

Почему EMAILMATRIX претендует на звание «агентство года»?

В номинации
CRM-маркетинг



ПОКАЖЕМ НА СЛАЙДАХ. ТУТ НЕМНОГО, НО УБЕДИТЕЛЬНО

Кратко про агентство

14 лет экспертизы в CRM-маркетинге

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ИНТЕРНЕТ

- Специализируемся на консалтинге и продакшене CRM-коммуникаций: емейлах, пушах, смс, CRM-играх и мессенджер-маркетинге
- Это наше единственное направление, оно приносит 100% выручки
- Мы партнёры всех ключевых CDP и ESP, в том числе Mindbox







СЛЕДУЙ ЗА МНОЙ

Нам доверяют

 авиасейлс  ГАЗПРОМБАНК  ВТБ ФАКТОРИНГ

ВКУСВИЛЛ  ЕКОНІКА  Hoff!  М.видео

 МИРАТОРГ
СУПЕРМАРКЕТ  пакет^{Х5}  askona  Х5Клуб

 рнкб  самолет ПЛЮС  ВИНЛАБ
СУПЕРМАРКЕТ НАПИТКОВ  AROMA-BUTIK

еще 180+

стесняются раскрыть
свои NDAшные чувства 🇷🇺

МЕНЯ ВСЕ ЛЮБЯТ.

