

STRATEGY

INTERNET-MARKETING

DESIGN

PR & EVENT

SMM

SETEVIE

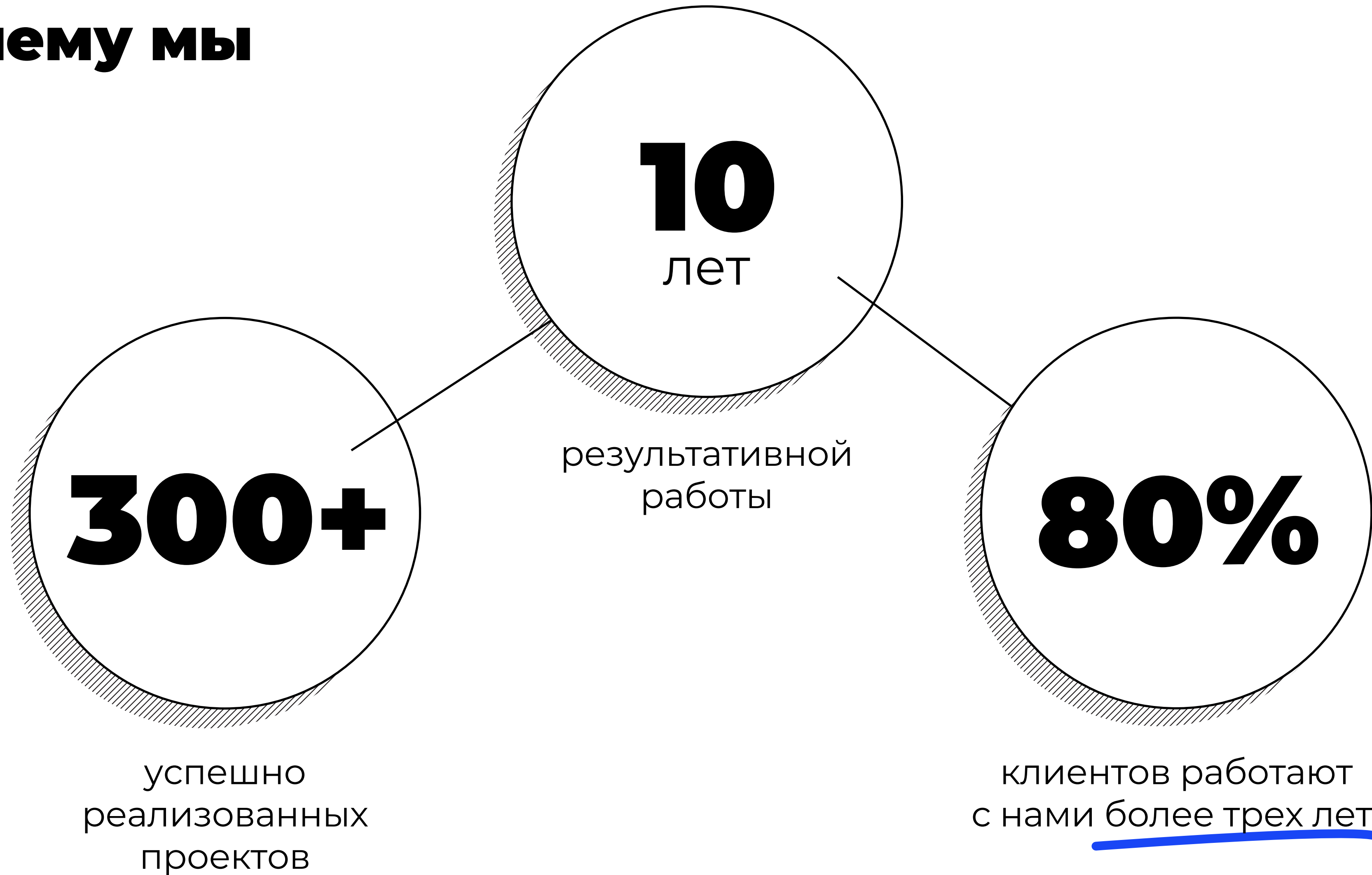
agency



**Помогаем компаниям
привлекать клиентов,
увеличивать продажи
и превращать
в результат даже
самую смелую идею**



Почему мы



Почему мы

1**Берем лучшее из многолетнего опыта**

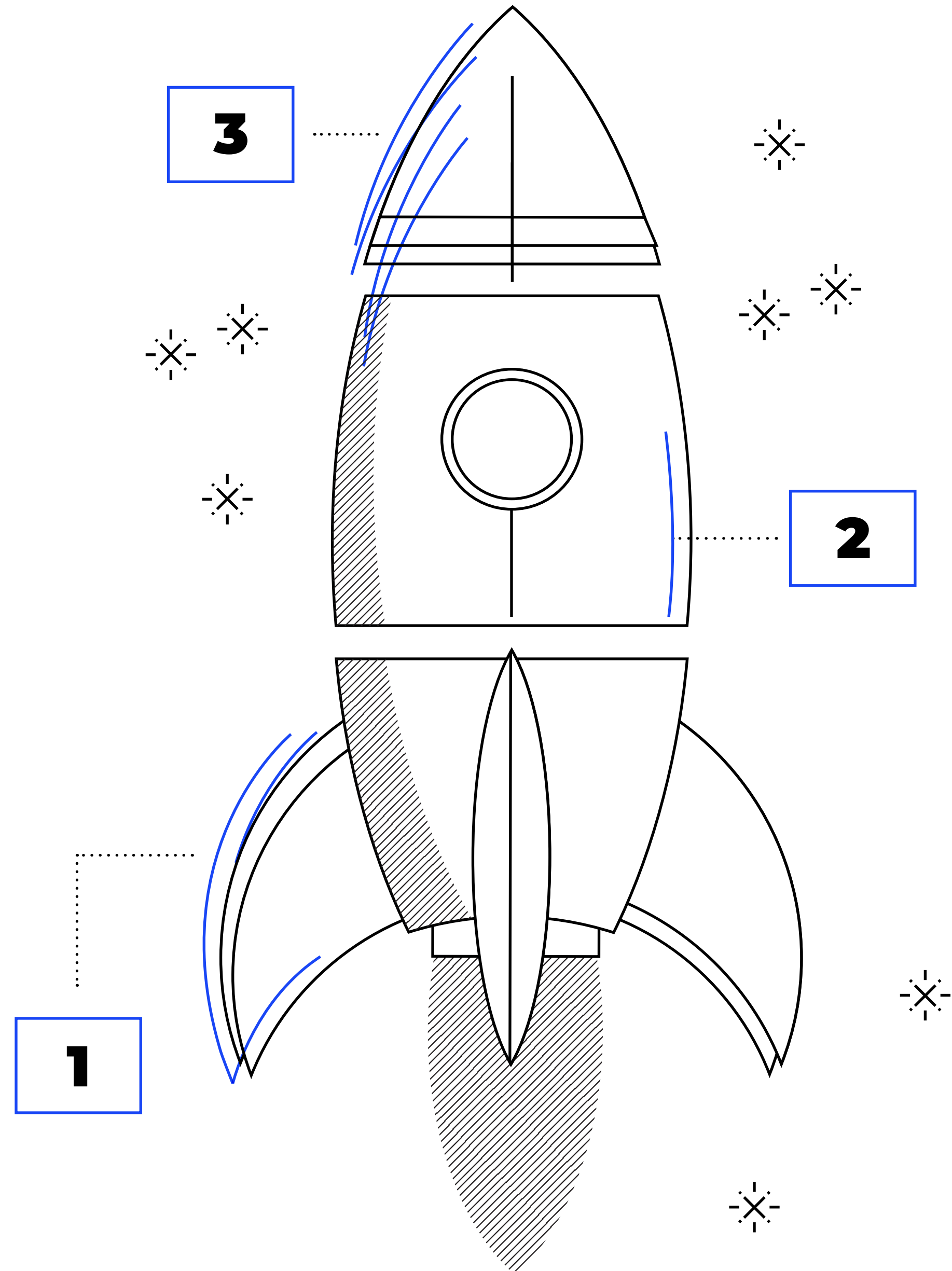
Мы видели, как зарождался digital. Ключевые сотрудники агентства работают в сфере маркетинга более 15 лет. 🦖

2**Знаем, как эффективно работать в настоящем**

Быстро адаптируемся к новым условиям, не боимся резких поворотов, сжатых сроков и обязательно выполняем KPI. Не откладываем запуск и не затягиваем с решениями.

