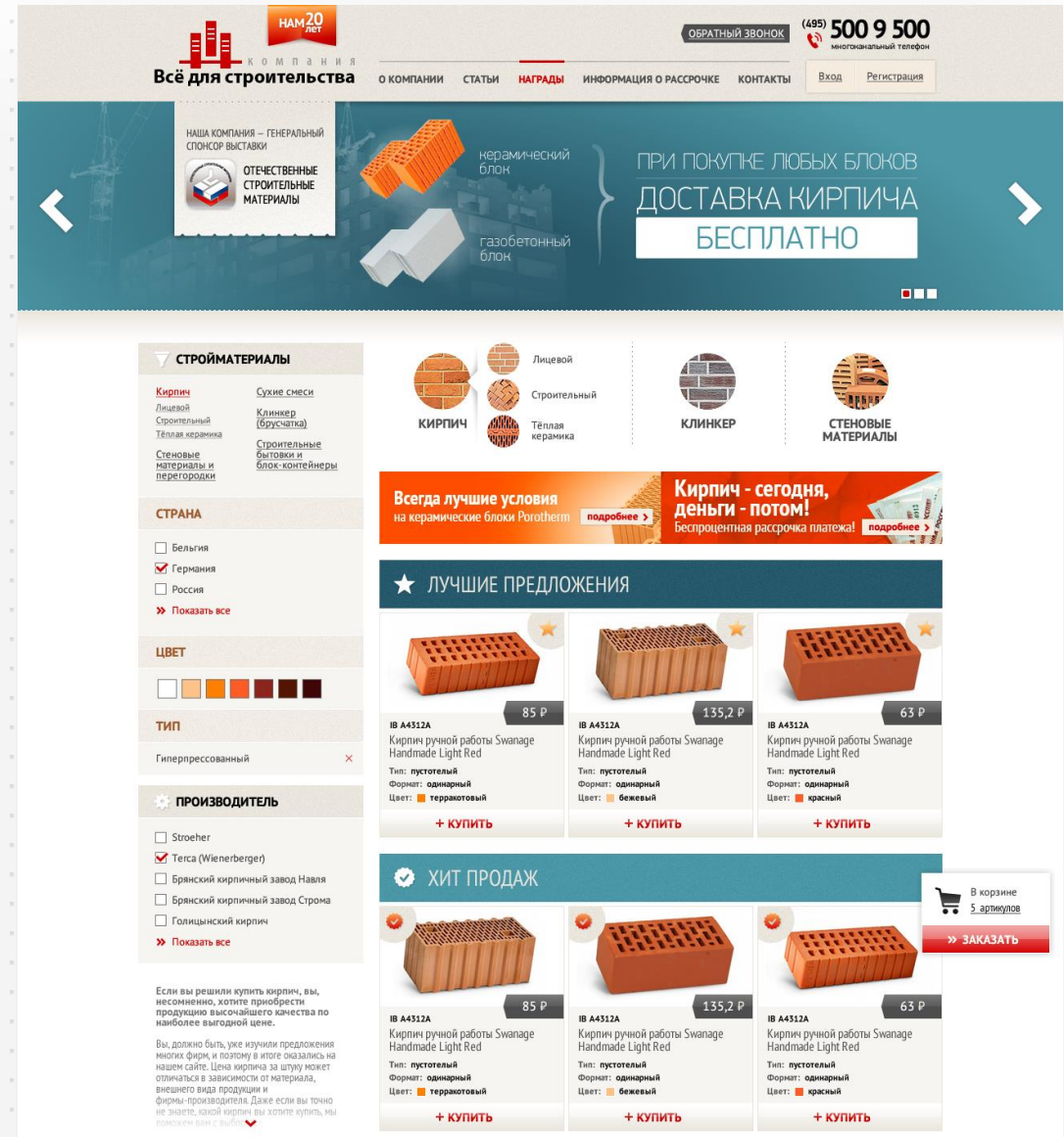
Решения

- Интеграция с 1С.
- Умный калькулятор доставки.
- Полноценный интернет-магазин.

Результат

- Рост продаж на 25%.
- Узнаваемость компании.
- Увеличение количества постоянных клиентов.
- Увеличение среднего чека на 15%.
- Появление b2b-направления деятельности компании.

Мы поддерживаем и развиваем клиента более 4-х лет.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



DHL EXPRESS

Модуль для крупнейшей службы доставки

Решения

- Легкая установка на популярные CMS.
- Единый канал для любого клиента.

Результат

- Возможность формирования чеков, накладных.
- Инсталляция модуля за 30 минут.
- Увеличение количества клиентов DHL за счет доступности.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



РАМЕНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ

Учетная система для сети, состоящей из 23 розничных магазинов

Решения

- Товарный модуль.
- Финансовый модуль.
- Кассовый модуль.
- Производственный модуль.

Результат

- Наглядная система для аналитики бизнеса.
- Контроль товарного учета.
- Детальный отчет финансовых показателей.
- Единая эко-система.

