

Alkon®

Digital-агентство Alkon

Упаковываем и продвигаем компании в интернете

Привет, мы Digital-агентство!

С 2008 года реализуем комплексное продвижение товаров и услуг в интернете и способны интегрироваться с отделом маркетинга заказчика.



Alkon®

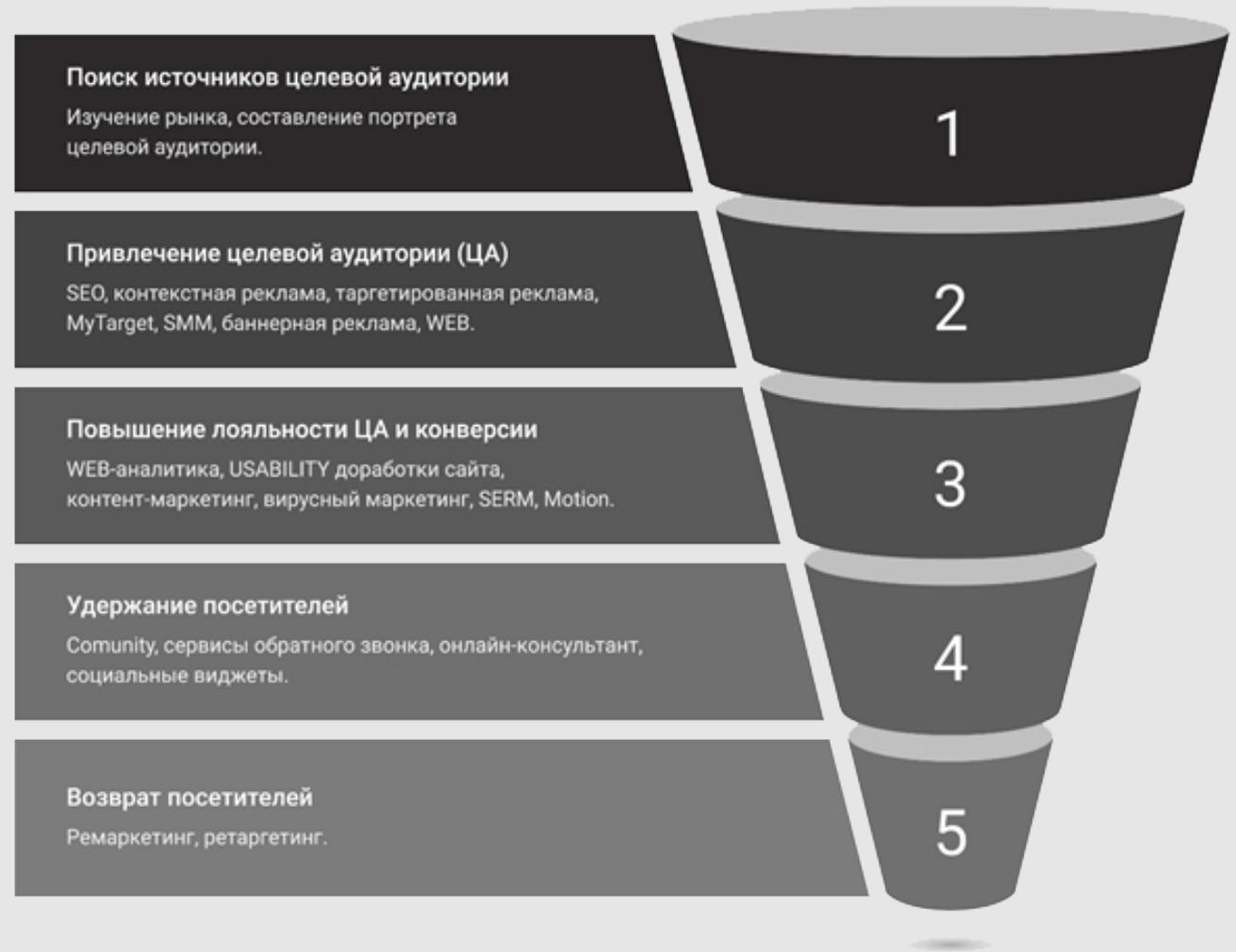
Командная работа

- Аттестованные сотрудники в области маркетинга и рекламы
- Специалисты сертифицированы сервисами Яндекс, 1С-Битрикс
- Дипломированные специалисты в области анализа данных для оптимизации бизнес-процессов
- Наши кадры стипендиаты компании Coca-Cola, имеют дипломы от компании «Газпромнефть-Смазочные материалы»
- Наш директор – победитель премии «Человек года» в номинации «Разработчик года»
- Наша компания - эксклюзивный партнер торговой сети SPAR по работе с BigData в Уральском регионе
- Мы партнёры X5 Retail Group, Магнит по реализации рекламных стратегий



Важно!