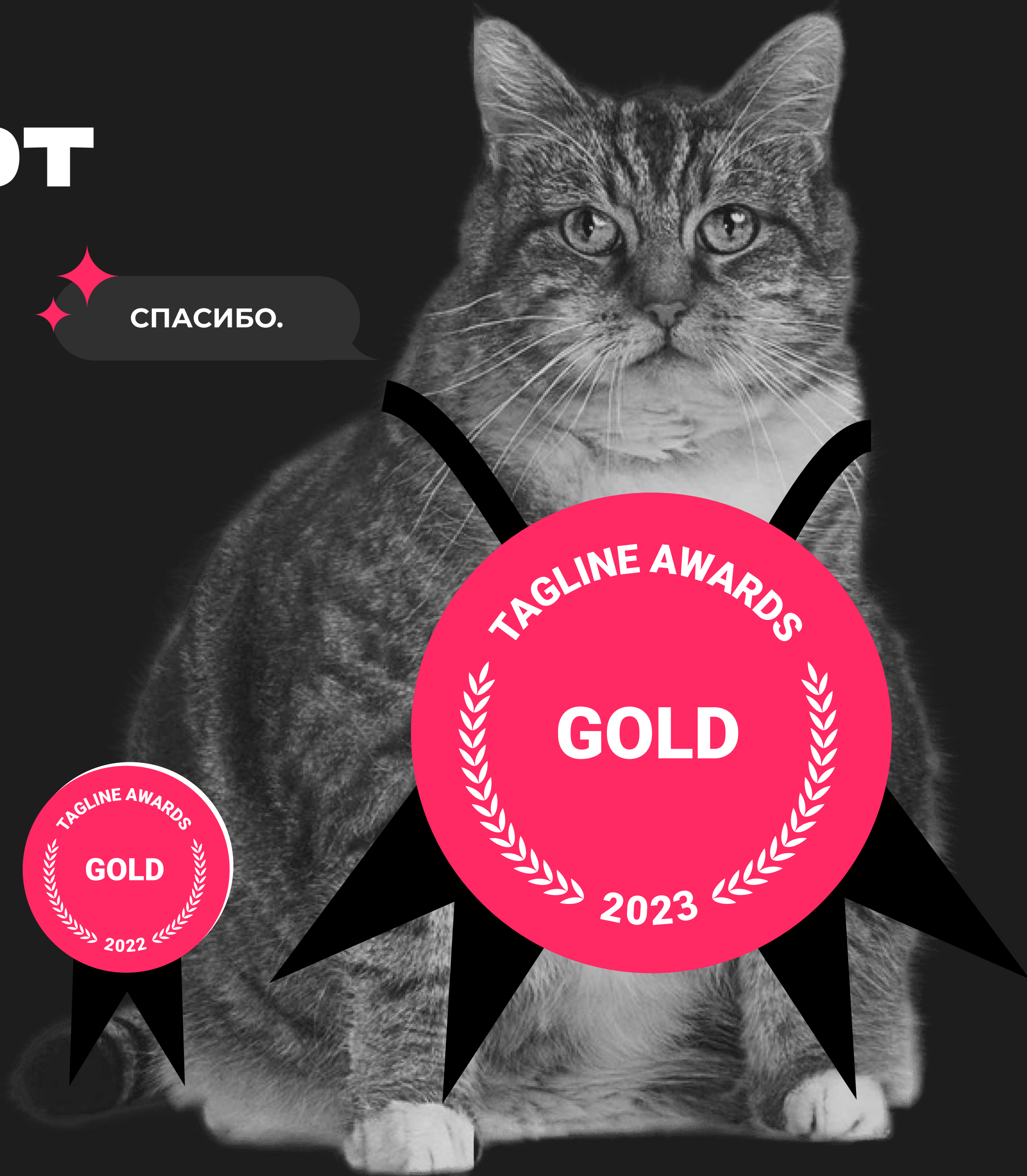


И ЭТО ВИДНО.

Нас награждают

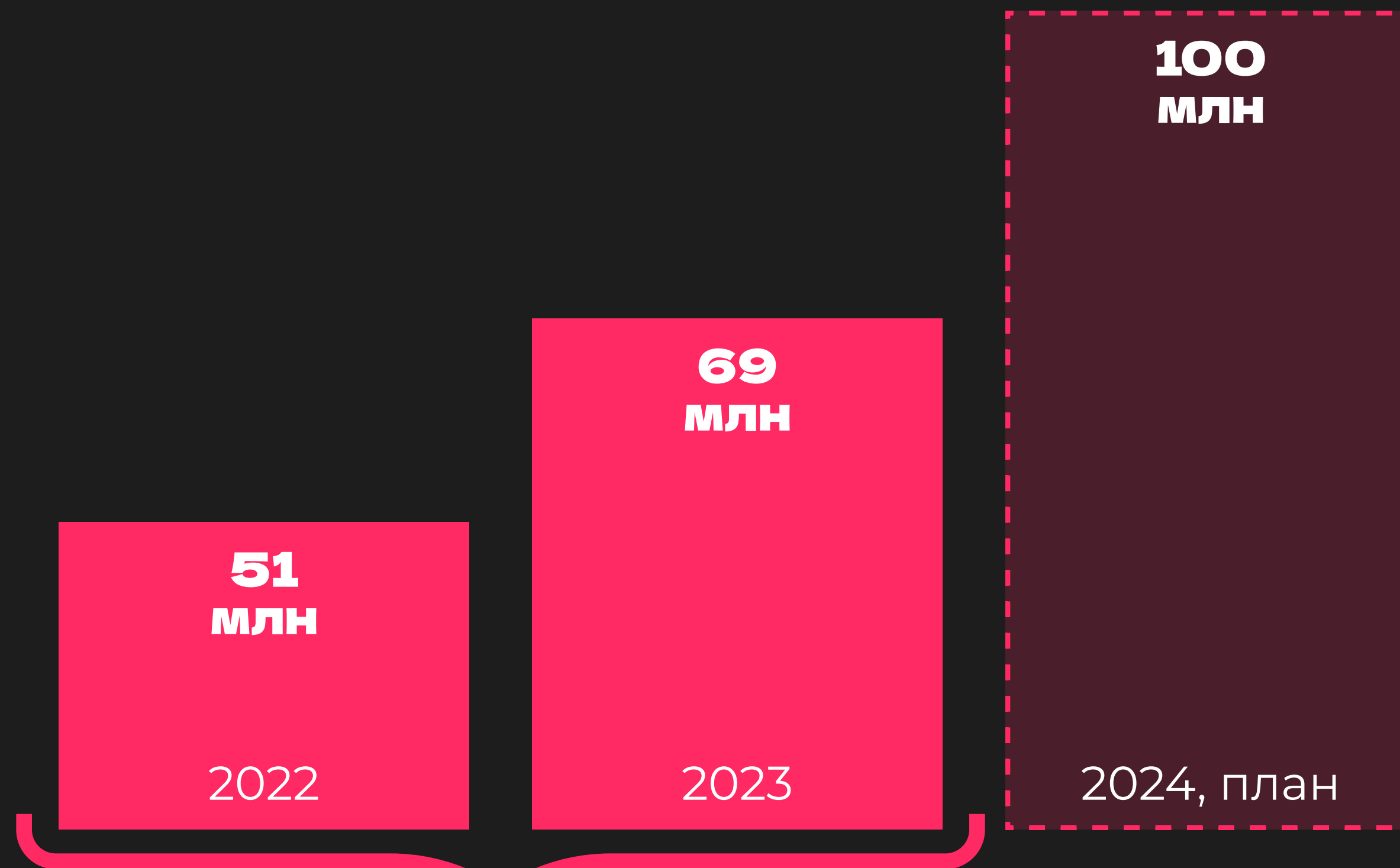
и это звучит гордо!