Срок разработки – 1,5 года.

Мы поддерживаем и развиваем клиента более 3-х лет.

The screenshot displays the SHOPMATE web application interface. The top navigation bar includes the SHOPMATE logo, a chat icon, and a 'Выйти' (Logout) button. The left sidebar contains a menu with items: Главная (Home), Товары и накладные (Goods and Invoices), Оприходование товара (Goods Receipt), Касса (Cash), Список чеков (Check List), Финансы (Finance), Поставщики (Suppliers), Клиенты (Clients), Производство (Production), Сотрудники (Employees), and Настройки (Settings). The main content area is titled 'Товарооборот' (Inventory Turnover) and features a search bar, date filters, and a table of goods. The table columns are: Товар (Goods), Объем продаж (Sales Volume), Выручка (Revenue), Оборачиваемость (дл. в день) (Turnover (days)), Средняя закупочная (Average Purchase Price), Рекомендуемая наценка (Recommended Markup), Цена на продажу (Selling Price), and Действия (Actions). The table lists four items: Кока-Кола, 1л (Coca-Cola, 1L), Фанта 1.5 л (Fanta 1.5L), Салфетки (Napkins), and Платочки носовые (Nose Tissues). Below the table is a pagination control showing pages 1, 2, 3, ..., 28, 29, 30.

Товар	Объем продаж	Выручка	Оборачиваемость (дл. в день)	Средняя закупочная	Рекомендуемая наценка	Цена на продажу	Действия
Кока-Кола, 1л	895	420 000 Р	5	120	+250	152 Р	
Фанта 1.5 л	680	380 000 Р	7	90	+383	35 Р	
Салфетки	490	187 000 Р	15	75	+125	90 Р	
Платочки носовые	639	120 000 Р	12	68	+95	50 Р	

ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ

INPAS COMPANY

Учетная система крупнейшего дистрибьютера банковского оборудования

Решения

- Объединить данные из 2-х БД (Oracle & MSSQL).
- Разработка интерфейса.
- Конструктор для построение отчетов.

Результат

- Генерирование отчетов за рекордные 1-2 минуты.
- Клиенты Inpas получили доступ к аналитике.
- Прозрачные цифры бизнеса.
- Учет оборудования.

Срок разработки – 6 месяцев.



The screenshot displays the INPAS web application interface. The top navigation bar includes the INPAS logo, a main menu with 'Главная' and 'Подразделения', and user information 'Ярослав Константинов' with links for 'Настройки' and 'Выход'. Below this is a secondary menu with icons for 'Отчёт по банку', 'Отчёт по номеру отчёта', 'Отгруженное оборудование', 'Оборудование в сервисе', 'По серийным номерам', and 'Все ремонты клиента'. The main content area is divided into three sections: 1. Search section: 'Поиск по банку' and 'Поиск по товару'. It features input fields for search criteria, dropdowns for bank selection, and a 'Найти' button. Below the search fields is a keyboard navigation bar (А Б В Г Д Е Ж З И Й К Л М Н О П Р С Т У Ф Х Ц Ч Ш Щ Ъ Ы Ь Э Ю Я) and a 'Все банки' link. 2. Table section: 'Все отделения банков'. It contains a table with columns: 'Отделение банка', 'Кол-во аппаратов', 'Последняя активность', and 'Дата активности'. The table lists several branches of Sberbank and Alfa-Bank. 3. Service history section: 'Последние изменения по Сервису'. It shows a list of items with their IDs and status updates. A sidebar on the left contains a 'Товар се' section with a 'Модель GFS' and a 'Владелец' dropdown set to 'Сбербанк Южный'. Below this is an 'История' section with a table of dates (10.02.2013, 15.02.2013, 08.04.2014, 15.02.2013, 10.02.2013, 10.02.2013) and a 'Раннее' button at the bottom. At the bottom of the page, there is a 'Trackmate' logo.

ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ

SAAS-РЕШЕНИЕ

Учетная система для бизнеса сферы красоты

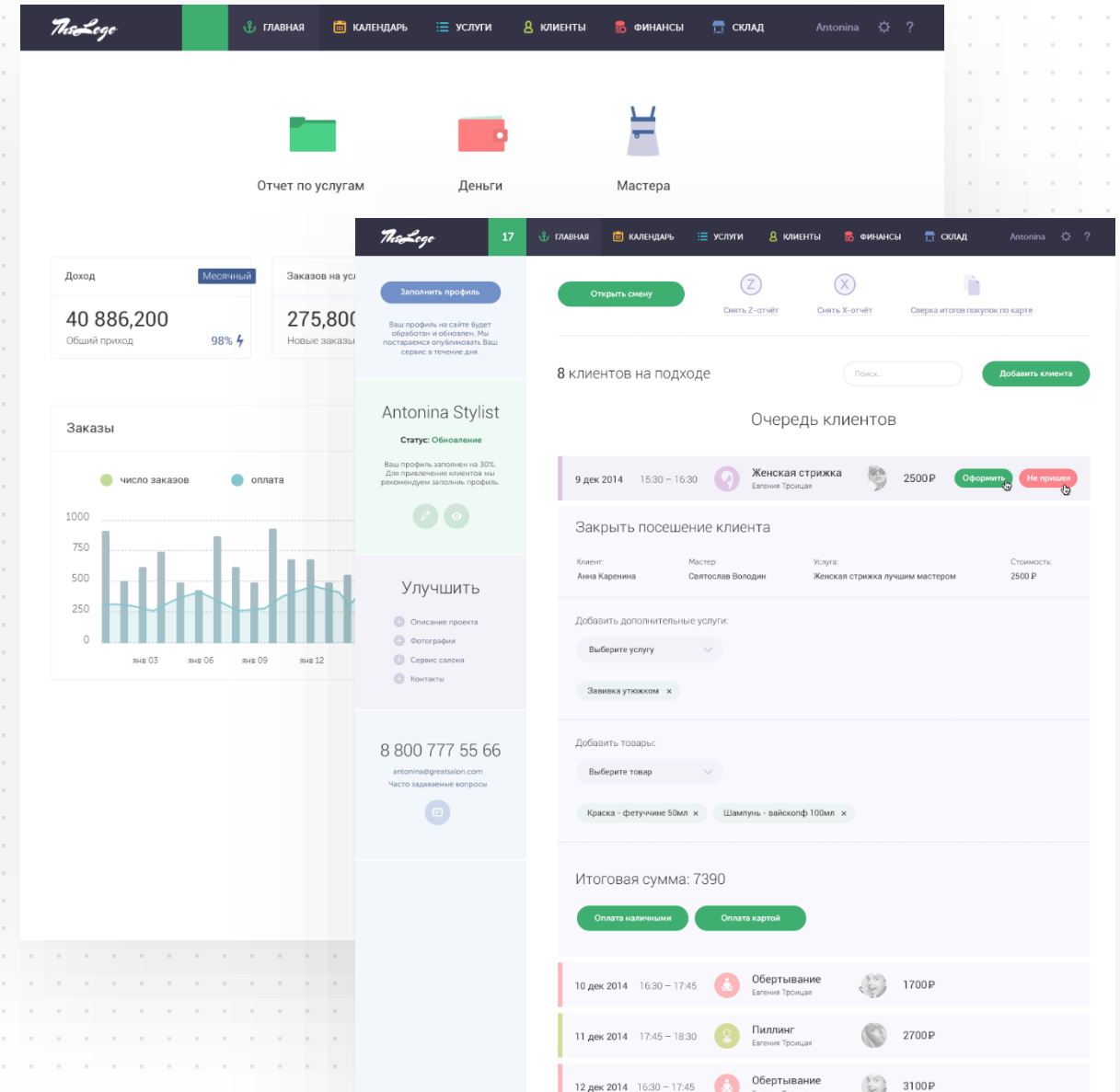
Решения

- Календарь записей, работающий с Big Data.
- Финансовый и складской модули.
- Кассовая система.
- Полноценная CRM.

Результат

- Рост показателя рентабельности бизнеса на 30%.
- Детальная финансовая отчетность.
- Прозрачный контроль администраторов.

Срок разработки – 9 месяцев.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ

KOSHER

Корпоративный сайт-каталог

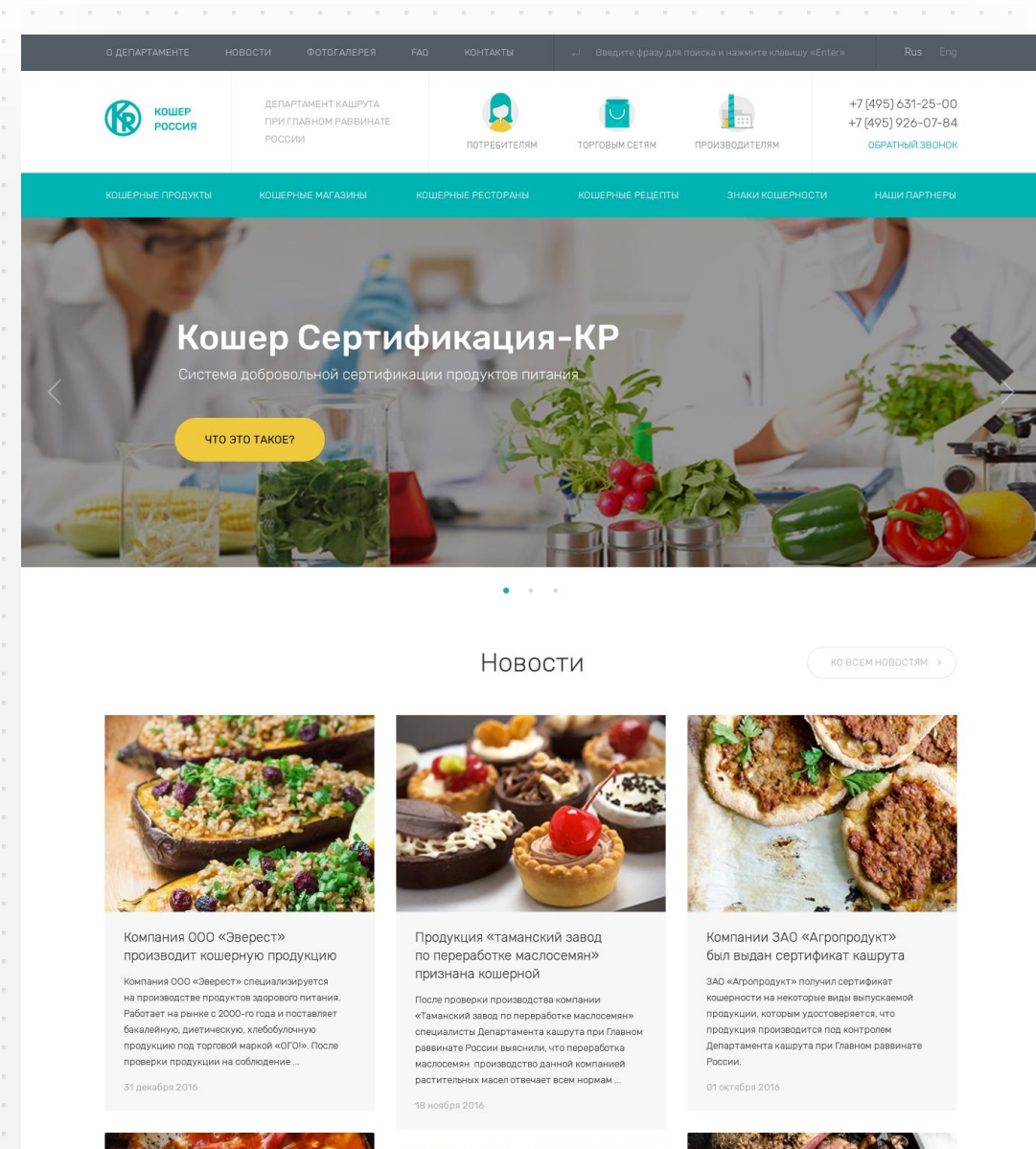
Решения

- Создание нестандартной структуры каталога.
- Поиск всех товаров по штрихкоду.
- Подготовка контента для публикации.

Результат

- Рост обращений со стороны клиентов-производителей Департамента.
- Увеличение вовлеченности пользователей сайта x3.
- Трехкратное увеличение продаж сертифицированных продуктов.

Мы поддерживаем и развиваем клиента более 5-ти лет.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