Мы помогаем выстроить воронку продаж, чтобы повысить конверсию лидов в покупатели.



Наши компетенции

Разработка и реализация рекламных стратегий

Составляем рекламный план по развитию вашего бренда или продукта. Определяем наиболее рентабельные каналы продвижения, основываясь на прогнозе эффективности по целевым сегментам.

Создание и продвижение сайтов

Создаем работающие сайты, интернет-магазины и web-сервисы. Результативно продвигаем их в Яндекс и Google с повышением позиций в SERP в поисковых системах.

Нейминг

Строим связь с потребителем через создание уникального и звучного имени. Дифференцируем компанию, товар, услугу среди конкурентов.

Реклама

01.

**Имиджевая реклама:
стимулирование спроса**

- Медийная реклама
- Баннерная реклама
- Тизерная реклама

02.

**Performace-реклама:
наращивание продаж**

- Контекстная реклама
- Target в социальных сетях и на платформе My Target

03.

**Возврат клиентов и
допродажи:**

- Ретаргетинг
- Ремаркетинг

Таргетирование

для определения целевой аудитории



- Персонализация по Big Data
(анализ покупок в ритейле)
- Ключевые фразы
- География показов
- Социально-демографические показатели,
интересы
- Look-Alike
(аудитория, похожая на исходную)

Обязательный объем работ по рекламе

01.

Исследуем целевую аудиторию, изучаем инсайты. Интегрируем полученные данные в единую систему и сегментируем аудиторию.

02.

Повышаем конверсионность посадочной страницы: корпоративный сайт, группа в соцсети, лендинг или форма.

03.

Заводим рекламную кампанию в системе. Создаем уникальные текста и креативные материалы, привлекающие внимание целевой аудитории.

04.

Тестируем рекламную кампанию. При помощи тестирования мы выбираем самые эффективные объявления, которые показывают экономически выгодную стоимость заявки.

05.

Масштабируем рекламную кампанию, ориентируясь на результаты поведенческих тестов. Вносим изменения в рекламные объявления для повышения их эффективности.

06.

Предоставляем подробные отчеты по рекламным кампаниям как периодически, так и по запросу клиента.

Создание и продвижение сайтов

WEB-разработка

- Составление технического задания
- Прототипирование страниц сайта
- Создание дизайн-макетов
- Верстка по утвержденному дизайну
- Программирование сверстанных страниц
- Наполнение сайта

Результаты

- Рост целевого трафика
- Повышение позиций в ТОП-10 ПС Яндекс и Google
- Снижение стоимости одного посетителя

SEO

- Анализ и определение популярности тематики бизнеса в Интернете
- Разработка стратегии SEO продвижения сайта
- Составление семантического ядра. Его кластеризация
- Внутренняя оптимизация и продвижение сайта
- Оптимизация контента сайта
- Мониторинг продвигаемых позиций
- Технические доработки сайта



Нейминг

- Постановка цели, которую необходимо достичь сочетанием имени и предмета маркетинга
- Конкурентный анализ рынка и анализ целевой аудитории
- Описание предмета маркетинга, для которого разрабатывается имя
- Креативная работа по созданию вариантов названия
- Выбор наиболее приемлемого имени и вариантов к нему, тщательный анализ и проработка: стилистическая, рекламопригодность, визуальная, фонесемантическая
- Патентно-правовая проверка по РФ
- Техническая проработка нейминга – варианты написания имени, цветовая, шрифтовая проработка

