



<https://apricode.ru/en/>
info@apricode.ru

Телефон : +7(977) 696-777-9 (whatsapp)
Telegram:Apricode

Кто мы?

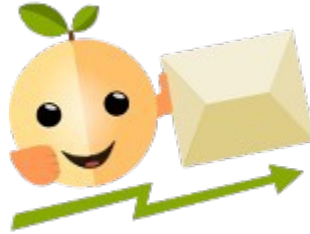
- Мы – агентство цифровых коммуникаций или digital-агентство, оказывающее широкий спектр услуг в сфере интернет-маркетинга
- Мы – помогаем компаниям достигать **роста продаж**, применяя широкий спектр инструментов Интернет-маркетинга
- Мы – опытная команда профессионалов, обладающая высочайшим уровнем компетенции в сфере цифрового маркетинга, цифровых технологий и цифровой трансформации бизнеса

Наши услуги



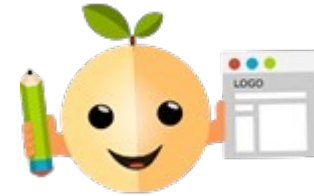
Стратегия и консалтинг

Разрабатываем эффективные стратегии для успешного развития бизнеса наших клиентов.



Реклама и продвижение

Мы продвигаем и рекламируем товары и услуги наших клиентов и строим продажи.



Веб-разработка

Мы разрабатываем качественные современные веб-сайты для повышения доверия клиентов.



Производство

Мы создаем качественные графические и текстовые рекламные материалы.



Аналитика и аудит

Мы помогаем оптимизировать эффективность рекламных бюджетов.



Техническая поддержка

Мы оказываем техническую поддержку клиентам, исключая технические риски бизнеса.

Зачем клиентам нужны диджитал агентства?

Можно ведь и самим работать напрямую с Google, Яндекс, Mail.ru и другими рекламными площадками?

Агентство для клиента - аналог службы заказчика в строительстве (или прораба).

Можно самому пытаться неумело давать команды строителям, но будешь ли гордиться результатами?

Чем мы отличаемся от других агентств?

Мы

- Мы **performance based** — нацелены на результаты и достижение бизнес-целей для клиента (окупаемость, ROI%)
- Имеем серьёзный опыт работы, в т.ч. на глобальных рынках (более 100 стран) с бюджетами от 1 млн \$/мес
- Прекрасно разбираемся в маркетинговых инструментах и постоянно учимся
- Мы не тиражное агентство и глубоко погружаемся в бизнес заказчика

