

# DIGITAL MARKETING AGENCY

adventum.

# DIGITAL MARKETING AGENCY

**adventum.** — digital-агентство полного цикла.

Предоставляем полный спектр услуг в digital-маркетинге: от аудита рекламных кампаний до разработки и реализации комплексных digital-стратегий.

 4+

года в среднем  
клиент с нами

 11

лет на рынке

 2

офиса: Москва  
и Владимир

 100+

сотрудников

# НАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫСОКО ОЦЕНИВАЮТ КЛИЕНТЫ И РЫНОК



**Performance-маркетинг**  
Категория экспертиза.  
Рейтинг агентств  
в сфере недвижимости



**Performance-маркетинг**  
Рейтинг агентств в сфере  
недвижимости



**Мобильный  
маркетинг**



**Баннерные  
закупки**



**Видеозакупки**



**Агентства  
performance-  
маркетинга**



**Агентства  
performance-  
маркетинга**



**Золотая сотня  
российского  
Digital**

# ИМЕЕМ БОЛЬШОЙ ОПЫТ РАБОТЫ С ОТРАСЛЯМИ



Finance



Telecom



Auto



Real Estate



Pharma &  
Medicine



Betting



E-commerce



Insurance



Entertainment



И открыты  
новому

## BRANDFORMANCE

увеличение узнаваемости бренда  
с помощью медийной рекламы:  
Display, OLV, Programmatic

## PRODUCT ANALYTICS

внедрение и обучение по работе  
с системой продуктовой  
аналитики Amplitude

## WEB ANALYTICS

проведение аудита и настройка  
систем веб-аналитики Яндекс.  
Метрика, Google Analytics

## MARKETING ANALYTICS

автоматизация рекламной  
отчетности и внедрение  
сквозной аналитики

## SMM & INFLUENCE MARKETING

разработка SMM-стратегии,  
продвижение с помощью блогеров

## PERFORMANCE

продвижение, нацеленное  
на получение продаж в каналах:  
контекстная, таргетированная  
реклама, CPA-сети

## CREATIVE

разработка коммуникационной  
и креативной стратегии

## MOBILE

комплексное продвижение  
мобильных приложений  
с data-driven подходом





adventum.**mobile**

## Комплексное продвижение мобильных приложений с data-driven подходом

- User Acquisition & Retargeting
- Маркетинговая аналитика
- Разработка performance-креативов
- ASO-продвижение

# РЕШАЕМ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ



самолет



# СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ ПАРТНЁРЫ



Google Marketing Platform  
Sales Partner



Analytics



Tag Manager



Optimize



Data Studio



СЕРТИФИЦИРОВАННОЕ  
РЕКЛАМНОЕ  
АГЕНТСТВО  
2020



AMPLITUDE CERTIFIED

**Reseller  
Partner**



Сертифицированное  
агентство Яндекса

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ  
ПАРТНЕР

CoMagic



Calltouch

Сертифицированный  
партнёр



Marketing  
Partners



# ДЕЛИМСЯ ЗНАНИЯМИ

Выступаем на российских и международных конференциях и форумах



Alytics

MapTex



Обучаем маркетингу

- Нетология [«Таргетированная реклама»](#)
- Skillbox [«Аналитика для руководителей и владельцев бизнеса»](#)
- Geek Brains [«Performance-маркетинг»](#)





Резиденты «Сколково»  
с 2020 года

# РАЗРАБАТЫВАЕМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

# ИСПОЛЬЗУЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

- Работаем с крупнейшими платформами автоматизированного управления рекламой
- Имеем эксклюзивный доступ к бета-технологиям Яндекс, Google, Facebook, VK, myTarget

Alytics

K★50

Calltouch

CoMagic

AppMetrica

SimilarWeb

Key Collector

SpyWard

weborama

doubleclick  
by Google

Campaign Manager

ADRIVER

Power BI

tableau  
SOFTWARE

Data Studio

Google  
BigQuery

Facebook Analytics

Amplitude

Optimize

Google Cloud

my  
TRACKER

Plarin

AppsFlyer

adjust

# СЕРВИС СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ

для принятия маркетинговых решений на основе данных

- Оценивает, какие каналы влияют на конверсию
- Помогает контролировать маркетинг в режиме реального времени
- Помогает находить инсайты для роста бизнеса



# ЭКСПЕРТЫ В ПРОДУКТОВОЙ АНАЛИТИКЕ

Официальные партнёры системы  
продуктовой аналитики Amplitude  
в России и СНГ

- Консультируем по вопросам приобретения
- Помогаем с внедрением, обучением, настройкой

Кейсы, статьи по продуктовой аналитике читайте на [amplitude.adventum.ru](https://amplitude.adventum.ru)



**Система продуктовой  
аналитики №1 в мире**

Помогает увеличивать  
конверсию, привлекать  
и удерживать клиентов.