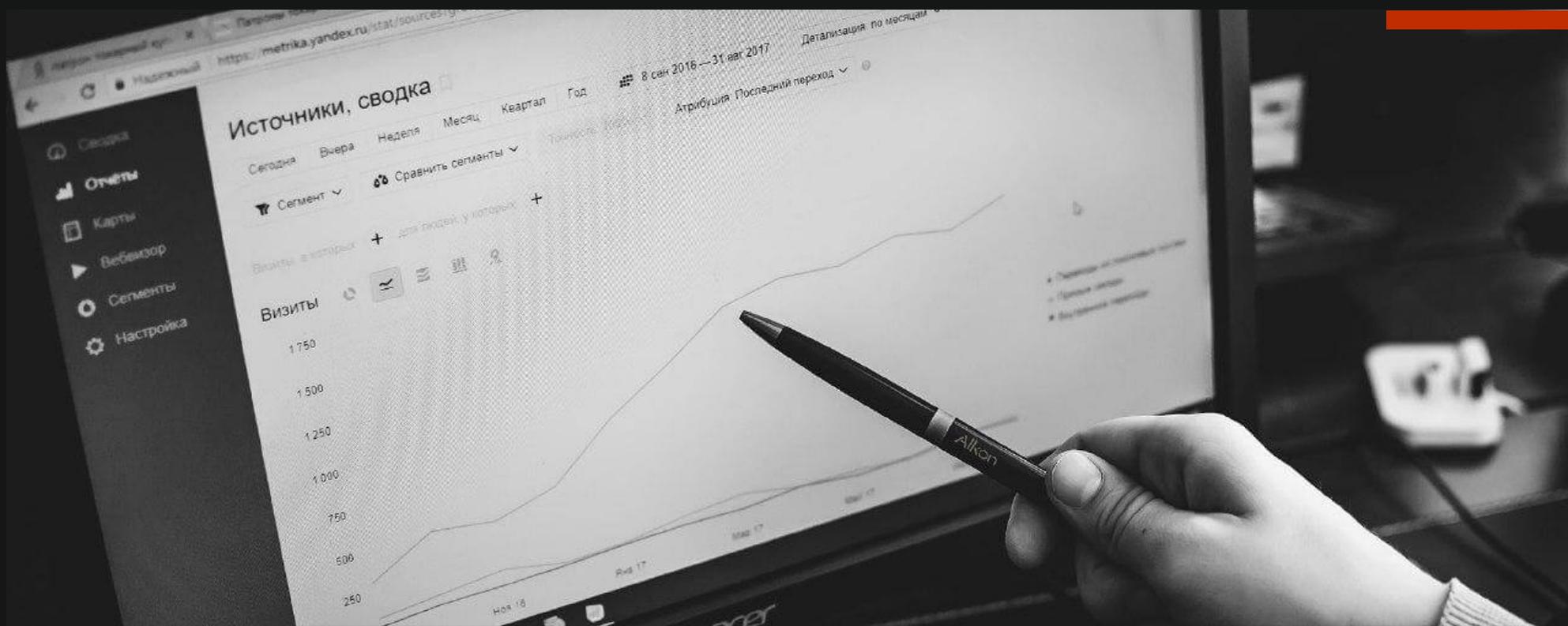
ЦЕЛЬ НЕЙМИНГА:

определение коммерческого названия товарной или торговой марки, под которым предмет маркетинга выводится на рынок и под которым его должен идентифицировать потребитель.





**Верное комбинирование рекламных каналов
и инструментов приводит к победе.**



Экспертные отрасли

Недвижимость

Мы транслируем рекламный посыл с использованием современных форматов через любой интернет-источник, на котором находится потенциальный потребитель, влияя на внутренние мотивы совершения покупки.

Задачи:

- Сформировать спрос на объекты недвижимости;
- Обеспечить поток целевых заявок, используя онлайн-инструменты;
- Увеличить инвестиционную привлекательность объектов.

Работа с подрядчиком по индивидуально разработанной рекламной стратегии позволит грамотно позиционировать продукт на рынке, донести нужную информацию до потребителя, выбрав правильные каналы коммуникации.



Экспертные отрасли



Медицина

Как увеличить доходимость до кресла? Вовлеченность в план лечения? Для ответа на эти вопросы мы изучаем пациентопоток клиники.

Перед стартом продвижения важно понимать:

- Сколько платить за пациента, чтобы не уйти в минус;
- Какие услуги маржинальны, а какие нет;
- Действующая система позволяет считать выручку от маркетинга или нет.