3**Уверенно смотрим в будущее**

На лету ловим тренды и интегрируем их в ваш проект. Предлагаем новые решения и всегда стремимся к звездам!



Нам доверяют

Среди клиентов агентства есть как крупные бренды, так и локальные нишевые проекты



Что мы делаем?

Strategy

- Стратегия выхода на рынок
- Маркетинговая стратегия
- Коммуникационная стратегия
- Антикризисная стратегия

Internet-marketing

- Контекстная и медийная реклама
- SEO
- WEB-аналитика
- Создание лендингов
- Таргетированная реклама

Design

- Фирменный стиль
- Брендинг
- Полиграфия

PR & Event

- Комплексный PR
- Проведение мероприятий
- Медиааналитика

SMM

- Контент-маркетинг
- Управление репутацией (SERM)
- Influence-marketing

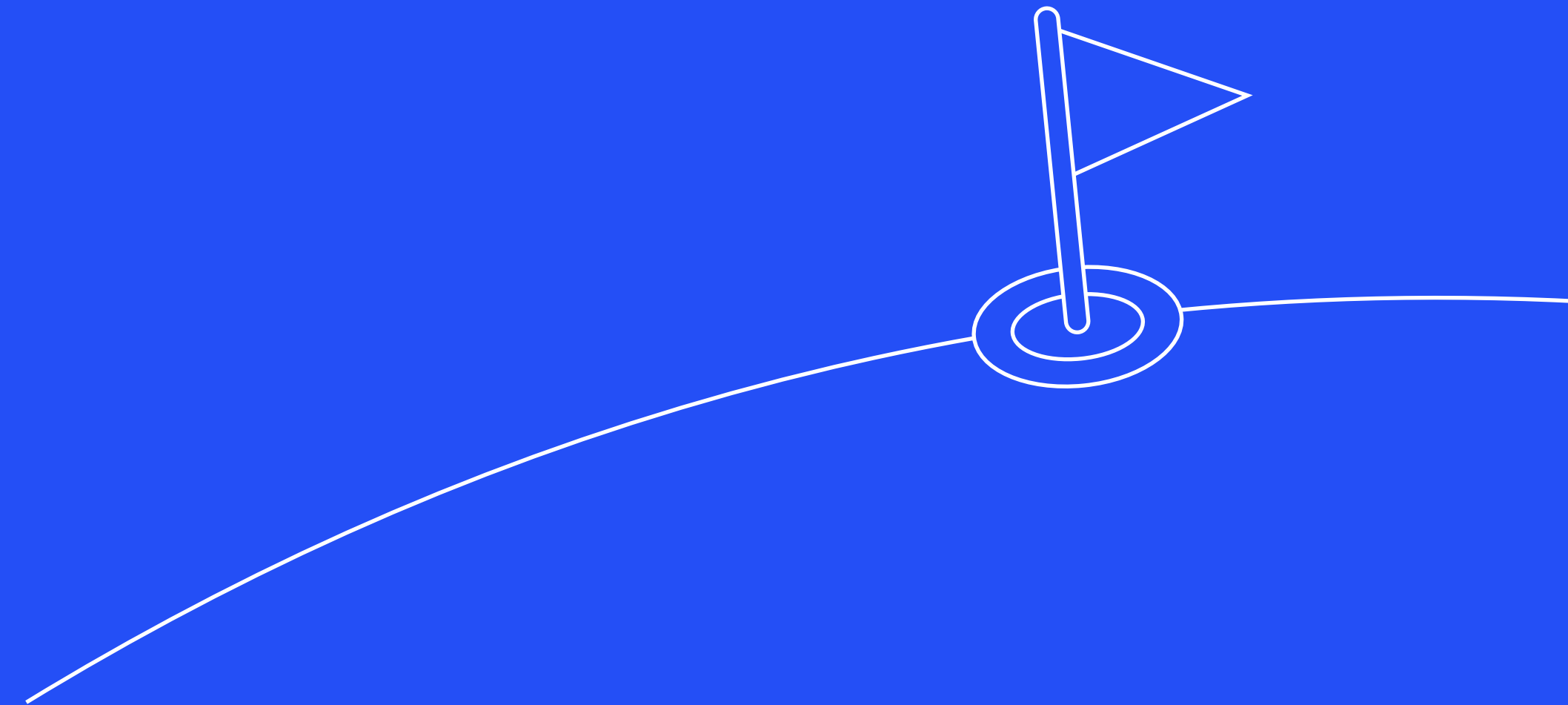
Special Projects

- Запуск и ведение канала на «Яндекс.Дзен»
- Размещение в каналах Telegram
- Нативные материалы в СМИ
- Публикация подкастов

Strategy

- **Стратегия выхода на рынок**
- **Маркетинговая стратегия**
- **Коммуникационная стратегия**
- **Антикризисная стратегия**

Поможем выиграть гонку за клиентов.
Внимательно изучим продукт,
проанализируем конкурентов и разработаем
детальный план работ на длительный период
для продвижения даже самых смелых идей.



Strategy

Сеть апарт-отелей YE'S

Запустили проект с нуля, помогли стать лидером в сегменте апарт-отелей в России

Задача: Вывести на рынок Санкт-Петербурга первый объект сети YE'S. Показать на его примере, что сервисные апарт-отели — это не страшный зверь, а новый формат недвижимости, способный приносить стабильный пассивный доход.

Сформировали

у целевой аудитории понимание продукта «апартаменты»

Решения: Мы разработали и реализовали комплексную маркетинговую стратегию, которая включала в себя набор инструментов от медиапланирования и медиабаинга, обучения брокеров, выхода серии ТВ и радиосюжетов до масштабной рекламной кампании в интернете.

Обеспечили

необходимое количество обращений для выполнения плана продаж

Вывели

сеть апарт-отелей YE'S на позицию лидера в сегменте апарт-отелей в России



Strategy

Управляющая компания «Пионер-Сервис»

Разработали стратегию для управляющей компании, о которой мечтает каждый житель дома



Задача: разработать эффективную коммуникационную стратегию: повысить имидж УК «Пионер-Сервис» и заложить основу для дальнейшего развития и выхода на рынок внешнего управления.

Сформировали

коммуникационную стратегию для управляющей компании, которая максимально ответственно относится к своему имиджу

Решения: проанализировали отраслевые интернет-ресурсы, сайты-отзывки, социальные сети, СМИ, стратегии и тактики конкурентов, сильные и слабые стороны компании — **всего более 1000 источников.**

Разработали

план взаимодействия и перечень рекомендаций по созданию эффективных коммуникаций с ЦА — жителями, экспертным сообществом, СМИ и представителями власти

Составили

перечень рекомендаций для усиления и успешного развития бренда

Internet-marketing

- Контекстная и медийная реклама
- SEO
- WEB-аналитика
- Создание лендингов
- Таргетированная реклама



Станем проводником в мир digital.
Подберем эффективные инструменты и форматы,
грамотно сегментируем ЦА и обязательно
выполним KPI. Просто протяните нам руку :)

Дружим и работаем
с лучшими:



Яндекс



Internet-marketing

Квартал LIFE-Варшавская

Вошли в ТОП-3 самых продаваемых новостроек Москвы



Задачи: максимизировать качественные уникальные обращения, увеличить продажи, использовать новые эффективные каналы коммуникации.