Используется 30 000+  
компаниями по всему миру.





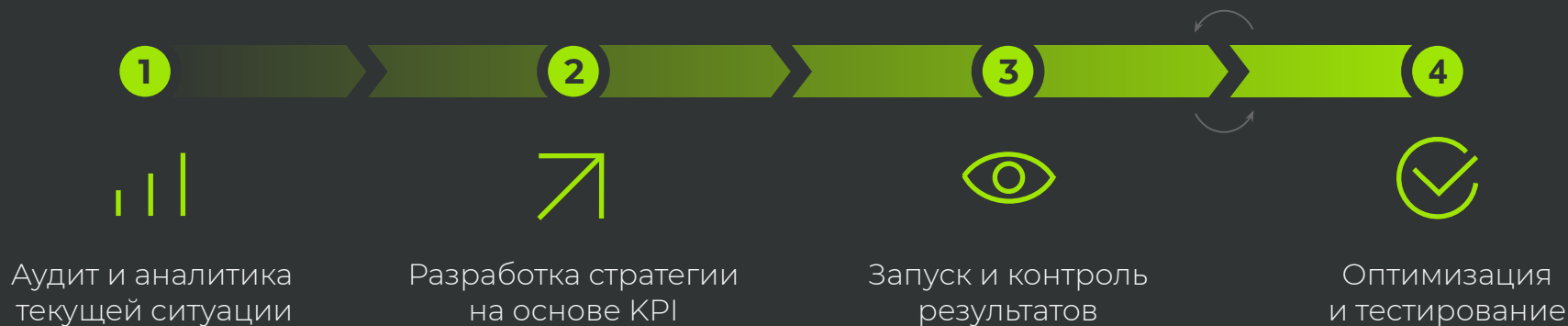
# ВХОДИМ В ТОП-10 РАБОТОДАТЕЛЕЙ РОССИИ



По версии рейтинга hh.ru 2020 года

# КАК МЫ РАБОТАЕМ

Разрабатываем и запускаем digital-маркетинговую стратегию.  
Оказываем полную поддержку в ходе проекта.



# КЕЙСЫ

# КЕЙС

✓ Digital strategy 360

**+100 000**

новых обращений к врачам

**x8,5**

рост брендовых запросов

**x6**

рост числа консультаций



**Период сотрудничества:** 2020 г.

## ➤ ЗАДАЧА

Увеличить количество обращений в новом продукте «телемедицина»

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Проанализировали ЦА
2. Разработали digital-стратегию 360 и предложили каналы продвижения
3. Запустили контекстную и таргетированную рекламу
4. Подготовили и запустили онлайн-видео
5. Запустили работу с блогерами

# КЕЙС

✓ Performance-маркетинг

**x5**

Online-продажи

**-30%**

CPA со всех каналов

**x6**

Продажи с Facebook

**+90%**

CR в заявку



**Тинькофф**  
Банк

## ➤ ЗАДАЧА

Увеличить онлайн-продажи, CR для сайта и лендингов, работы по SEO.

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Настройка сквозной аналитики для всех digital-каналов.
2. Настройка электронной торговли для отслеживания продаж на сайте.
3. Performance-каналы: контекстная и таргетированная реклама, CPA-сети.
4. Сети: реклама в сетях для достижения целевой аудитории и ремаркетинг для возврата клиентов на сайт.



# КЕЙС

✓ Performance-маркетинг

**x2,5**

CR в сделку

**-30%**

CPA по всем каналам

**+90%**

конверсия с лендингов

Благодаря автоматизации систем сквозной аналитики и точному сбору данных о статусах заявок в банке на каждом этапе ее обработки, удалось точно настроить рекламные кампании и привлекать максимально целевой трафик.



**Период сотрудничества:** 2019 – 2020 г.

## ➤ ЗАДАЧА

Комплексное продвижение продуктов банка по продукту рефинансирование кредитов

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Создание Landing page для каждого продукта.
2. Настройка сквозной аналитики для всех digital-каналов.
3. Performance-каналы: контекстная и таргетированная реклама, площадки-агрегаторы финансовых услуг.
4. Рекламные сети: реклама в сетях по аудиторным и поведенческим сегментам целевой аудитории и ремаркетинг для возврата клиентов на сайт.

Благодаря работе с аналитическими продуктами Google, компании «МегаФон» удалось наладить точный сбор количественных данных о посещаемости веб-сайтов B2B, B2C, Ecommerce, обеспечить пользователей системы своевременной информацией о веб-аналитических метриках.