На полученных данных разрабатывается стратегия продвижения, формируется воронка продаж.

Сбор и анализ данных в медицине позволяет найти целевую аудиторию, настроить точки контакта с ней, выстроить систему обработки записей, довести до кресла, вовлечь в план лечения и вернуть в клинику на поддерживающие процедуры.

Экспертные отрасли

B2B

Как эффективно выстроить воронку продаж в B2B сегменте?

Для ответа на этот вопрос команда агентства Alkon разрабатывает множество кастомных решений, адаптируя в соответствии с финансовыми целями Заказчика один простой ответ – нужно грамотно интегрировать офлайн стратегию с онлайн.

Основные действия по продвижению на рынке B2B направлены на обучение покупателей и технические маркетинговые коммуникации, демонстрирующие функциональность и эффективность предложения.

Результат данных действий сводится к возможности попасть в пул поставщиков, рассматриваемых, как подходящее решение для покупателей.



Экспертные отрасли



FMCG



Для усиления конкурентоспособности компании на рынке продуктового ритейла мы разработали и реализовали методологию увеличения OFF-TAKE.

Задачи:

- Стимулирование движения товара с полки;
- Информирование потребителей о местах продаж;
- Повышение лояльности и узнаваемости бренда производителя и товара.

Мы активно выступаем за персонализацию в рекламе и сотрудничаем с ритейлом по работе с BigData.

DMP платформы от X5, Магнит, SPAR помогают создавать аудиторные сегменты различной сложности в зависимости от частоты покупок брендов в различных товарных категориях и по ряду других параметров.

BigData в помощь маркетингу

Благодаря сбору и анализу данных о покупках создаются единые сегменты. Это не набор поведенческих факторов в интернете, а совокупность характеристик (лояльность, средний чек, потребительская корзина, категории товаров).

Как Big Data помогает маркетингу?

01.

Повышает узнаваемость бренда или товара благодаря доставке рекламного контента в удобное для потребителя время и место.

02.

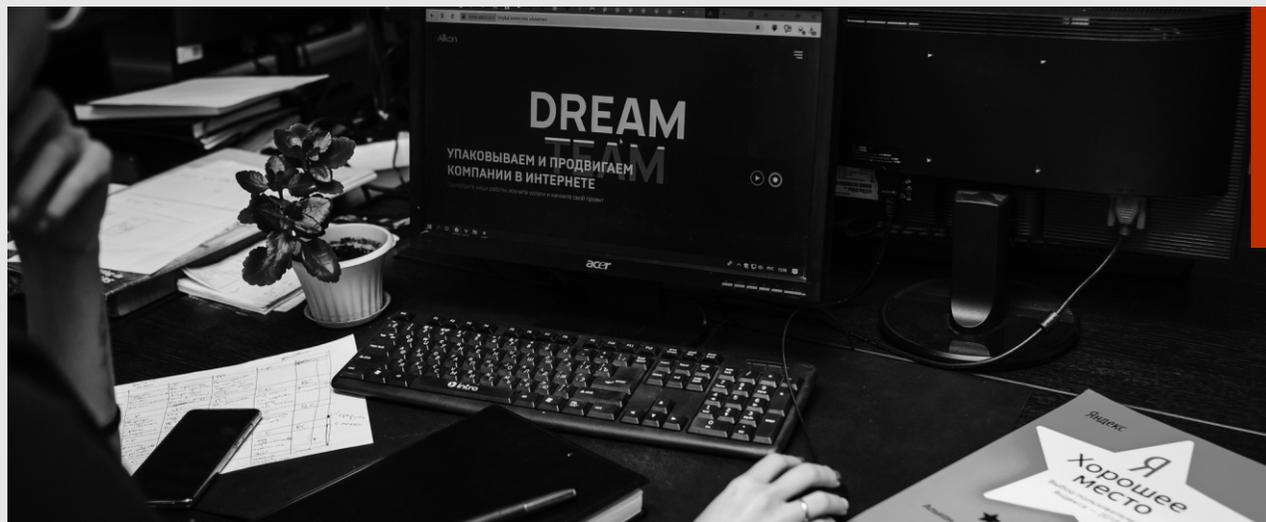
Помогает отследить фактический рост продаж после проведения рекламной кампании.