Решения: пересмотрели маркетинг-микс, отказались от неэффективных площадок, пересобрали семантическое ядро, сделав акцент на небрендовых запросах, перераспределили бюджет в пользу таргетированной рекламы и выбрали наиболее эффективные форматы размещения на агрегаторах.

на 47%

увеличили рост среднего количества уникально-целевых обращений со всех каналов, снизив при этом его стоимость на 17,3%

на 20%

перевыполнили план по количеству качественных обращений в течение первых 3 месяцев со старта рекламной кампании

ТОП-3

по итогам января 2020 квартал LIFE-Варшавская вошел в ТОП-3 самых продаваемых новостроек Москвы

Источник: Metrium

Internet-marketing

ЖК «Европейский»

Продали все квартиры за месяц

Задача: в кратчайшие сроки реализовать оставшиеся в продаже квартиры после сдачи комплекса. Это были «непростые» лоты, которые давно не могли найти своего покупателя.

Решения: действовали в условиях минимального бюджета. Создали лендинг с планировками квартир, сегментировали аудиторию и подобрали для каждой объявления в зависимости от количества комнат. Задействовали существующий горячий локальный спрос при помощи performance-каналов.

Разработали

лендинг с подробным описанием всех УТП и СТА-кнопками

17 лотов

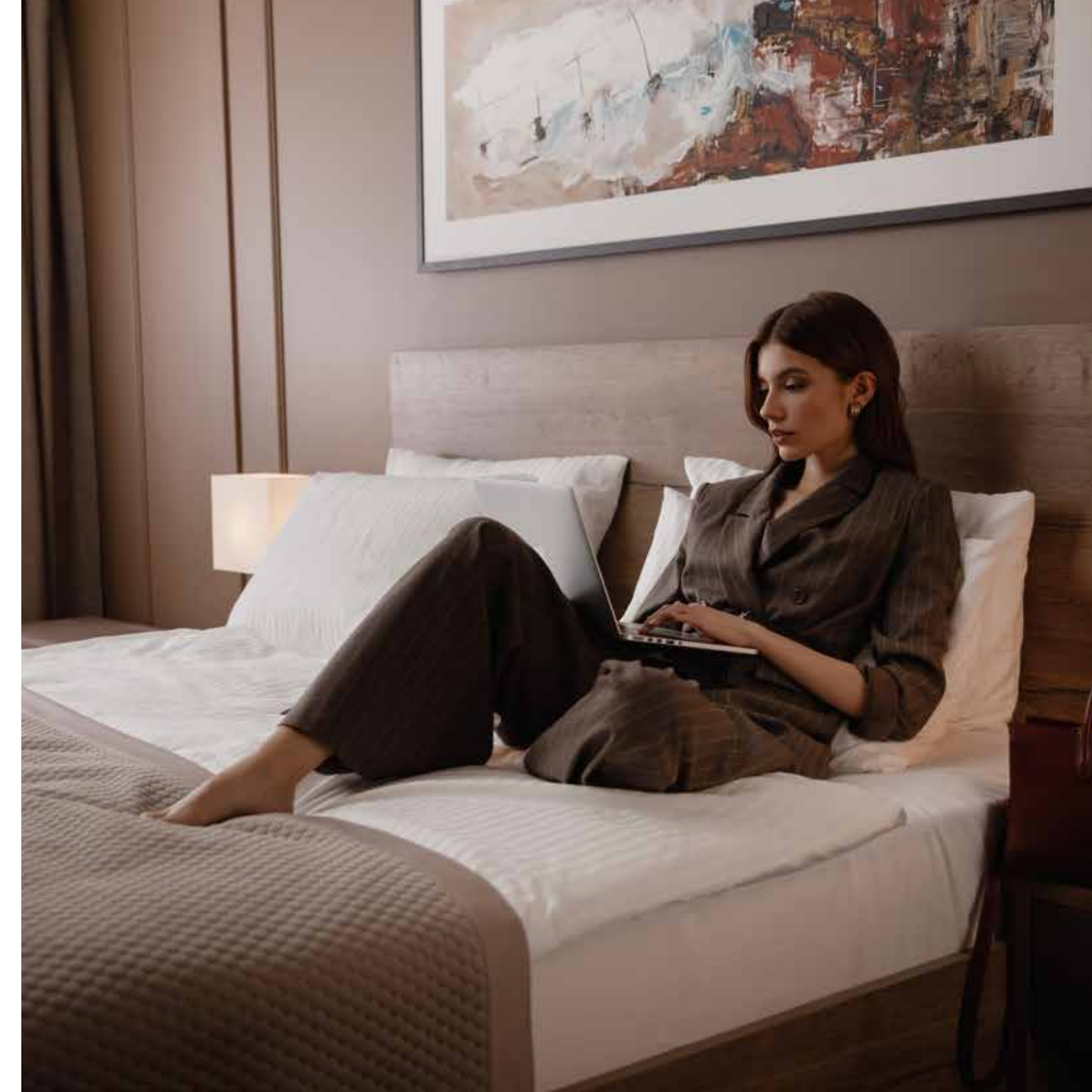
были проданы в течение 30 дней со дня старта кампании. Еще и в январе!



Internet-marketing

Апарт-отель Artstudio Nevsky

Отельный бизнес имеет ряд особенностей, с которыми приходится считаться. Одной из насущных проблем не только нашего клиента, но и большинства гостиниц по всему миру является то, что брендовый трафик уводят OTA — Online Travel Agency. сервисы бронирования Booking.com, Ostrovok.ru, Trivago.ru и др. Основная проблема заключается в том, что отель платит OTA комиссию за каждого клиента, а это – от 15 до 30% от стоимости проживания. Конечно, такая схема представляется менее выгодной, чем прямое бронирование на сайте.



Задача: увеличение доли прямых бронирований на сайте с максимальной долей рекламных расходов 15%, а также снижение стоимости СРО.

Решение

- 1.** Начали с нижней части воронки — пересобрали брендовой семантику
- 2.** Детально проработали продуктовую семантику. Совместно с клиентом разработали продукты не только для туристов, но и для жителей Петербурга («утро невесты», «романтические выходные».)
- 3.** Проработали более 6 персональных цепочек ретаргетинга.
- 4.** Подключили сервис CallTouch и настроили сквозную аналитику с модулем Travelline