СПАСИБО.



Бизнес-
достижения
EMAILMATRIX

Выросли за 2023 на 35%



произошел рост 35%
35% – зато какие!...

Быстро масштабировать агентство — значит потерять в качестве услуг. В короткие сроки вырастить экспертов, способных качественно вести клиентские проекты, невозможно.

Между быстрым ростом и качеством оказания услуг мы выбрали второе.

Вот такие!

Пятёрочка.Доставка, Четыре лапы, Авиасейлс, Сбербанк Страхование жизни, ВСК, X5 Клуб, X5 Пакет, Вкусвилл, Петрович, Самолёт Плюс, Аскона, Линии любви, Перекрёсток и ещё 12 других

Принесли 42,7% оборота за 2023 год

48 постоянных
клиентов в работе

25 новых
клиентов



И даже Авиасейлс!

Разработали и провели для них индивидуальный курс по емейл-маркетингу.

Авиасейлс понравилось:

«Отмечу хорошее качество обучения. EMAILMATRIX собрали программу с большим вниманием ко всем пожеланиям и многочисленным вводным. Поначалу был слишком большой крен в теорию, но ребята буквально после первого фидбэка исправили это — добавили практическую часть (даже там, где она казалась невозможной).

В содержании всё было по делу, без ерунды. Так что курс пригодился даже тем, кто работает с емейлами давно: что-то освежили в памяти, где-то обогатились инструментами и деталями, которые до этого упускали.

По коммуникации всё хорошо: курс разработали на удивление быстро, задавали много уточняющих вопросов, отлично работали с ожиданиями. По формату отзывы у команды полярные: для одних двухчасовые лекции оказались оптимальным вариантом, другим не хватило интерактива (особенно в насыщенных темах вроде доставляемости).»



Александр Драган

Head of CRM
Marketing
Авиасейлс

[Читать кейс](#)

[Поиграть с котиком →](#)



Команда в 2023

46 специалистов

2022

54 специалистов

2023

65 специалистов

2024, план

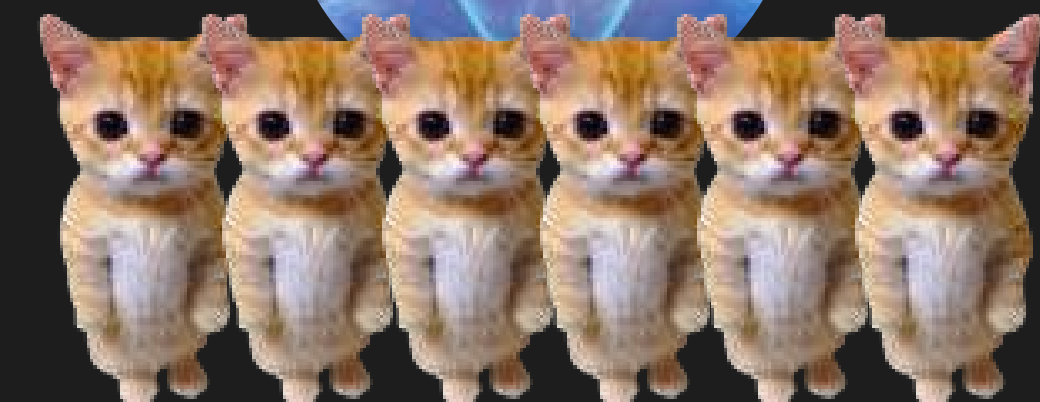
Работают у нас



1-3 года 37%



3-7 года 13%



7+ лет 13%

СОТРУДНИКИ ОДИНАКОВО СЧАСТЛИВЫ **eNPS 8,7**

работает
9 месяцев



работает
9 лет

счастливые сотрудники = хорошие результаты у клиентов

Правда счастливые



РАСТИМ ЭКСПЕРТОВ

Новых CRM-маркетологов обучаем по своей программе:

- нежно онбордим;
- закрепляем наставника;
- обучаем профессии CRM-маркетолога;
- погружаем в проекты, инструменты, сервисы.