ART LAND STUDIO

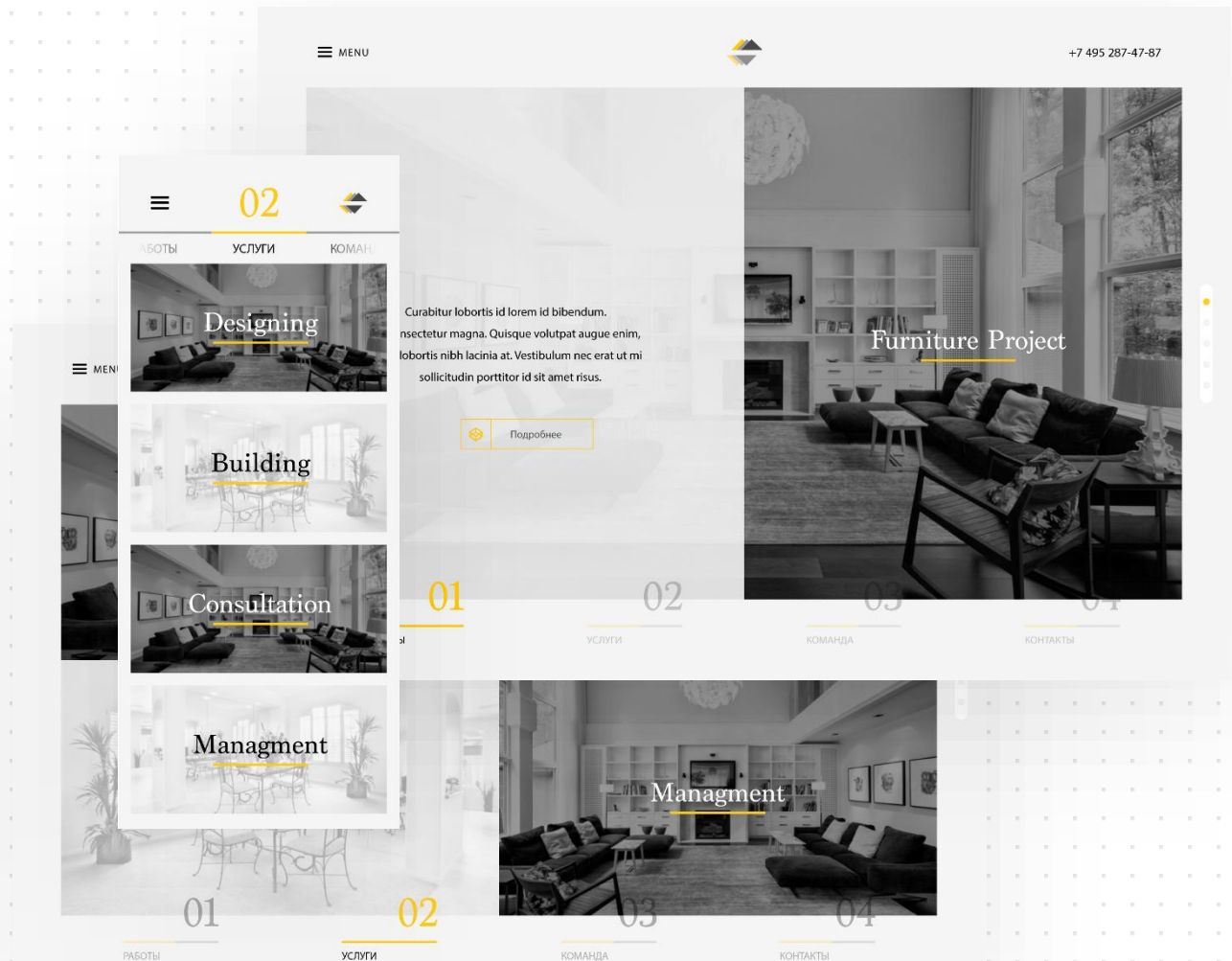
Корпоративный сайт

Решения

- Адаптивный сайт.
- Удобная навигация для потенциального клиента.

Результат

- Снижение нагрузки на отдел продаж за счет доступности ассортимента в онлайн.
- Увеличение продаж ассортиментной матрицы за счет наглядного каталога товаров и услуг



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



KOSHER

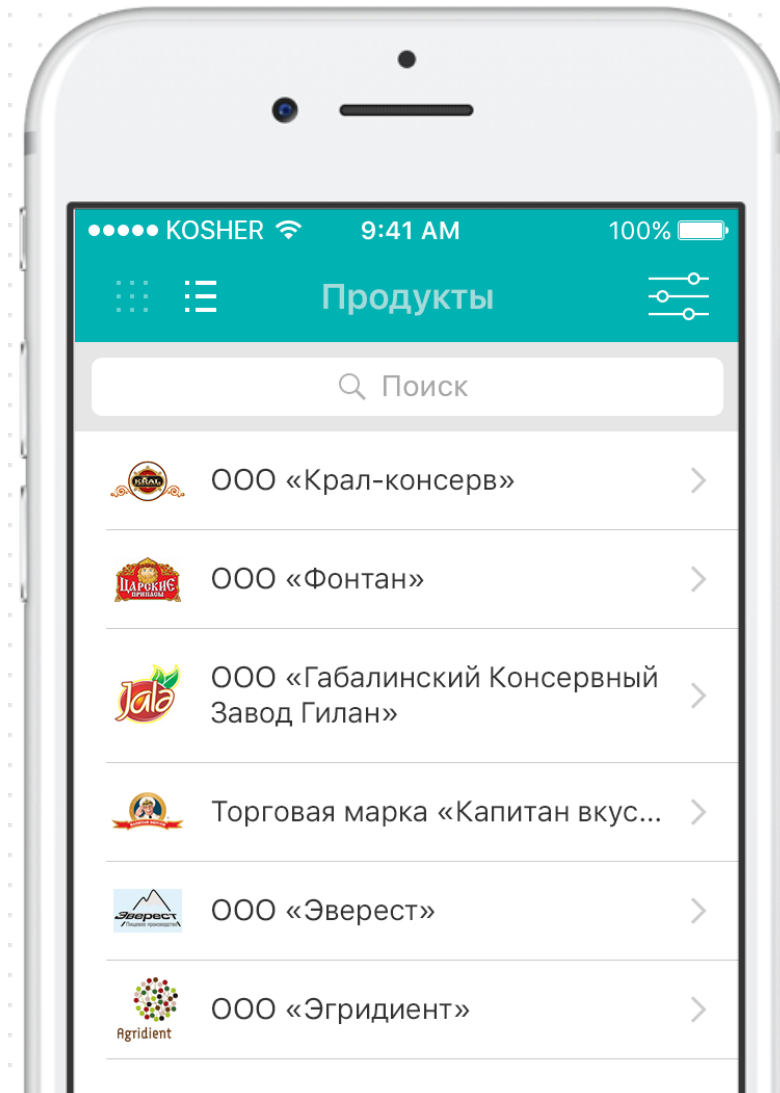
Мобильное приложения для iOS и Android

Решения

- Удобное представление информации сайта в мобильном приложении.
- Поиск всех товаров по штрихкоду с помощью сканера.