Internet-marketing

Апарт-отель Artstudio Nevsky

Выполнили главную задачу

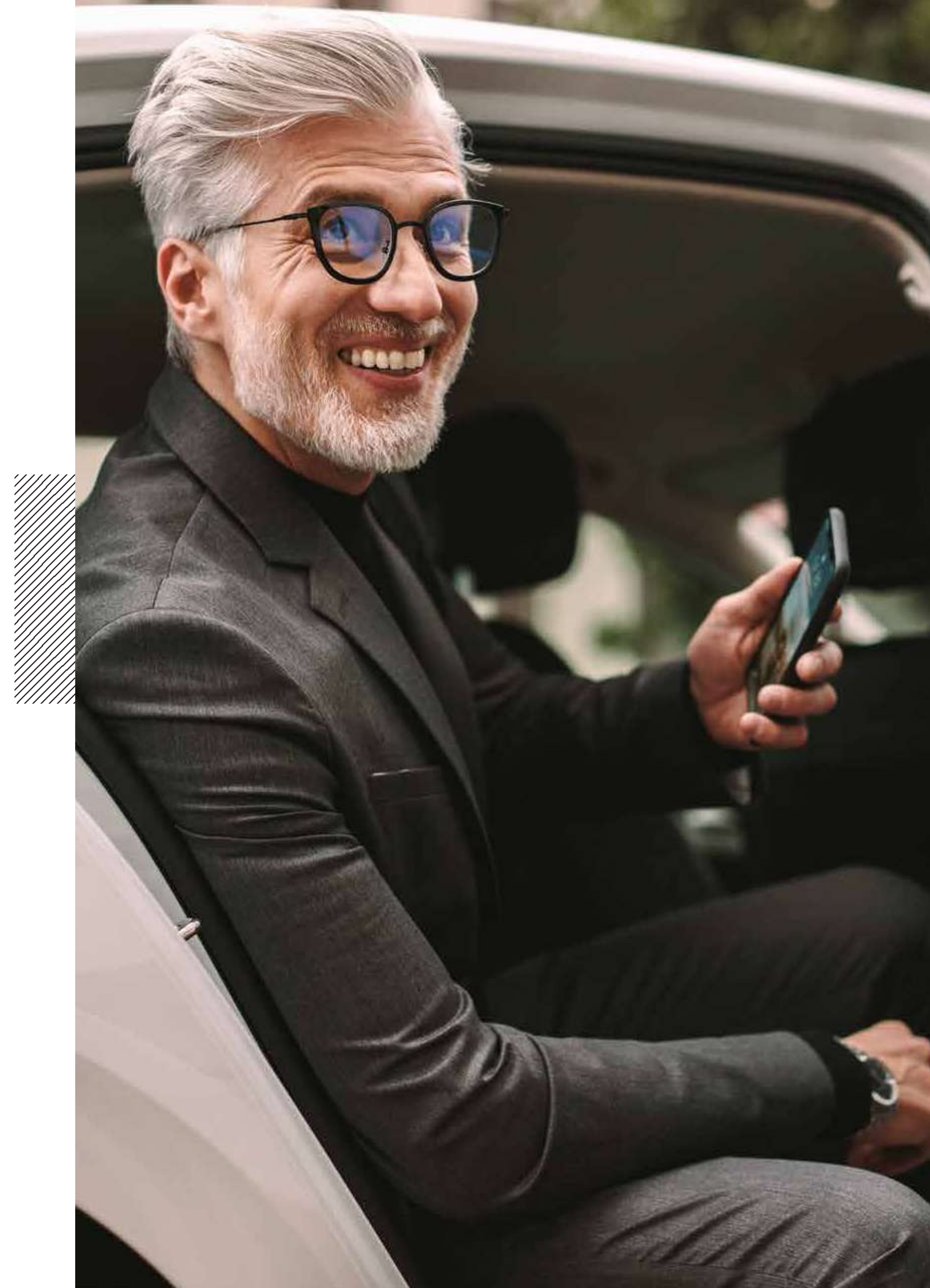
За несколько месяцев сотрудничества снизили показатель ДРР до 15%, а также увеличили количество бронирований через сайт.

Показатели роста бронирований

из рекламного трафика (last click атрибуция) — более 20%

с учетом ассоциированных конверсий — более 50%

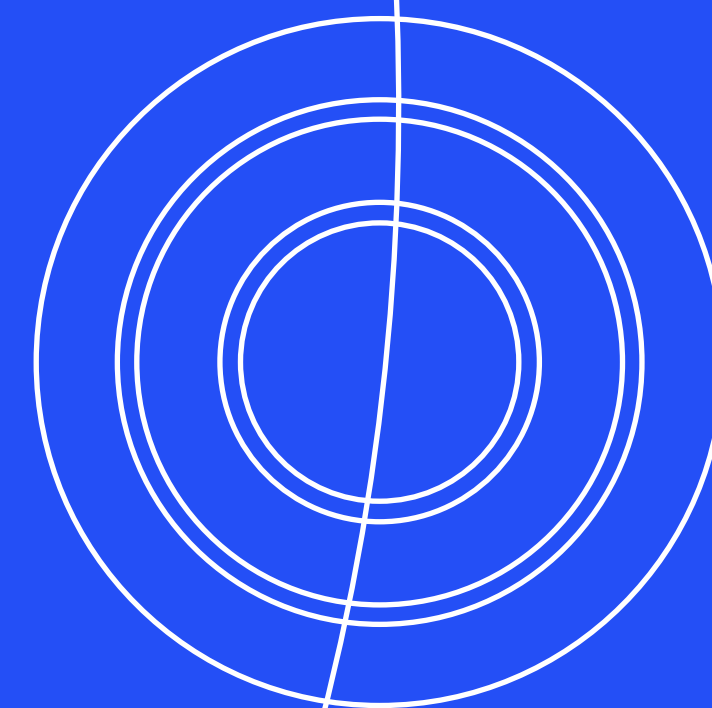
рост бронирований по органике — 22%



SMM

- **Контент-маркетинг**
- **Управление репутацией (SERM)**
- **Influence-marketing**

Возьмем на себя репутационный менеджмент и создание сообществ во всех социальных сетях. О вашем продукте будут говорить авторитетные инфлюенсеры, а в социальных сетях будут обсуждать только правильные темы.



Управление репутацией (SERM) Главстрой Санкт-Петербург

Поработали над положительным имиджем компании в соцсетях и на форумах



Задачи: сформировать положительный имидж компании в социальных сетях и на интернет-площадках, входящих в ТОП-30 по выдачи в поисковиках.

Решения: провели мероприятия по комплексному SMM и репутационному маркетингу для продвижения и формирования имиджа компании и ее проектов. Были созданы официальные представительства в соцсетях и организована обратная связь с текущими клиентами застройщика, а также проведена работа с тематическими ресурсами по новостройкам.

в 5 раз

увеличили количество позитивных отзывов о работе компании

7800

участников собрали в официальных сообществах

70 000

просмотров ежедневно набирают новости групп

Social Media Marketing (SMM)

Апарт-отель ARTSTUDIO Nevsky

Привлекаем клиентов через социальные сети

Задачи: сформировать имидж компании в социальных сетях и обеспечить стабильное количество входящих обращений из официальных сообществ.

Решения: разработали стратегию продвижения бренда в социальных сетях. Изучили ЦА и конкурентов. Отсняли красивый и уникальный контент с привлечением фотографа и моделей. Запустили таргетированную рекламу, которая позволяет обеспечивать необходимое количество лидов.

Разработали

стратегию и дизайн-концепцию представительства проекта в социальных сетях

Создали

уникальный контент, который привлекает потенциальных клиентов и отстраивать бренд от конкурентов

Запустили

таргетированную рекламу, позволяющую обеспечивать необходимое количество лидов



Social Media Marketing (SMM)

Курорт «Первая Линия. Health Care Resort»

Заколلابились с блогерами



Елена
Крыгина

Задачи: повысить узнаваемость бренда, привлечь новых клиентов.

Решения: мы пригласили селебрити, редакторов глянца и блогеров провести уикенд на «Первой Линии», а затем попросили их поделиться в своих соцсетях фотографиями и впечатлениями об отдыхе. Сотрудники агентства организовали приезд на курорт Елены Крыгиной, Светланы Бондарчук, Татьяны Рыбаковой, Аглаи Тарасовой и других инфлюенсеров.

**Более
3 млн человек**

охватили в рамках
кампании

**Более
200 тыс. лайков**

собрали на рекламных
публикациях

Повысили

узнаваемость бренда и обеспечили
интерес к услугам клиента

Special Projects

- **Запуск и ведение канала на «Яндекс.Дзен»**
- **Ведение телеграм-каналов**
- **Нативные размещения в СМИ**
- **Публикация подкастов**



Иногда к чему-то идеальному нужно добавить еще совсем немного, чтобы задача точно была решена. Так, для более эффективной реализации вашего плана продаж мы можем оперативно привлечь дополнительные инструменты продвижения.

Special Projects ГК «Ленстройтрест»

Вышли с нативным размещением
в «Бумаге»

Задачи: рассказать о жилом проекте компании ГК «Ленстройтрест» и бизнес-философии застройщика в новом, понятном читателю формате, а также использовать популярный среди петербуржцев канал для массового охвата и вовлечения потенциальной клиентской аудитории.