15 февраля – 13:00

- Обсуждаем вопросы предыдущего дня.
- Рассказываю общие особенности редмайн для менеджеров: постановка задач (будет отдельная встреча с @vika), оценка времени на задачи, работа со статусами, сроками.
- Обсуждаем редмайн, что в какие проекты ставить, какие обязательные тикеты должны стоять у каждого специалиста (менеджера).
- Рассказываю про финансовые показатели в тикетах.
- Рассказываю про внутренний распорядок в команде, старт работы, коммуникацию внутри, по каким вопросам обращаться.
- Рассказываю о митингах, правилах подготовки к ним.
- Рассказываю о подмене на время ☑ отпусков / ☑ отгулов, ☑ болезней.
- Рассказываю о подмене на время ☑ отпусков / ☑ отгулов, ☑ болезней.

Полезные материалы:

- ☑ Самостоятельное изучение материалов по ИМ
- ☑ Правила работы с редмайн
- ☑ В какой проект поставить задачу
- ☑ Как работать с бейскемп
- ☑ Файл счета клиентов
- ☑ Файл промежуточная смета
- ☑ Файл итоги и планы
- ☑ Чек-лист готовности к отпуску
- ☑ Запиненные посты в чате team_clients_pm

16 февраля – 14:00

- Кто наши клиенты, ещё раз пробегаемся по списку.
- Как коммуницируем с клиентам, какие особенности, инструменты.
- Рассказываю как работать с Vasecampr.
- Рассказываю рабочие файлы команды: счета, сметы, дебиторская задолженность.
- Показываю как мы закрываем месяц (будет отдельная встреча с @vika).
- Обзорно рассказываю как мы закрываем квартал.
- О финансовых планах команды на квартал.
- О мотивации, росте, развитии, инициативе.

Полезные материалы:

- ☑ Самостоятельное изучение материалов по ИМ
- ☑ Правила работы с редмайн
- ☑ В какой проект поставить задачу
- ☑ Как работать с бейскемп
- ☑ Файл счета клиентов
- ☑ Файл промежуточная смета
- ☑ Файл итоги и планы
- ☑ Чек-лист готовности к отпуску
- ☑ Запиненные посты в чате team_clients_pm
- ☑ База знаний менеджеров