03.

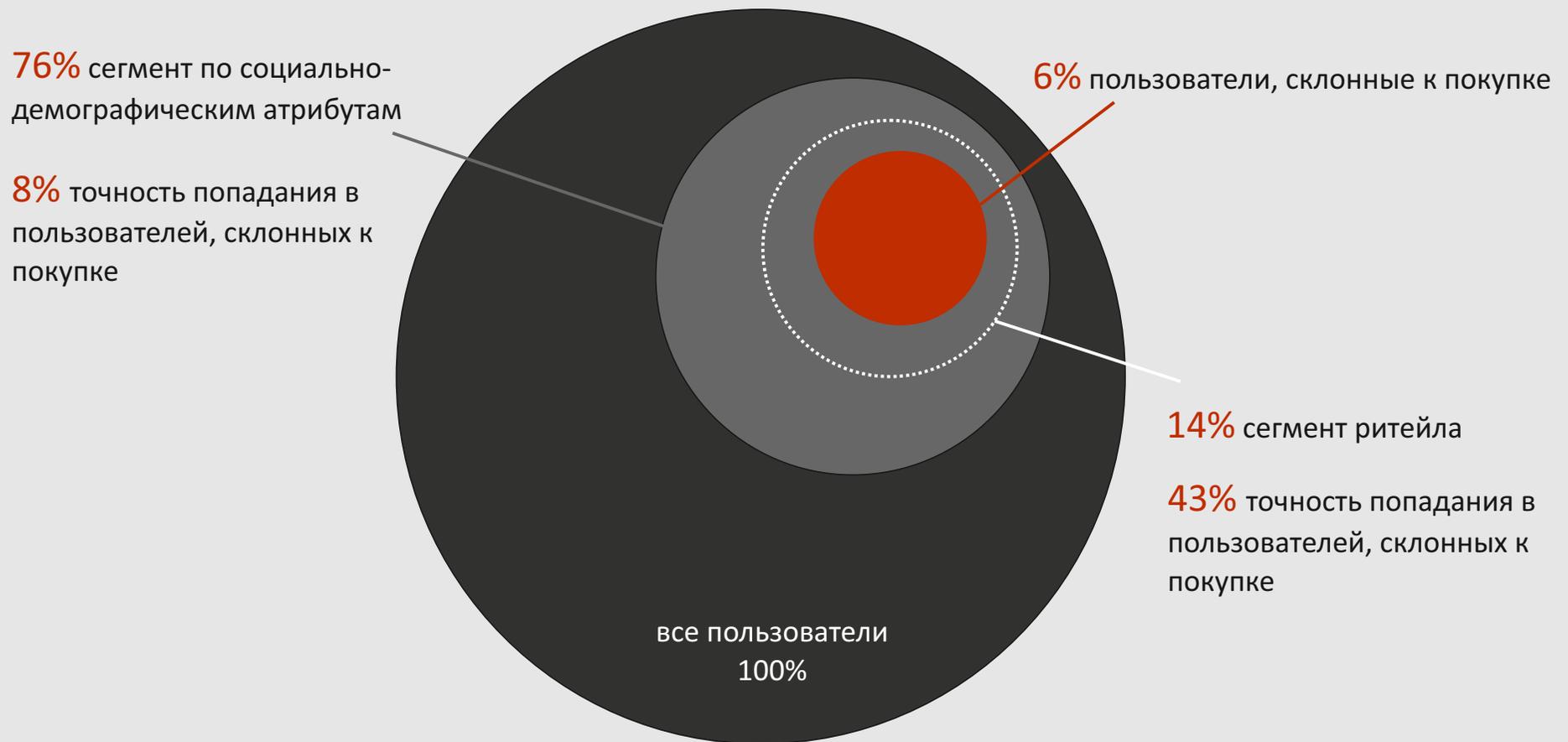
Позволяет оперативно реагировать на изменение в поведении потребителя и подстраиваться под его интересы.

Результаты

Релевантное взаимодействие с целевой аудиторией. Отслеживание изменений поведенческих характеристик. Точная доставка продающего рекламного сообщения. Прозрачная отчетность.



Выгода таргетинга по сегментам ритейла



Alkon®

**Воплотим вашу
идею в жизнь!**

Команда Alkon