93%

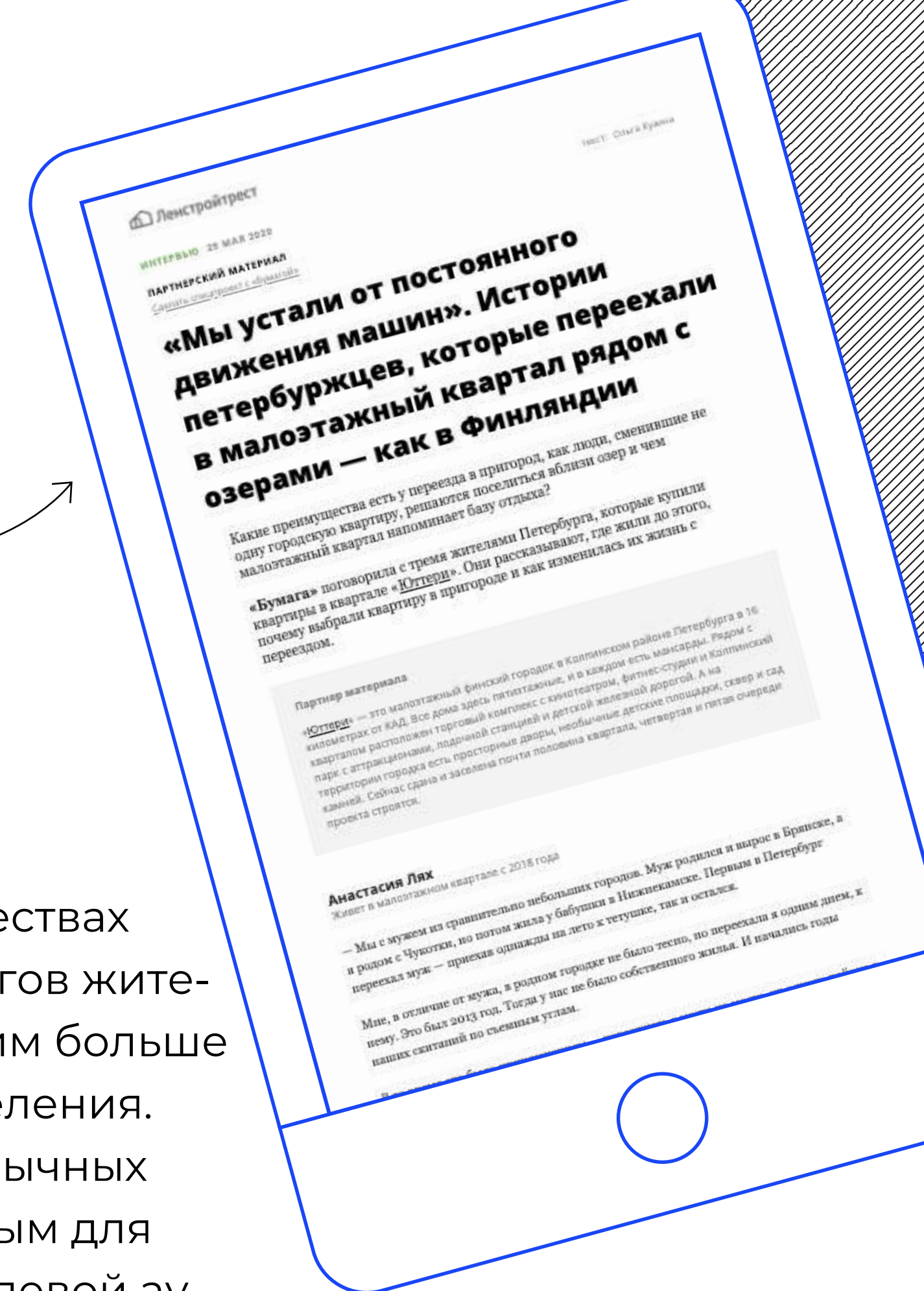
пользователей после перехода на сайт остались на нем изучать информацию о компании

Решения: основная идея — рассказать о преимуществах комплекса при помощи реальных историй-монологов жителей: почему они выбрали именно этот проект, что им больше всего нравится, как сложилась их жизнь после заселения. Благодаря живой речи реальных персонажей — обычных покупателей, формат получается легким, интересным для чтения и вместе с тем позволяет транслировать целевой аудитории нужные акценты с точки зрения рекламодателя.

1957

уникальных пользователей внимательно изучили материал и перешли на сайт рекламодателя

Кликните,
чтобы прочитать
материал



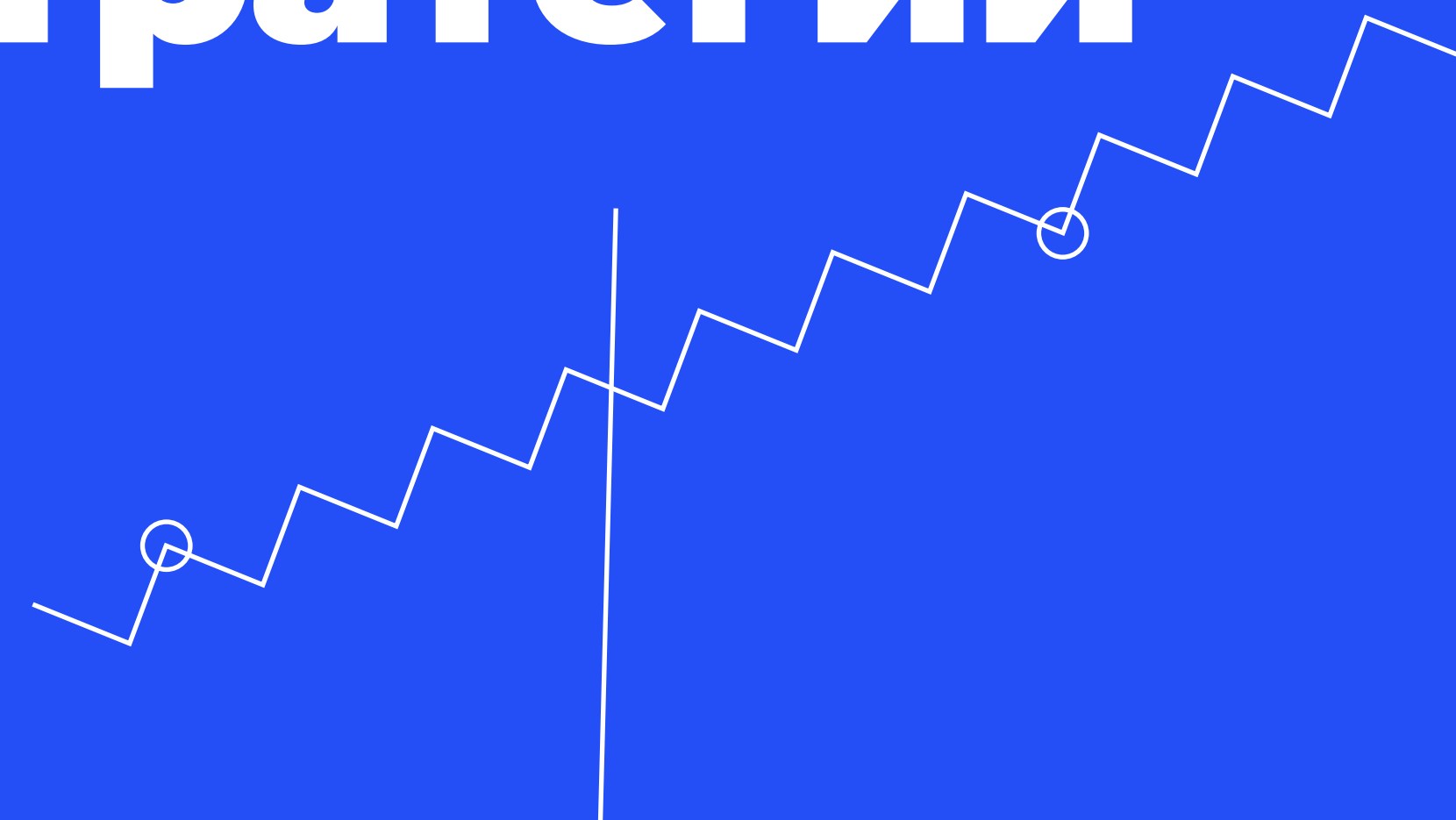
более 4 страниц

сайта о проекте просматривал один пользователь

Разработка и реализация антикризисных стратегий

Охват 360°

- 📄 Работа с федеральными и региональными СМИ
- 📺 Работа с блоггерами/инфлюенсерами
- 🖱️ SERM – работа с репутацией в интернете
- ✈️ Работа с телеграм-каналами
- 👁️ 24/7 мониторинг социальных сетей, СМИ, телеграм каналов, моментальное оповещение в случае негатива
- © Спецпроекты



Антикризисные стратегии ВТБ-Девелопмент. Набережная Европы

Всплеск негатива по поводу реализации проекта после предложения одного из чиновников Правительства Петербурга о реализации парка на месте строительства.

