

ИСТОРИЯ ОДНОГО СТРАННОГО ЗВОНКА

или как с помощью Google
Adwords полететь в космос.



Успешный кейс нашего клиента



**Dynamic
Frameworks
Development**



ARTNET

Мы не просто команда, мы — друзья. Каждый человек, который приходит к нам, попадает в нашу маленькую ячейку и становится близким человеком.



Корпоративная культура

Мы ценим наших клиентов, потому что проходим с ними очень часто полный цикл развития их бизнеса — от момента идеи, зарождение бренда, рост продаж, решение проблем и кризисов до становления проекта полноценным бизнесом, генерирующим доход.



Инновации нашей компании

Мы ориентируемся не на услуги, а на проект в целом. Поэтому предоставляем полный спектр услуг в интернет-маркетинге, в которых нуждается наш клиент: от разработки нейминга, фирменного стиля, сайта, рекомендации по рекламной стратегии, реализации данной стратегии инструментами интернет-рекламы до консультаций в сфере бизнеса в целом.



Технологии нашей компании

Мы используем популярные программные обеспечения для внутренней коммуникации между разработчиками, специалистами и менеджерами. Кроме этого, мы реализовали свой продукт — внутреннюю CRM-систему по ведению клиентов и финансов, адаптированную под нашу компанию.



Как наша компания приобретает, увеличивает и удерживает ваших клиентов

Мы уже более 10 лет на рынке Украины. Пользуемся, как стандартными методами привлечения и удержания клиентов, так и абсолютно неординарными, который возникают у нас в процессе еженедельного "Brain Storm".



История

День в рекламном агентстве не бывает обычным, потому что каждый день мы превращаем в идею, в нечто осязаемое – слоган, логотип, продажи, стартапы. Поначалу это очень вдохновляет, но со временем оказывается, что ко всему привыкаешь. Пока не произойдёт что-то невероятное, например, как этот случай...

В обычном хаосе и рабочем возбуждении нашего офиса раздался звонок. Мужчина поздоровался и попросил соединить его сразу с руководителем. Представившись, он без лишних слов перешёл к сути вопроса: – Нам нужна реклама. Но она должна быть такой, чтобы мы её запустили и смогли полететь в космос.

Повисла пауза. Опыт подсказал руководителю, что каким бы необычным не был запрос, сразу смеяться клиенту в трубку всё же не стоит. На всякий случай, он решил переспросить:

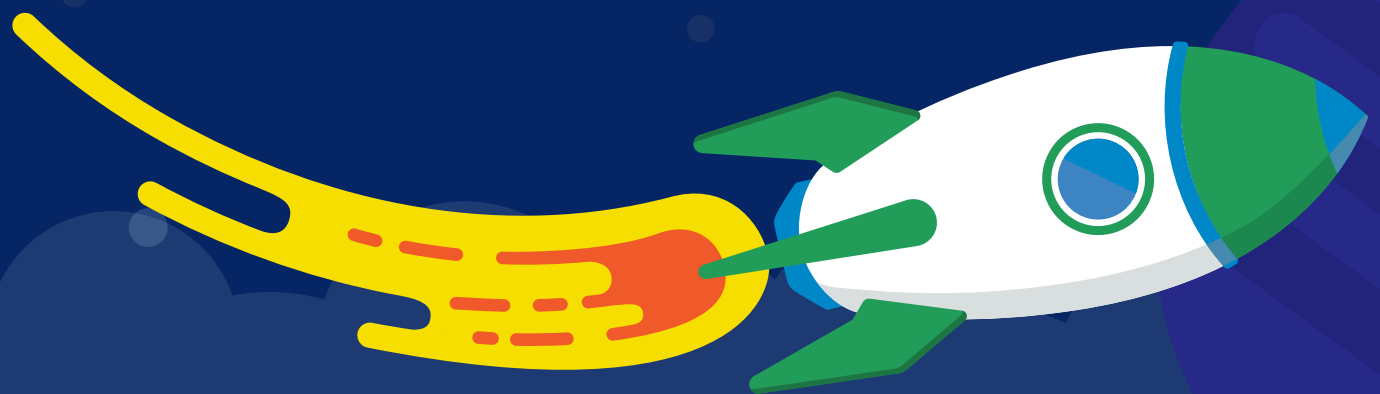
– Вы шутите?