Результат

- Рост обращений со стороны клиентов-производителей Департамента.
- Увеличение LTV пользователя.
- Трехкратное увеличение продаж сертифицированных продуктов.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



SUZY WONG

Мобильное приложение химчистки для iOS и Android

Решения

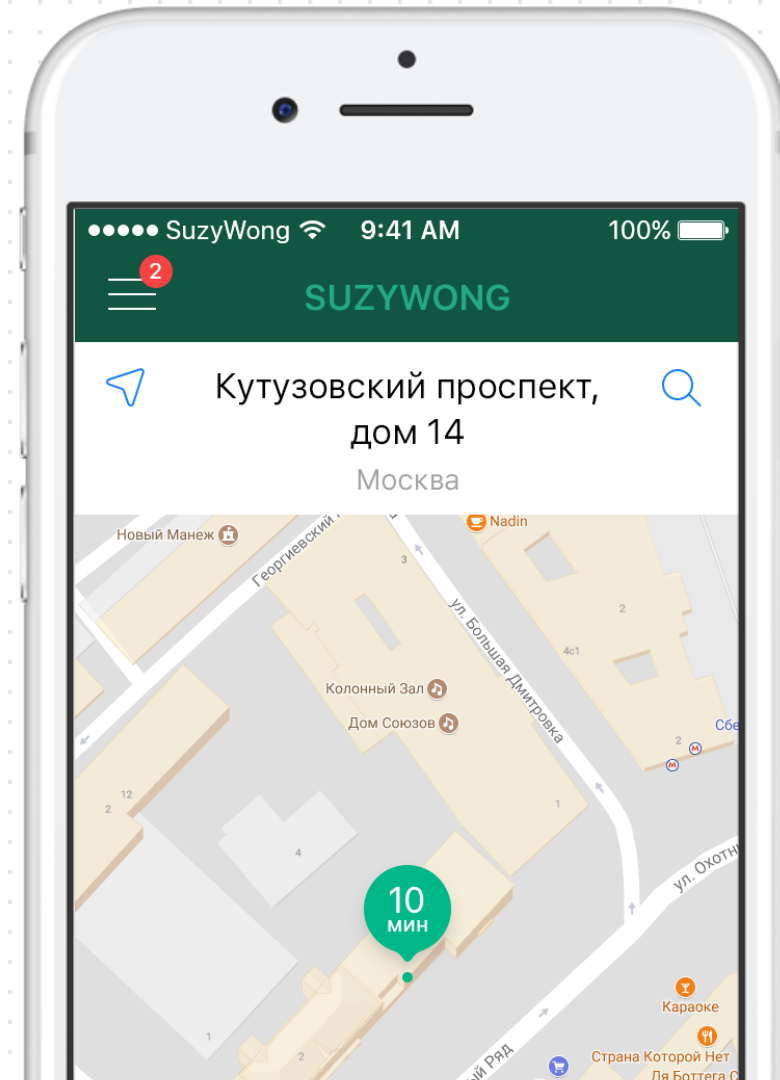
- Вызов водителя в «один клик».
- Интеграция личного кабинета с учетным ПО.
- Автоматизация процесса приема заказа.

Результат

- Количество удаленных клиентов увеличилось в 7 раз.
- Средний LTV пользователя – 12.
- Омниканальный трафик – 17%.
- Рост b2b-направления бизнеса – 25%.

Срок разработки – 9 месяцев.

Мы поддерживаем и развиваем клиента более 2-х лет.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



LEROY MERLIN

Единая коммуникационная стратегия



Проблема

Отсутствие объединяющей коммуникационной стратегии, в которой взаимодействуют все площадки бренда. Медленная и неструктурированная обратная связь.

Решение

Спроектировать и запустить digital-инфраструктуру бренда, включающую в себя: страницы в социальных сетях, мессенджеры, сайт, YouTube, блог.

Результаты

1 615

Обращений, которые были решены в соцсетях за 2 месяца работ.

на 396

Вырос онлайн-трафик из соцсетей по сравнению с предыдущим месяцем.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



POLARIS

Продвижение всего ассортимента товаров компании

Проблема

Отсутствие стратегии с учетом встраивания в контент промоушена не только техники для кухни, но и других категорий: техника для дома, уход за волосами и уход за телом, посуда, климатическое оборудование.

Решенные задачи

- Стать лидером (топ-3) по охвату и вовлеченности ЦА в социальных сетях.
- Увеличение brand awareness.
- Продвижение фокусного ассортимента. Рост продаж.

Замысел креативной идеи «Тайная жизнь домашних приборов» заключается в оживлении товаров бренда, отражая уникальный характер и особенности каждого прибора. Также стратегия позволяет продемонстрировать аудитории разнообразие продуктов Polaris.

Результаты

9 млн.

Общий охват в соцсетях за 3 месяца.

351

Обращений, которые были решены через соцсети.

76 тыс.

Реакций от пользователей за 3 месяца.