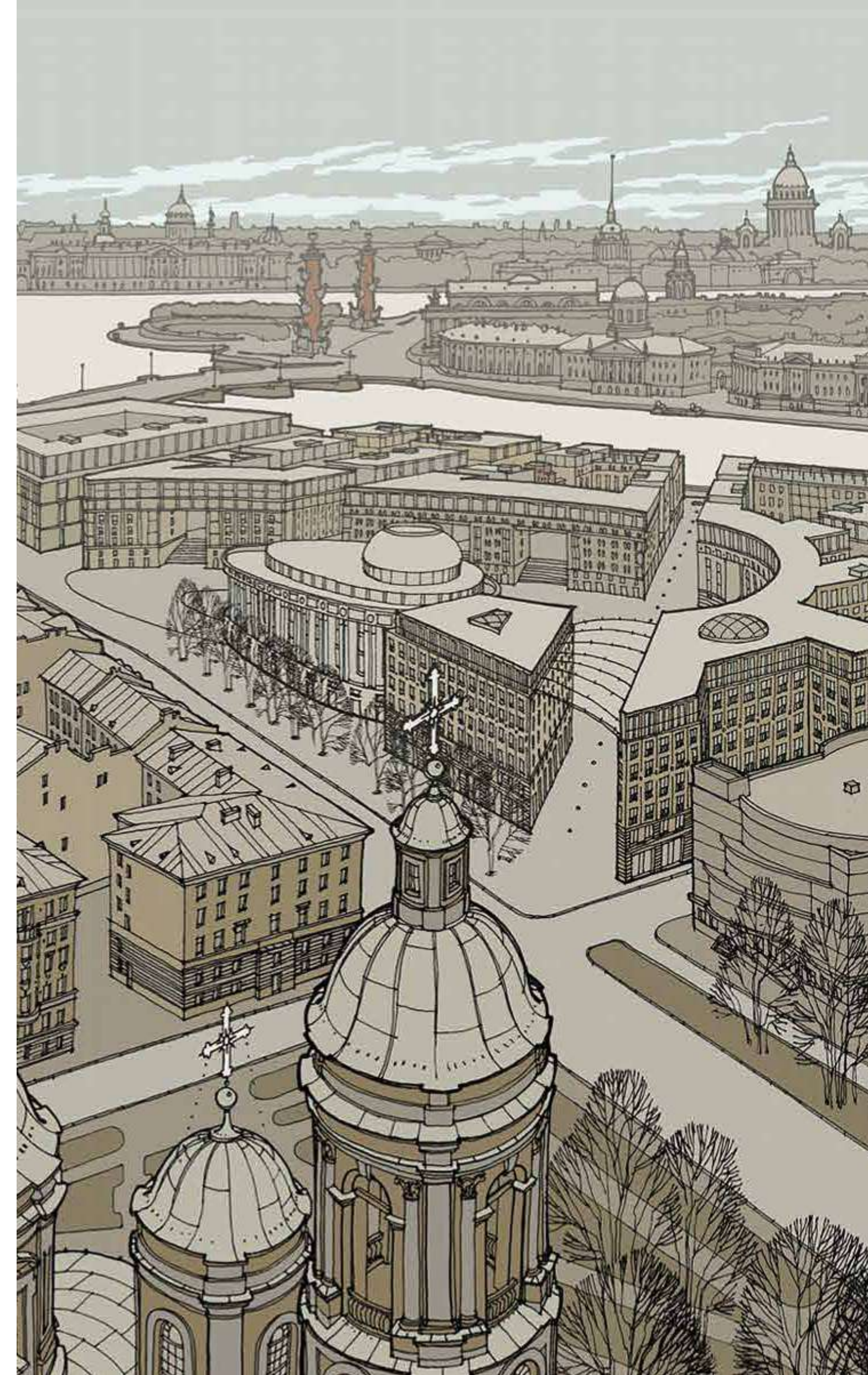
Задачи: оперативная разработка стратегии, нивелирование негатива в интернете и ТОП-10 поисковых систем, работа со СМИ, подготовка проекта к общественным слушаниям.

на 80%

увеличены положительные отзывы в Интернете

В связи с решением о переносе на место проекта «Набережная Европы» Конституционного суда проект отменен.

достижение договоренностей о позитивных публикациях в ведущих городских СМИ (например, Фонтанка),



Антикризисные стратегии ГК Пионер

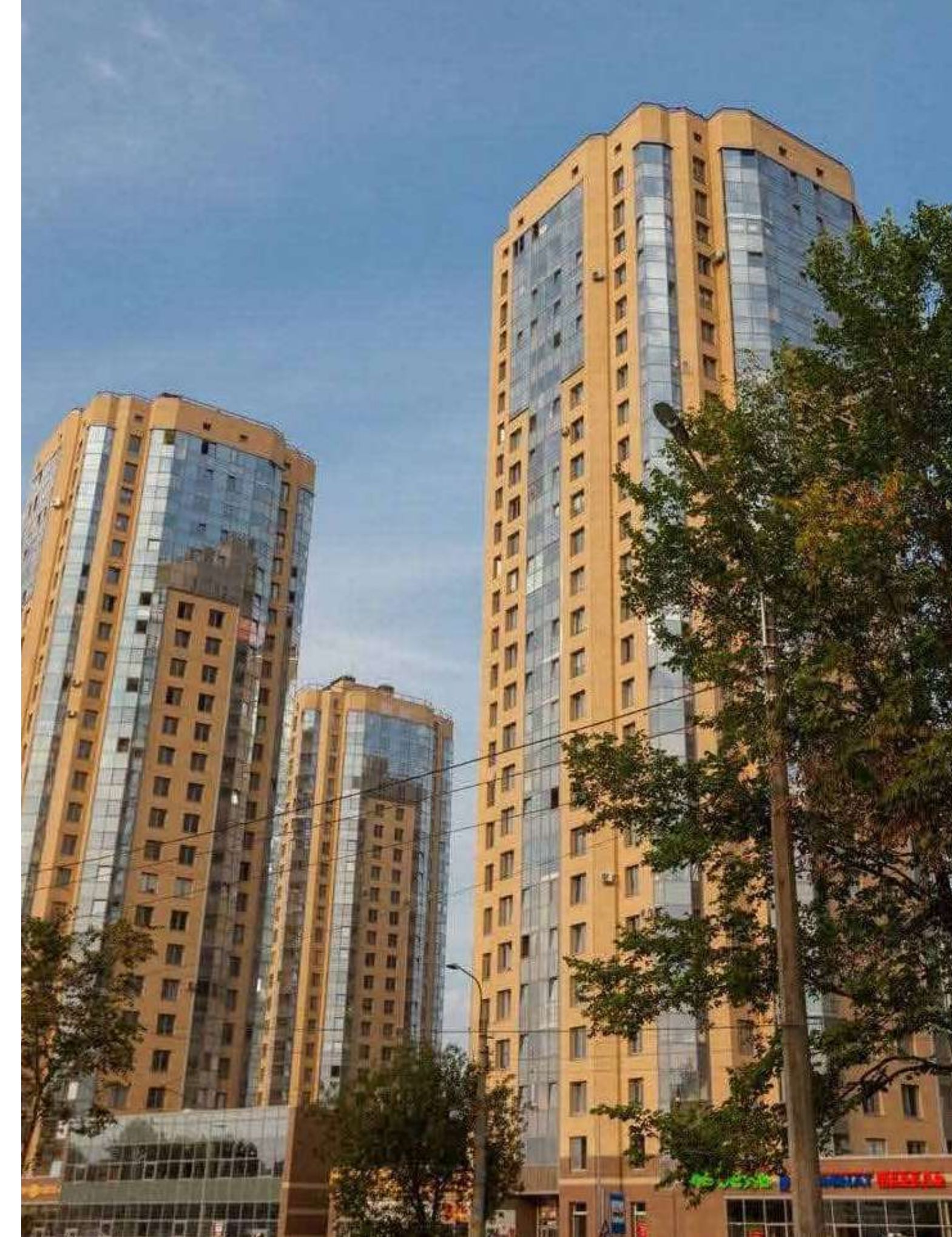
Проблематика: в связи с задержкой сдачи проекта ЖК «Шуваловские высоты» не по вине застройщика и негативной оценки жителями качества работы управляющей компании дольщиками было «захвачено» управление ЖСК (перерегистрировано на дольщиков)