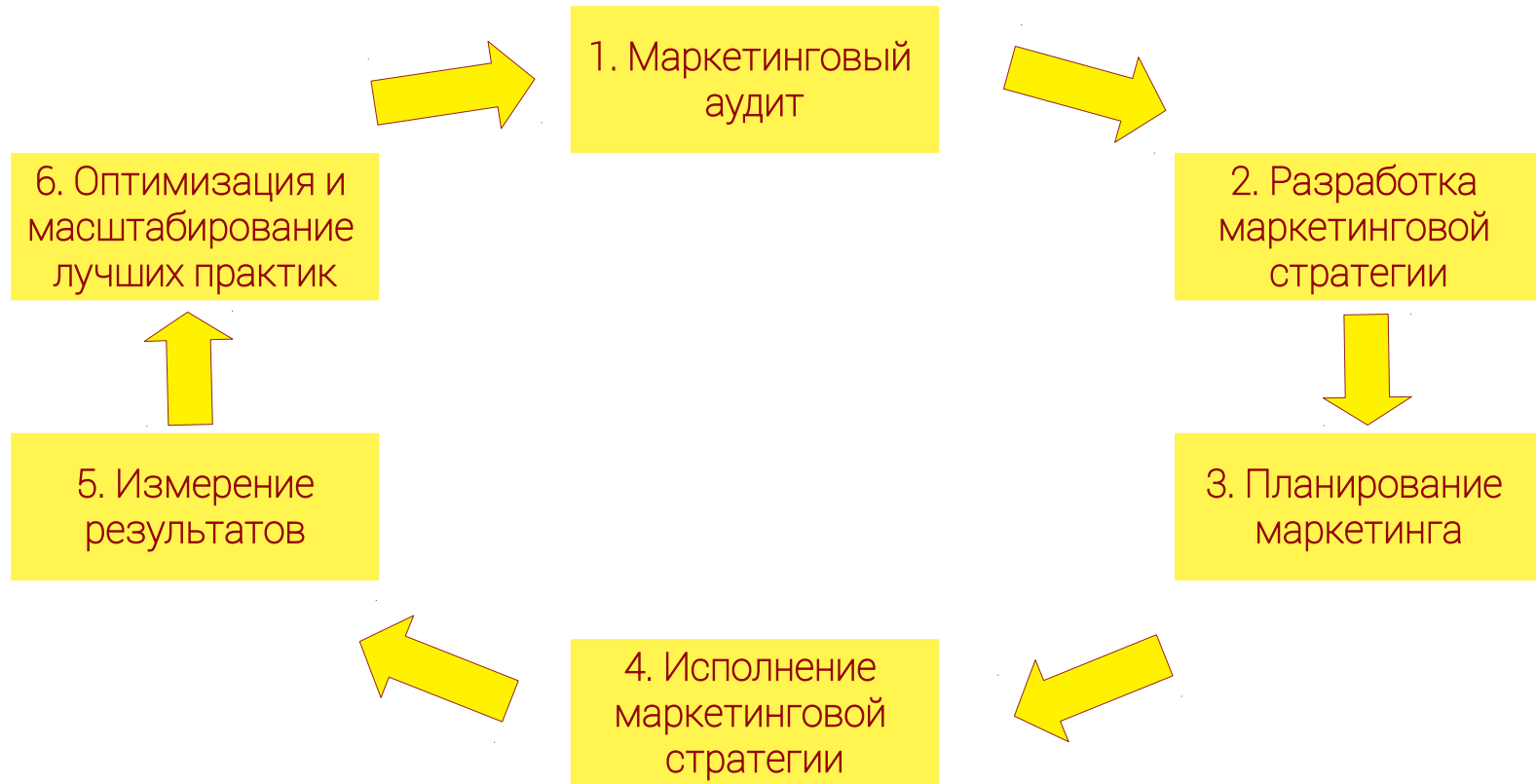
Другие (некоторые) агентства

- Нацелены на промежуточные (лайки, клики) или собственные результаты (комиссия)
- Работают только с 1-2 маркетинговыми инструментами
- Не измеряют результаты должным образом, не управляют эффективностью бюджета
- Предлагают бесплатный сыр (умолчав о мышеловке)

Как мы работаем?

- 1) Проводим **аудит** текущей деятельности
- 2) Ставим **цели** и определяем пути их достижения
- 3) Разрабатываем **стратегию** и **медиа-план**
- 4) Готовим **план задач (task flow)** и их **график** их выполнения с оценкой задач в часах
- 5) Исполняем маркетинговый план (активность)
- 6) Анализируем результаты, **измеряем эффект**
- 7) Оптимизируем и готовим новые рекламные кампании, веб-сайт, посадочные страницы, соц.сети, внедряем аналитику, создаем креативы и пишем контент и многое другое.

Цикл управления маркетингом

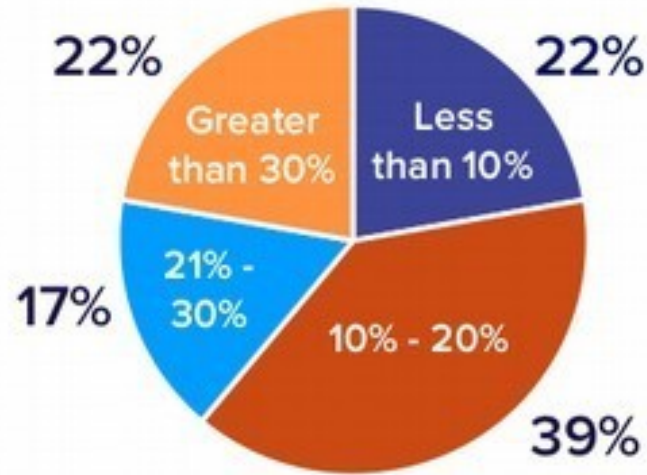


Сколько тратить на маркетинг и продвижение?

Сколько тратить на маркетинг и продвижение?