Посмотреть пример на Facebook –



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



VEGETA

Повышение активности бренда в соцсетях

Проблема

Низкая активность бренда в социальных сетях по сравнению с конкурентами, отсутствие ядра активных и заинтересованных пользователей.

Решенные задачи

- Привлечь в группу активных заинтересованных пользователей.
- Увеличить узнаваемость бренда среди ЦА.
- Увеличить количество и качество вовлеченности подписчиков сообществ бренда.

Была сформулирована стратегическая задача: привлечь в группы лояльных бренду пользователей. Креативная идея «Твой кулинарный талант» эмоционально обыгрывает пять базовых преимуществ приправ: просто, быстро, вкусно, разнообразно и полезно. На этих пяти составляющих был выстроен рубрикатор для социальных сетей.

Результаты

1,9 млн.

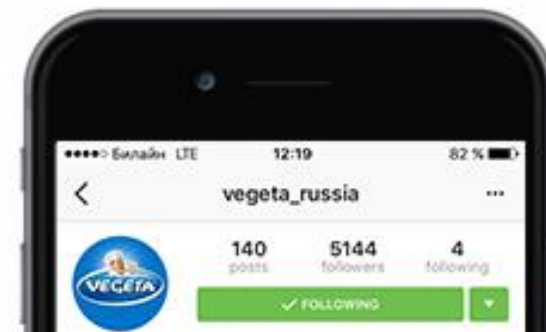
Общий охват в соцсетях за 4 месяца.

x44,5 раз

Увеличилось количество подписчиков.

127 тыс.

Пользователей просмотрели видео и лайфхаки.



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



АЛЬФА-БАНК

HR-продвижение банка

Проблема

Банки утратили свою привлекательность как место работы для молодых креативных кадров, так как сложился прочный стереотип «работать в банке – это скучно».

Решенные задачи

- Сформировать имидж банка как желаемого работодателя.
- Обеспечить поток качественных кадров.
- Заслужить лояльность сотрудников.

Специально для социальных сетей мы разработали идею «Действуй чтобы победить». На первом этапе, упор был сделан на формировании ядра активных пользователей среди действующих сотрудников компании. Для чего использовались вовлекающие конкурсы, стикеры и интервью. На втором этапе фокус сместился в сторону привлечения новых сотрудников.

Результаты

103 тыс.

Количество
вовлеченных
пользователей.

1,4 млн.

Общий охват
кампании в
соцсетях.

12%

Посетителей
сайта заполняли
резюме, переходя
из соцсетей.



Посмотреть пример на Facebook –



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



МУЗТОРГ

Продвижение главного музыкального магазина России

Проблема

Низкая активность подписчиков в социальных сетях, отсутствие ядра активных заинтересованных пользователей.

Решенные задачи

- Разработать единую креативную концепцию для всех сообществ для того, чтобы сплотить лидеров мнений.
- Оптимизировать стоимость привлечения пользователя.
- Увеличить конверсию в продажи из соцсетей.

Мы разработали и предложили единую объединяющую идею «Стань легендой Музторга». Подписчики Музторга получили шанс «стать легендой» проявляя активность в сообществе. Учитываются все действия: лайки, share, репосты, участие в конкурсах, комментарии. Каждый месяц с помощью IQ Buzz мы определяем лидера рейтинга пользователей и размещаем его на обложке сообщества.

Результаты

на 179%

Выросло кол-во вовлеченных пользователей в Facebook.

4,1 млн

Контактов, это общий охват кампании за 4 месяца.

на 63,6%

Увеличилось кол-во комментариев в сообществе бренда в VK.

музторг		05.11	HIM
		Чт	17:00
02.11	AER	06.11	MARON 5
Пн	17:00	Пт	17:00
03.11	THE OFFSPRING	07.11	THE BEATLES
Вт	17:00	Сб	17:00
04.11	MUSE	08.11	blur
Ср	17:00	Вс	17:00



Посмотреть пример на Facebook –



ИЗБРАННЫЕ КЕЙСЫ



Делимобиль

Задача

Управление репутацией и обработка запросов пользователей.

Решенные задачи

Агентство автоматизировало поиск упоминаний бренда в социальных сетях и довела время 1й реакции на сообщения пользователей до 10 минут. Полученная обратная связь передается клиенту для улучшения сервиса компании.



Задача

Донесение ЦА информации о необходимости оформления Паспорта Болельщика и предотвращение негативных реакций.

Решенные задачи

Автоматический мониторинг упоминаний на 6 языках, реагирование на негативные упоминания от агентов влияния и посев необходимой информации на значимых ресурсах.



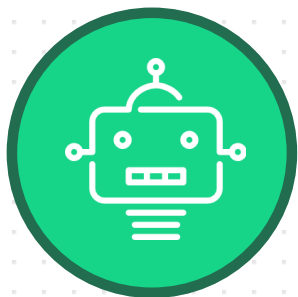
Задача

Поддержка новых и существующих продуктов компании.