Задачи: оперативная разъяснительная работа для жителей о незаконном захвате ЖСК, нивелирование влияния проблемы в ТОП-10 поисковых систем на продажи других ЖК застройщика

90%

негативных материалов вытеснены из ТОП-10. Организованы управляемые группы в социальных сетях для избежание подобных ситуаций в будущем, застройщик контролирует все группы дольщиков.

снижение градуса негатива проведен митинг во дворе ЖК и собрание жителей, на которых удалось снизить градус негатива и донести позицию застройщика



разработка PR-стратегии

для управляющей компании
Пионер-сервис

PR & Event

- Комплексный PR
- Проведение мероприятий
- Размещение нативных материалов в СМИ
- Медиааналитика

Проведем качественную аналитику медиапространства и определим текущее положение компании в информационном поле. Повысим цитируемость и упоминаемость в отраслевых и топовых СМИ.

Победитель
в номинации
«Эффективность.
Выполнение KPI»

Организатор рейтинга

Repa

PR & Event

Pioneer Awards в «Кузне»

Организовали шумную вечеринку для очень серьезной компании



Задачи: устроить легкое мероприятие для ГК «Пионер» и его друзей партнеров, отказавшись от шаблонов, делового дресс-кода и отрепетированных речей.

Решения: в качестве площадки выбрали Kuznya House, один из лучших ресторанов Санкт-Петербурга. Продумали все до мелочей: программу, живую музыку, техническое оснащение и даже самый мелкий реквизит. Угощали гостей легкими закусками от шефа, охлажденным игристым и устрицами.

Результаты

сотни удачных снимков, танцы до закрытия ресторана и самое главное — довольный клиент и его гости! Что может быть лучше?

PR & Event Glorax Development

PR-сопровождение
с самого старта

Задачи: вывести на рынок Санкт-Петербурга новый бренд — Glorax Development, выстроить эффективную систему коммуникаций между застройщиком и СМИ, повысить уровень узнаваемости Glorax Development и увеличить показатель цитируемости.

Обеспечили

цитируемость компании на этапе выхода на рынок на уровне ведущих застройщиков Санкт-Петербурга

Решения: сотрудничество началось в 2015 году с организации круглого стола. В дальнейшем Glorax Development доверила агентству комплексное PR-сопровождение в Санкт-Петербурге. За время работы было проведено несколько пресс-мероприятий, посвященных выводу новых проектов компании.

до 300

упоминаний о компании начало выходить ежемесячно

ТОП-5

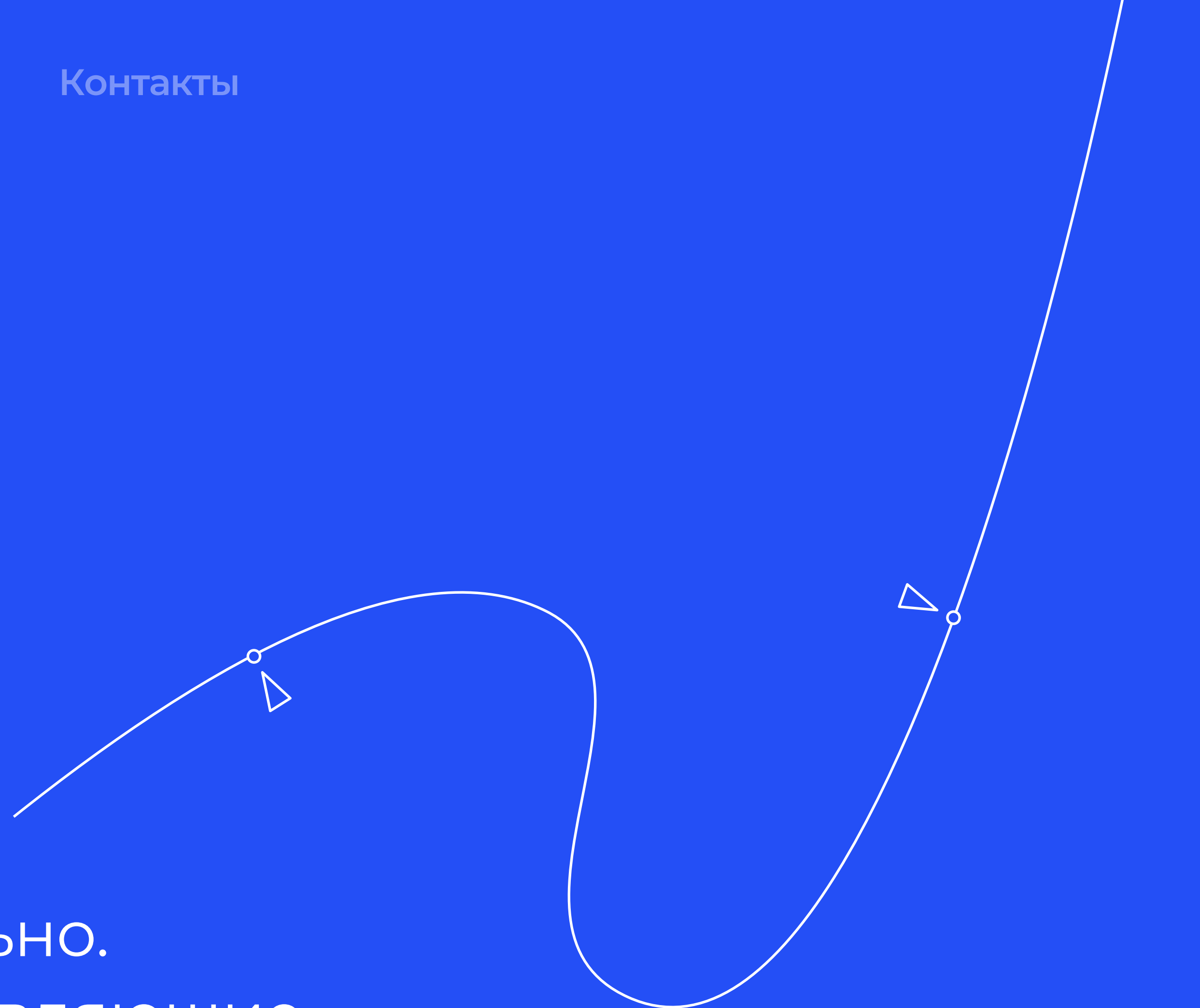
приложили PR-руку к тому, что сегодня Glorax Development входит в ТОП-5 застройщиков Санкт-Петербурга и признана «Девелопером №1» по версии премии «Рекорды рынка недвижимости»



Design

- **Фирменный стиль**
- **Брендинг**
- **Полиграфия**

Сделаем красиво и функционально.
Возьмем под контроль все составляющие
визуальной коммуникации: от создания
фирменного стиля до разработки
отдельной печатной продукции.