Manufacturer Marketing Spending as a % of Sales

2017 (Projected)



Average
Spending 2017
Projected:
19.5% of Sales

Трансляция целей: от бизнеса до медиа



Структурируем Вашу маркетинговую активность



Classic marketing disciplines

- Advertising
- Brand management
- CRM & Loyalty
- Database marketing
- Distribution
- Events and experiential marketing
- Market research
- Marketing strategy
- Packaging and labelling
- Partner marketing
- Pricing
- Product/service development
- Promotions
- Public relations
- Retail & shopper marketing
- Sponsorship
- STP (Segmentation, Targeting & Positioning)
- Telemarketing
- Local CRM, social customer care, social monitoring/listening

Digital marketing disciplines

- Affiliate/performance-based marketing
- Content marketing - includes copywriting, video
- Conversion rate optimisation (CRO)
- Customer/user experience
- Digital analytics and measurement
- Digital data marketing - schemas, feeds, APIs, metadata, machine-to-machine data
- Digital display advertising - includes retargeting, programmatic
- Email and eCRM - includes marketing automation, personalisation
- Mobile marketing
- Online PR - includes online influencer marketing, reputation management
- Paid search marketing (PPC)
- Search engine optimisation (SEO)
- Social media marketing - includes community building, collaboration/co-creation

*Modern marketing model(E-consultancy.com)