– Не совсем, – ответил необычный клиент. – Сервис, через который мы делаем продажи, предлагает уникальный бонус. Они обещают, что в том случае, если я заработаю на их сервисе 25 000 000\$, тогда для меня будет организован полёт в космос! Скажите, с Вами мы сможем полететь в космос?



История

Это стало для нас настоящим вызовом. Так высоко, в прямом и переносном смысле, мы ещё не взбирались. Этот удивительный звонок стал началом истории нашего совместного успеха, первого заработанного миллиона клиентом и совершенно нового витка развития нашей компании.



Option 1

Join one of the first commercial space flights into outer space. Are you game?



Option 2

Enjoy 1st class flights and seven days accommodation for two at the world's most luxurious hotel, the Burj Al Arab



Option 3

Choose your own adventure. Do something amazing and we'll foot the bill!

JOIN

\$750,000

\$25,000,000



1. Знакомство с необычным бизнесом нашего клиента

Наш клиент оказался разработчиком темплейта, который он предлагал покупателям через международную биржу темплейтов – Theme Forest, Envato. У него уже был опыт в продвижении своего продукта через интернет, но результаты оставляли желать лучшего.

Наша совместная работа началась с самого основного – с понимания, что мы должны продавать и кто это должен покупать?



1. Знакомство с необычным бизнесом нашего клиента

Для этого мы:

1

ПРОНИКЛИСЬ
ПРОДУКТОМ

2

ИЗУЧИЛИ ВСЕ ПРАВИЛА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ENVATO MARKET

3

ИЗУЧИЛИ ВНУТРЕННИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ И
ОРГАНИЗАЦИЮ РАБОТЫ
КОМАНДЫ КЛИЕНТА,
СОПОСТАВИЛИ, КАК ЭТО
МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ, А
ОСОБЕННО ПОМОЧЬ В
НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На удивление, клиент оказался очень открытым, что очень помогло нам в максимально интегрироваться в его проект.

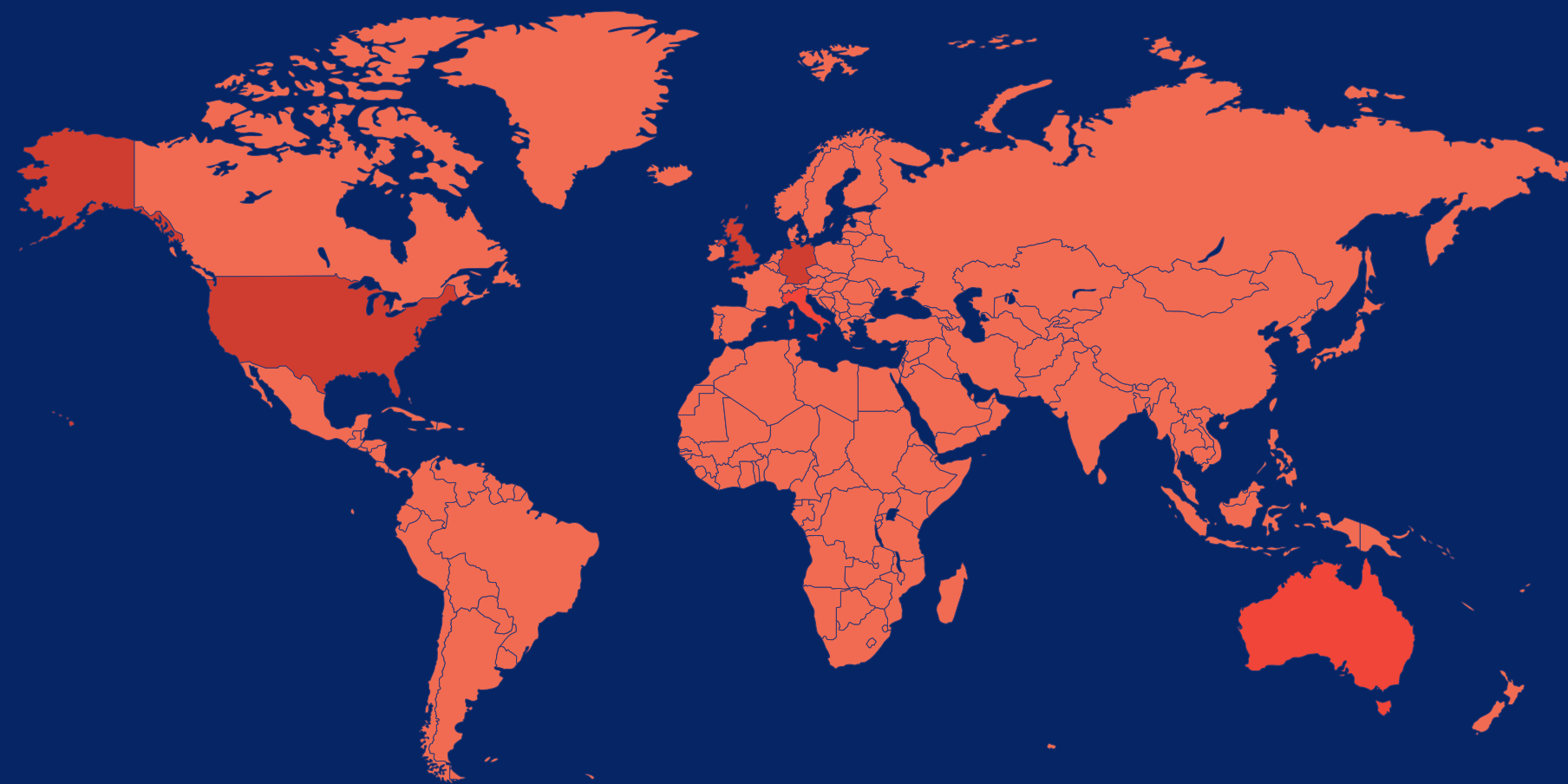
Уже **спустя 2 месяца** плотного сотрудничества мы чувствовали в себе уверенность, что можем сами становиться авторами на Envato Market.