Design

Управляющая компания RBI PM

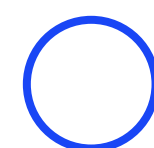
Разработали фирменный стиль, которым хочется делиться

Задачи: клиент обратился в агентство с задачей разработать фирменный стиль компании и корпоративный брендбук. В дизайне важно было сохранить сопричастность управляющей компании RBI PM к сильному бренду Группы RBI.

Создали

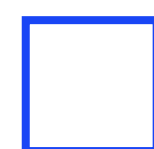
корпоративный стиль, который отражает философию бренда Группы RBI PM и отлично смотрится на всех носителях: визитках, буклетах, ручках и записных книжках

Решения: создали фирменный стиль, который отражает связь компании с Группой RBI. Ассоциации с надежностью, стабильностью, современностью и инновационностью закрепили с помощью трех символов.



круг

целостность, единство и завершенность



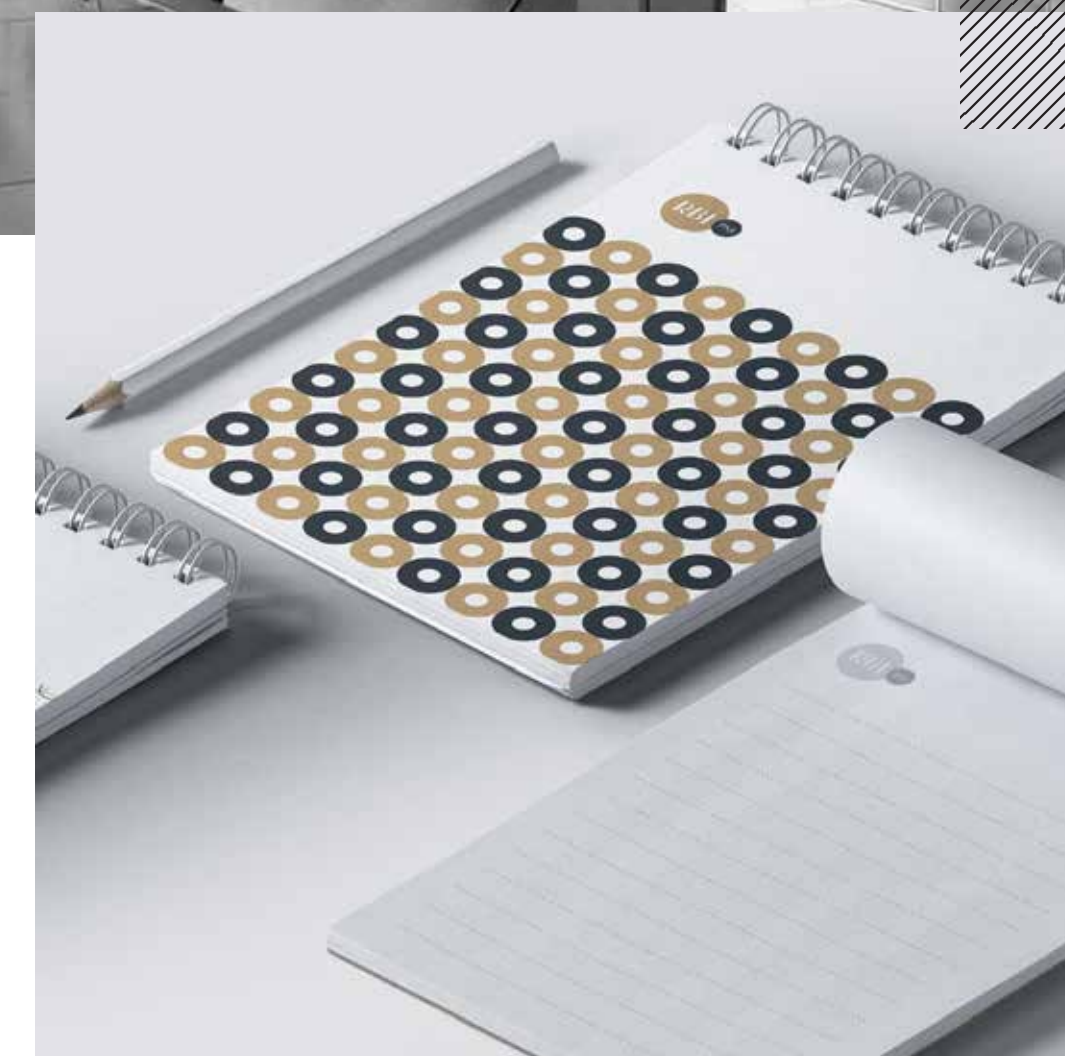
квадрат

прочность, стабильность



очертания следов планет-спутников

направленное движение и гарантия сопровождения клиентов



[Рассмотреть в деталях можно тут](#)

Design

ЖК «Ренессанс»

Сделали креативный дизайн
в стиле культовой эпохи

Задачи: обновиться! ААГ обратились к нам за новыми идеями, которые были бы созвучны наименованию комплекса, но при этом были бы современными и запоминающимися.

Решения: предложили визуальные решения, которые зашли так круто, что клиент начал использовать их не только в интернете, но и на рекламных щитах, баннерах в метро и автобусах.

Нашли

удачные точки соприкосновения между всем известными образами и новым жилым комплексом

Разработали

варианты для эффективного применения на различных носителях

Закрепили

в памяти целевой аудитории название жилого комплекса через визуальную составляющую



Что говорят клиенты*



«ГК «Пионер» сотрудничает с агентством уже много лет. За эти годы были реализованы десятки рекламных кампаний. Менялись условия рынка, концепции комплексов, предпочтения покупателей. Но, несмотря на все внешние изменения и колебания, сотрудники агентства неизменно могли предложить эффективные решения для привлечения новых клиентов».

Юрий Коган

Директор по маркетингу
ГК «Пионер»



«Команда «Сетевых» всегда готова оперативно отреагировать на запрос со стороны заказчика и найти наиболее разумное решение для каждой задачи».

Карина Шальнова

Директор RBI PM

*А эти люди точно не могут врать



«Когда мы выводили на рынок новый формат недвижимости — апарт-отели сети YE'S, для нас было крайне важно найти компетентного, профессионального партнера. Мы выбрали «Сетевых» и не ошиблись. Команда успешно справилась со своими задачами и обеспечила нам высокий уровень входящих обращений как со стороны частных инвесторов, так и в дальнейшем — при привлечении арендаторов».

Александр Погодин

Генеральный директор
сети апарт-отелей YE'S



«Все у них схвачено, все слаженно, на все всегда есть ответ. А, если его нет прямо сейчас, то он обязательно будет в ближайшее время».

Ян Фельдман

Директор
по маркетингу
ГК «Ленстройтрест»



«Уже с первого месяца нашего сотрудничества в рамках продвижения комплекса «Ренессанс» агентству удалось увеличить количество входящих обращений в два раза. Мы выполнили план не только по обращениям, но и по продажам».

Наталия Ильина

Руководитель отдела
маркетинга холдинга ААГ

LET'S BEGIN!

new digital



Москва, Пресненская наб., 12,
Башня Федерация Восток, эт. 18
Workki City



Санкт-Петербург, 195112,
Новочеркасский пр., 33,
корп. 2, лит. А, оф. 8Н



8 (812) 987-66-33
manager@setevie.com



@**setevie_agency**
@**setevie_agency**