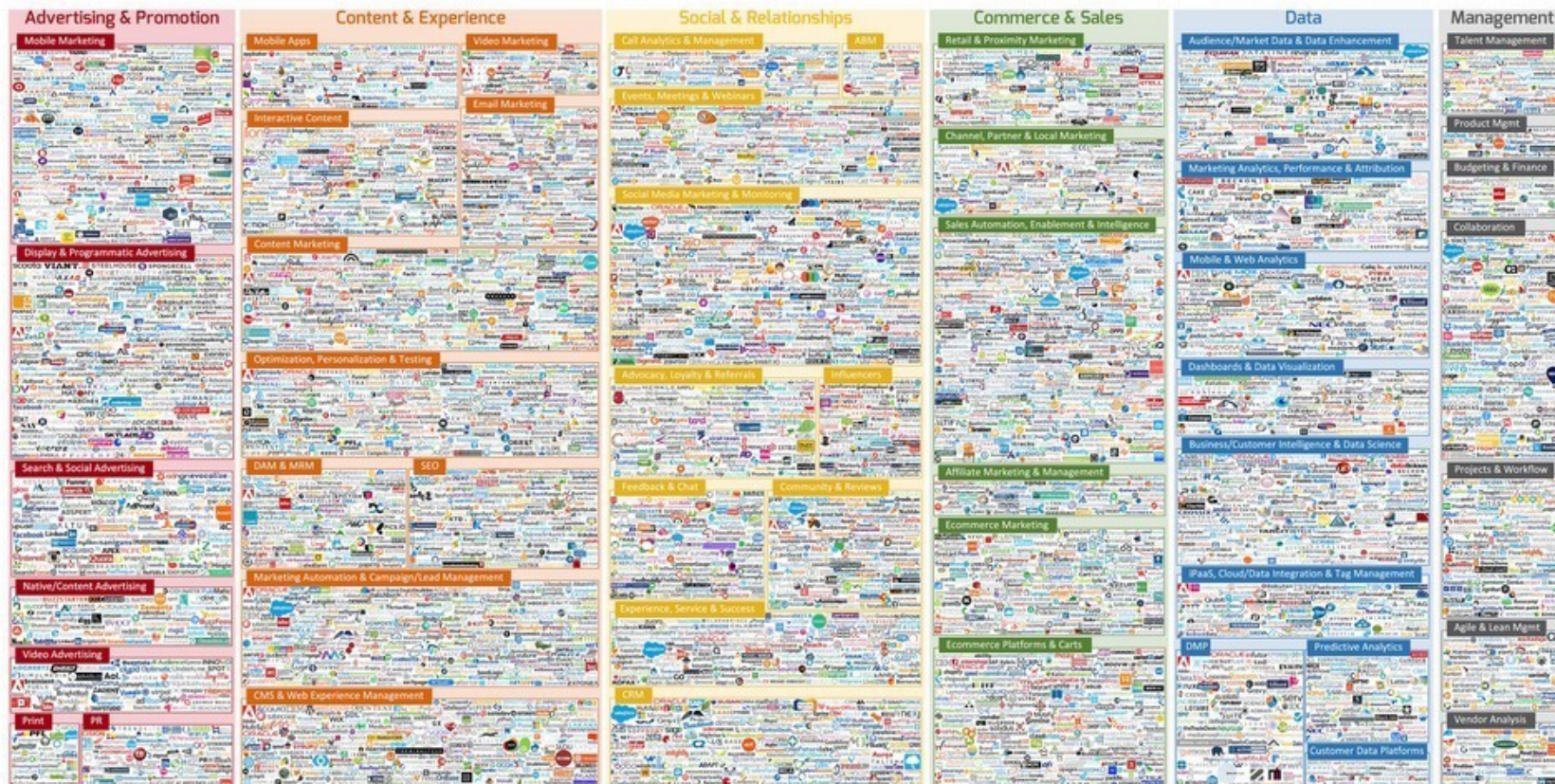
Digital Marketing Landscape

Ландшафт инструментов digital marketing



chiefmartec.com Marketing Technology Landscape ("Martech 5000")

May 2017



Sources: CabinetM, Capterra, G2 Crowd, Google, LUMA Partners, Siftly, TrustRadius — see <http://chiefmartec.com/2017/05/marketing-technology-landscape-supergraphic-2017/> for details.

Produced by Scott Brinker (@chiefmartec) and Anand Thaker (@anandthaker).

If we need more tools we use more tools...

Сегодня продажи без цифрового маркетинга невозможно себе представить

«Если Вашего бизнеса нет в Интернете, то Вас нет в бизнесе!» (с) Билл Гейтс

Без планомерных инвестиций в диджитал рост бизнеса затруднен

По нашей статистике необходимый совокупный объем расходов на маркетинг в среднем по отраслям составляет порядка 10-15% от выручки.

Например, в прошлом году компания имела выручку 100 млн.руб., таким образом, бюджет на маркетинг может составлять порядка 10-15 млн./год ~ 1 млн.руб. в мес.

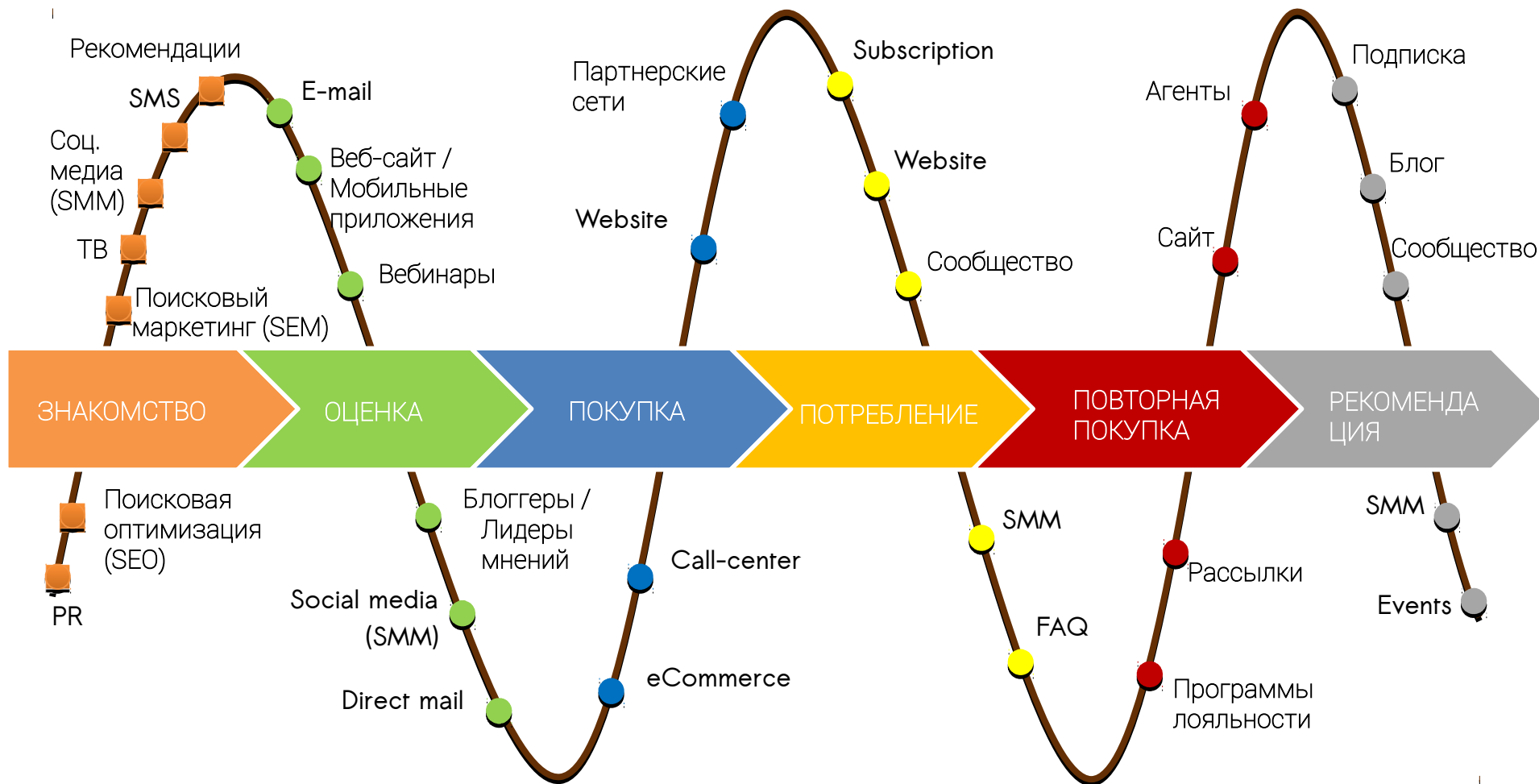
Сколько тратите Вы?