2. Как мы поднимали бизнес:

Изначально наш клиент был ориентирован только на рынок США. Но проанализировав данные посещаемости и специфику рынка, мы пришли к выводу, что его целевая аудитория – практически находится во всем мире, и донесли эту информацию до клиента с помощью подтвержденных данных.

Google Adwords – оказался самым подходящим инструментом, потому что позволяет охватить пользователей по всему миру. Поэтому мы решили основательно приложить свои усилия именно в этом направлении.



2. Как мы поднимали бизнес:

Спустя несколько месяцев мы провели более глубокий анализ действующих кампаний. Результаты анализа дали нам понять, что предстоит серьезный и трудоемкий процесс.

На протяжении 2-х месяцев мы корректировали работу наших рекламных кампаний как на уровне стран, так на уровне и отдельных городов – и это принесло свои плоды.



2. Автоматизация

В виду реализации всевозможных вариантов и стратегий продвижения в Adwords, мы столкнулись с рядом ограничений по объему рекламного аккаунта, что подтолкнуло нас к необходимости автоматизации и оптимизации наших рекламных кампаний.

Так же была организована полная выгрузка реальных транзакций и каналов продаж из Envato Market, а так же синхронизация этих данных в электронную торговлю Google Analytics, что открыло перед нами новые возможности развития нашего проекта.



3. Кастомизация рекламы

В процессе развития проекта мы поняли, что интернет-юзеры из разных стран реагируют на рекламу абсолютно по-разному. В виду этого были предприняты следующие меры:

- 1) Локализация рекламных кампаний под разные страны
- 2) Локализация посадочных страниц с динамической подменой данных в зависимости от IP-адреса
- 3) В контекстно-медийной сети локализовали и кастомизировали объявления как под отдельные страны, так и под отдельные виды площадок.



3. Важность доверия или насколько необходима дружба с клиентом

Одна из главных причин, почему у нас все получилось — это полное доверие со стороны клиента. Он предоставил нам информацию о своем бизнесе, в том числе абсолютно инсайдерские данные — прямые и реферальные продажи (которые составляют часть заработка и которые генерирует Google Adwords), нюансы самой биржи, организация внутренних процессов их команды.



Результаты нашей работы очевидны:



ОБЩИЙ ЗАРАБОТОК КЛИЕНТА
ЧЕРЕЗ БИРЖУ ENVATO MARKET
УЖЕ СОСТАВЛЯЕТ
БОЛЕЕ \$ 1,000,000



КЛИЕНТ СТАЛ ОБЛАДАТЕЛЕМ
СТАТУСА **POWER ELITE AUTHOR**
- ПРЕМИАЛЬНОЕ ЗВАНИЕ НА
THEME FORREST
(МАКСИМАЛЬНЫЙ СТАТУС НА ДАННОЙ
БИРЖЕ ТЕМПЛЕЙТОВ)