Решенные задачи

Посев необходимой информации и ведение диалога с целевой аудиторией. Создание развернутых обзоров на продукты компании и публикация их на релевантных ресурсах.

ТРЕНДЫ SOCIAL MEDIA 2017



ЭПОХА
ЧАТ-БОТОВ



БУМ ВИДЕО
КОНТЕНТА



LIVE STREAMING
НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ



РАСШИРЕНИЕ
ФОРМАТОВ



УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ
ТРАФИКА МОБАЙЛА
НАД ДЕСКТОПОМ



СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ
РОСТ AD BLOCK



UGC – НОВЫЙ
ФОРМАТ НАТИВА

PR И МАРКЕТИНГ



CREATIVE
PRODUCTION



MEDIA
RELATIONS



EVENTS

CREATIVE PRODUCTION



NATURA SIBERICA

Производство журнала



CREATIVE PRODUCTION



FIELMANN

Креативная фотосъемка
рекламной кампании



EVENTS



PHILIPS

Пресс-ивент



EVENTS



MOSCHINO

Celebrity активация



MEDIA



ODRI

Публикации в СМИ

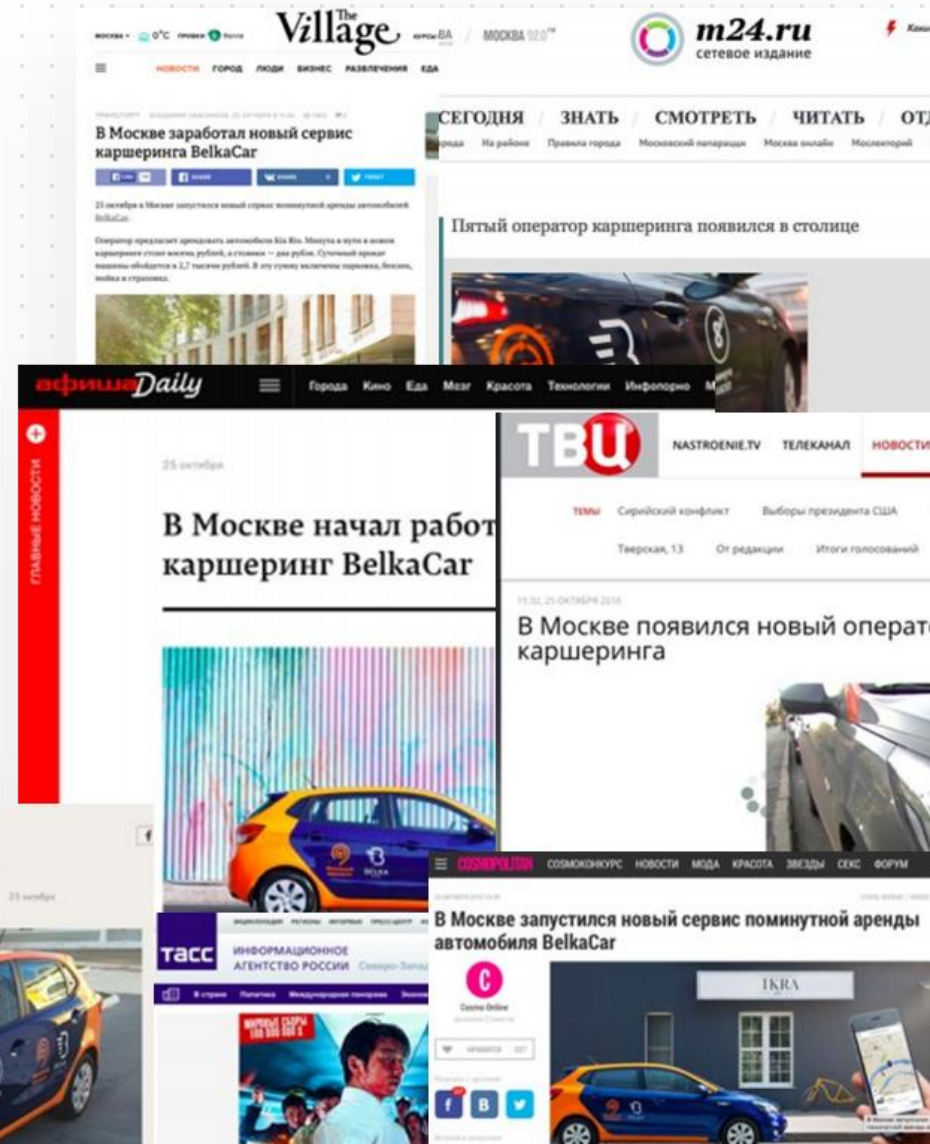


MEDIA



BELKACAR

Публикации в СМИ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ДМИТРИЙ КАЛАШНИКОВ

ВАШ МЕНЕДЖЕР



+7 (917) 503-73-32
dima@atomic-digital.ru



АТОМІС

КОНТАКТЫ АГЕНТСТВА



+7 (495) 374-58-11
info@atomic-digital.ru

www.atomic-digital.ru