«Я знаю, что трачу половину денег на рекламу впустую, но не знаю, какую именно половину» (с) Джон Ванамакера
Indeed, how to correctly measure the return on advertising?

Фигурируют ли в отчетах Ваших подрядчиков такие слова, как: конверсия, средний чек, стоимость привлечения клиента (CAC), стоимость заказа (CPA), Return-on-marketing-investment (ROMI%)?

Мы предложим Вам массу возможностей: поможем построить воронку продаж, настроим и цели и аккумулируем данные систем веб-аналитики и учета звонков.

Инструменты и этапы жизненного цикла клиента



Мы поможем увеличить продажи без увеличения рекламного бюджета!

1. Оптимизация и повышение эффективности веб-сайта:

- Оптимизация конверсии и повышение юзабилити на основе дизайна (heat-maps, A/B и сплит-тестирование)
- Оптимизация контента (SEO-аудит, копирайтинг)

2. Оптимизация рекламных кампаний или создание новых.

3. Настройка корректного сбора статистики по всем этапам воронки продаж

- Настройка систем веб-аналитики Яндекс.Директ и Google Analytics
- Внедрение сквозной аналитики и call-tracking систем
- Интеграция веб-аналитики и CRM-данных
- Отладка процессов сбора статистики на стороне заказчика.

4. Оптимизация бизнес-процессов заказчика

5. Оптимизация работы специалистов call-центра

6. Развитие продукта заказчика и повышение его доходности

Схема оплаты наших услуг

В зависимости от пожеланий клиента мы гибко подходим к ценообразованию:

- Фиксированная оплата (больше подходит для решения конкретных задач)
- Почасовая оплата с разбивкой специалистов по грейдам (для задач с абстрактной постановкой)
- Для «взаимной притирки» мы проходим тестовый период 1-2 месяца, в рамках которого мы доказываем результативность наших инструментов.

С чего начать сотрудничество?

- Мы будем рады направить Вам бриф для заполнения по интересующему направлению
- Мы готовы приехать к Вам на встречу и услышать о Ваших целях и задачах, в которых необходимо наше участие
- Мы готовы провести онлайн встречу в Skype, WhatsApp или другой удобной платформе

ПРЕДЛАГАЕМ ЗАПЛАНИРОВАТЬ ОНЛАЙН ВСТРЕЧУ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ НАШИХ УСЛУГ И ОБСУЖДЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ССЫЛКУ: <https://calendly.com/apricode-sales/meeting>

Our contacts

- Website: <https://apricode.ru>
- E-mail: sales@apricode.ru
- Phones (Russia):
+7 (977) 696-777-9 (+whatsapp)
+7 (951) 135-15-65
- Skype: Apricode