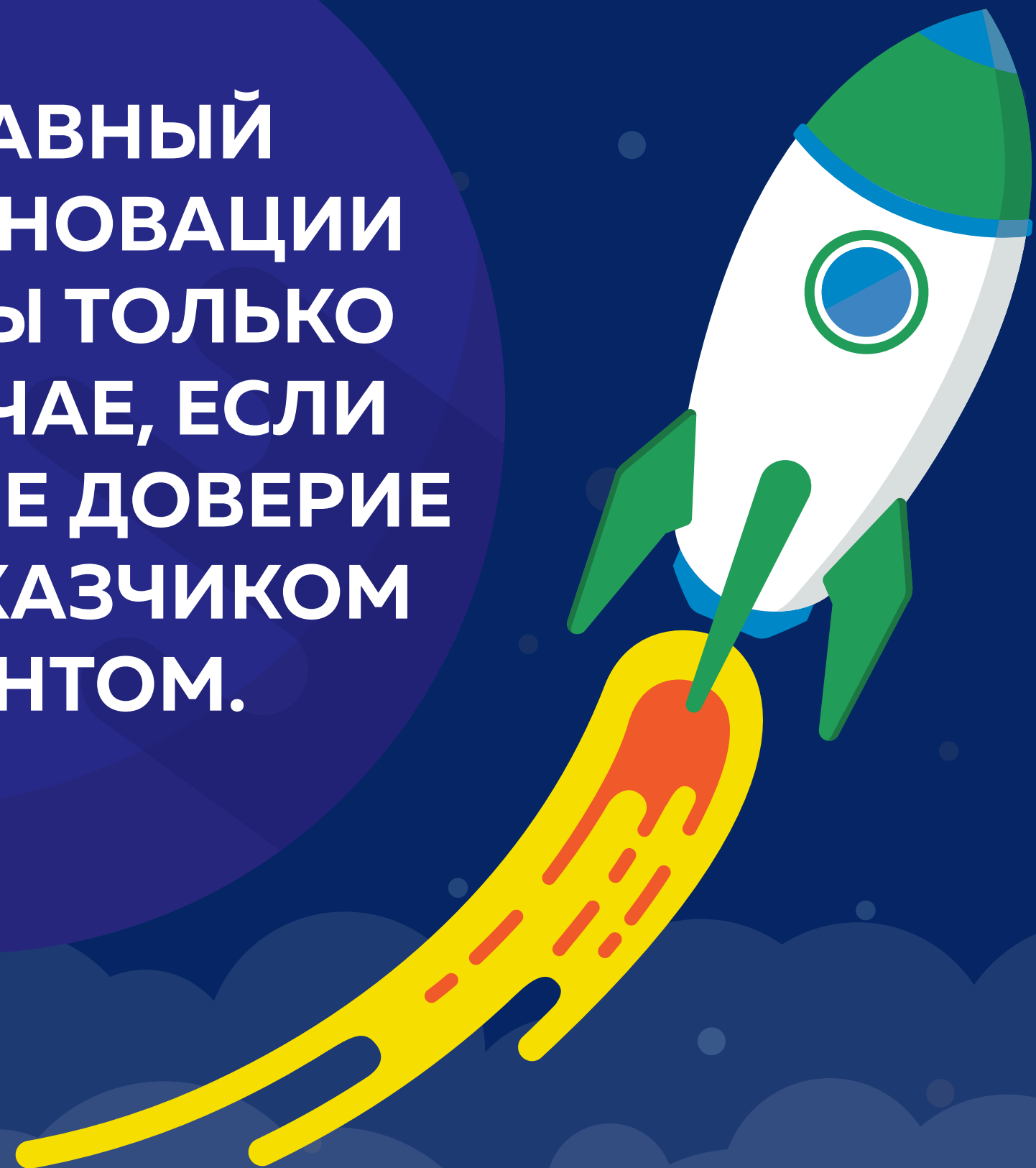


УВЕЛИЧЕНИЯ
ПРОДАЖ
В 8 РАЗ



НАЧАЛО
РАБОТЫ
С НАМИ

**НАШ ГЛАВНЫЙ
ПОСЫЛ: ИННОВАЦИИ
ВОЗМОЖНЫ ТОЛЬКО
В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ
ЕСТЬ ПОЛНОЕ ДОВЕРИЕ
МЕЖДУ ЗАКАЗЧИКОМ
И КЛИЕНТОМ.**





**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