## ➤ ЗАДАЧА

Наладить процесс сбора веб-аналитических метрик и построить внутреннюю корпоративную отчетность с помощью аналитических продуктов Google

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Разработка схему отслеживания веб-аналитических показателей, внедрили через Google Tag Manager.
2. Контроль за качеством собираемых данных в Google Analytics Premium.
3. Подготовка ежемесячных отчетов на основе данных Google Analytics Premium.
4. Оказание регулярной консультационной поддержки команде «МегаФон».

# КЕЙС

✓ Сквозная аналитика

**-29%**  
CРА

Выявив, что клиент не собирает весь сформированный спрос, добились оптимального распределения между оффлайн и онлайн-каналами.

Использование сквозной аналитики позволило анализировать все точки соприкосновения пользователя с ЖК «Зиларт» от показа до продажи в разных моделях атрибуции.



## ➤ ЗАДАЧА

Построить систему сквозной аналитики для всех каналов трафика и определить максимально эффективный сплит онлайн-каналов.

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Сформировали проектную команду из 5-ти человек
2. Проанализировали архитектуру CRM-системы и настроили передачу данных в Tableau
3. Настроили 5 моделей атрибуции для анализа разного типа размещений
4. Объединили данные из рекламных кабинетов, систем веб-аналитики и CRM
5. Тестировали все beta-размещения партнёров (Canvas и Lead Ads в MyTarget, видео в Яндекс, аудитории по намерениям Google и т.д.)

**+20%**

клиентов с источниками сделок

**-20%**

нецелевых звонков и фрода

**80%**

доля клиентов, для которых определили источник перехода, спустя 3 месяца от запуска проекта

## ➤ ЗАДАЧА

Разработать систему сквозной аналитики, которая позволит определять рекламные источники не менее чем для 80% сделок.

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Провели аудит сайта и аналитики. По результатам которого выявили, что не на всех страницах сайта стоит коллтрекинг.
2. Разработали документацию по созданию прометки.
3. Развернули базу для сбора данных на серверах клиента.
4. Создали таблицу с пользовательскими историями, где можно было найти все точки контакты с определенным пользователем.

# КЕЙС

✓ OLV

 Петровакс

**+10%**

знание о бренде

**↓ 2,3 раза**

цена за посетителя

**3 000 000+**

просмотров  
видеоролика

**20%**

VTR

**9 000**

сессий на сайте  
с формата TrueView

**x3** KPI по CPCV

**x2,3** CPV

**Период сотрудничества:** 2017 г.

**Продукт:** препарат «Полиоксидоний»®

## ЗАДАЧИ

1. Увеличить охват целевой аудитории препарата «Полиоксидоний» в B2C-сегменте.
2. Повысить узнаваемость бренда «Полиоксидоний» в рамках целевых показателей.
3. Усилить интерес к продукту в высокий сезон продаж и отстроиться от конкурентов.

## РЕШЕНИЕ

1. Проведение рекламной кампании бренда с нестандартной креативной концепцией.
2. Использовать для продвижения форматы TrueView (Video Discovery) и Bumper Ads.

Кейс на [Think with Google](#)





# КЕЙС

✓ Креатив

**> 300 млн**

media impressions в СМИ

**+ 2,1 млн**

показов профиля Instagram в неделю

**+ 5 500**

подписчиков Instagram

**+ 826 000 р.**

пожертвований

**Затраты: 0 р.**



Фонд  
Хабенского

Проект: #ПОБУДЬСОМНОЙ – месяц прямых эфиров в Instagram с подопечными Фонда и знаменитостями во время карантина.

## ➤ ЗАДАЧИ

1. Помочь подопечным фонда не чувствовать себя одиноко во время изоляции
2. Привлечь внимание селебрити и новой аудитории к Фонду
3. И дополнительно — увеличить объем потенциальных пожертвований

## ✓ РЕШЕНИЕ

1. Придумана креативная идея #ПОБУДЬСОМНОЙ
2. Разработана механика проекта: прямые эфиры с подопечными Фонда и знаменитостями
3. Создание Key Visual проекта

# КЛЮЧЕВЫЕ ЛИЦА



**Николай Шестаков**

Сооснователь Adventum, YouDo.com,  
Creara Media и CalltoVisit, 6nomands.

Экс-аккаунт директор Яндекс.

Преподаватель в Сколково,  
НИУ ВШЭ, Skillbox.

[shestakov@adventum.ru](mailto:shestakov@adventum.ru)



**Артем Агабеков**

Сооснователь Adventum.

Основатель компании  
«Фабрика Окон»

[artem@adventum.ru](mailto:artem@adventum.ru)



**Евгения Грунис**

Генеральный директор  
Adventum

[e.grunis@adventum.ru](mailto:e.grunis@adventum.ru)

# ВЫИГРЫВАЕМ ВМЕСТЕ

+7 495 99 88 66 1

[agency@adventum.ru](mailto:agency@adventum.ru)

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

**adventum.**