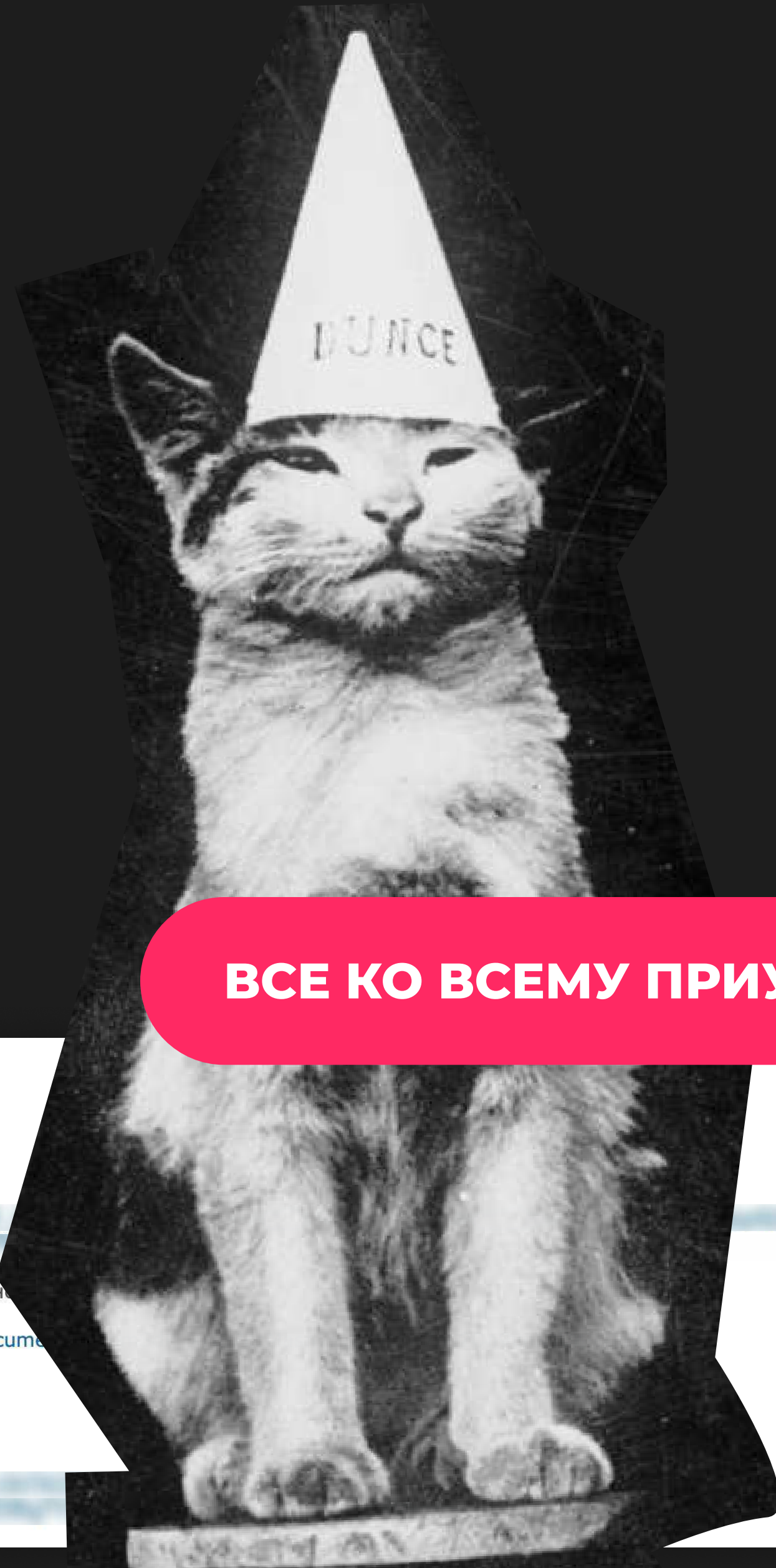
Обновлено irinaiv около 1 месяца назад

@ksushi

По итогам дня 12.02
Много информации и 3 колла)

Провела день по чек-листу ☑ <https://docs.google.com/document/d/1...>
+ вот тут изучила ☑ <https://rm.emailmatri...>
10-11 настраивала инструменты, читала вводные
11-12 была на велком-тренинге, где был обзор компании и 2 основных ин
12-13 была на еженедельной встрече менеджеров
13-14.30 изучение материалов по чек-листу ☑ <https://docs.google.com/document/d/1...>
14.30 - 14.50 созвон с руководителем
14:50 - 15:15 - изучение материалов
15:15 - 16:00 - созвон с HR
16.30-17.30 обед
17.30-19 настройка инструментов и изучение материалов по ссылкам
☑ <https://docs.google.com/document/d/1...>
☑ <https://docs.google.com/document/d/1...>

ВСЕ КО ВСЕМУ ПРИУЧЕНЫ



Кейсы и отзывы

2023 год

98% к РТО от SVM-маркетинга для «Пятёрочки Доставки»

емейл-стратегия

Задачи:

- расширить коммуникацию с пользователями;
- наладить постоянное производство контента для рассылки;
- отделиться от офлайн-направления визуально, чтобы избежать конкуренции.

Решение:

- разработали контент-стратегию для основных каналов: пуш- и емейл-;
- внедрили матрицу контента с основными характеристиками сообщений;
- сделали гайдлайн на основе брендбука материнского бренда, но с отличием в цветовой палитре и элементах стиля.

на 15 п.п. подняли лояльность подписчиков

Кейс →



CRM-игра для ЕКОПІКА с ROMI 375%

сбор базы, CRM-интеграции

Собрали базу для бренда, а ещё:

- продвинули новую коллекцию
- собрали данные для последующей коммуникации
- оценили лояльность аудитории
- увеличили продажи

68,8%

конверсия в лид

2%

конверсия в покупку

218%

ROI проекта

[Кейс →](#)

Улучшили вёрстку креативных писем «ВкусВилла»

вёрстка емейлов

Сильный креатив в емейл-рассылках «ВкусВилла» рассыпался в почтовиках из-за слабой работы над вёрсткой.

Мы нашли подход и решили проблемы:

- с отображением в тёмной теме;
- с мобильной адаптацией;
- с отображением в iOS-приложении Gmail.

Также поменяли подход к процессу вёрстки и создали подробную инструкцию для дизайнеров «ВкусВилл».

на 30% сократилось среднее время вёрстки письма

Кейс →



Привлекли 19% допвыручки для Hoff с помощью CRM-игры

сбор базы, увеличение LTV

Задачи: повысить лояльность клиентов, поднять продажи и увеличить базу пользователей, в том числе участников программы лояльности

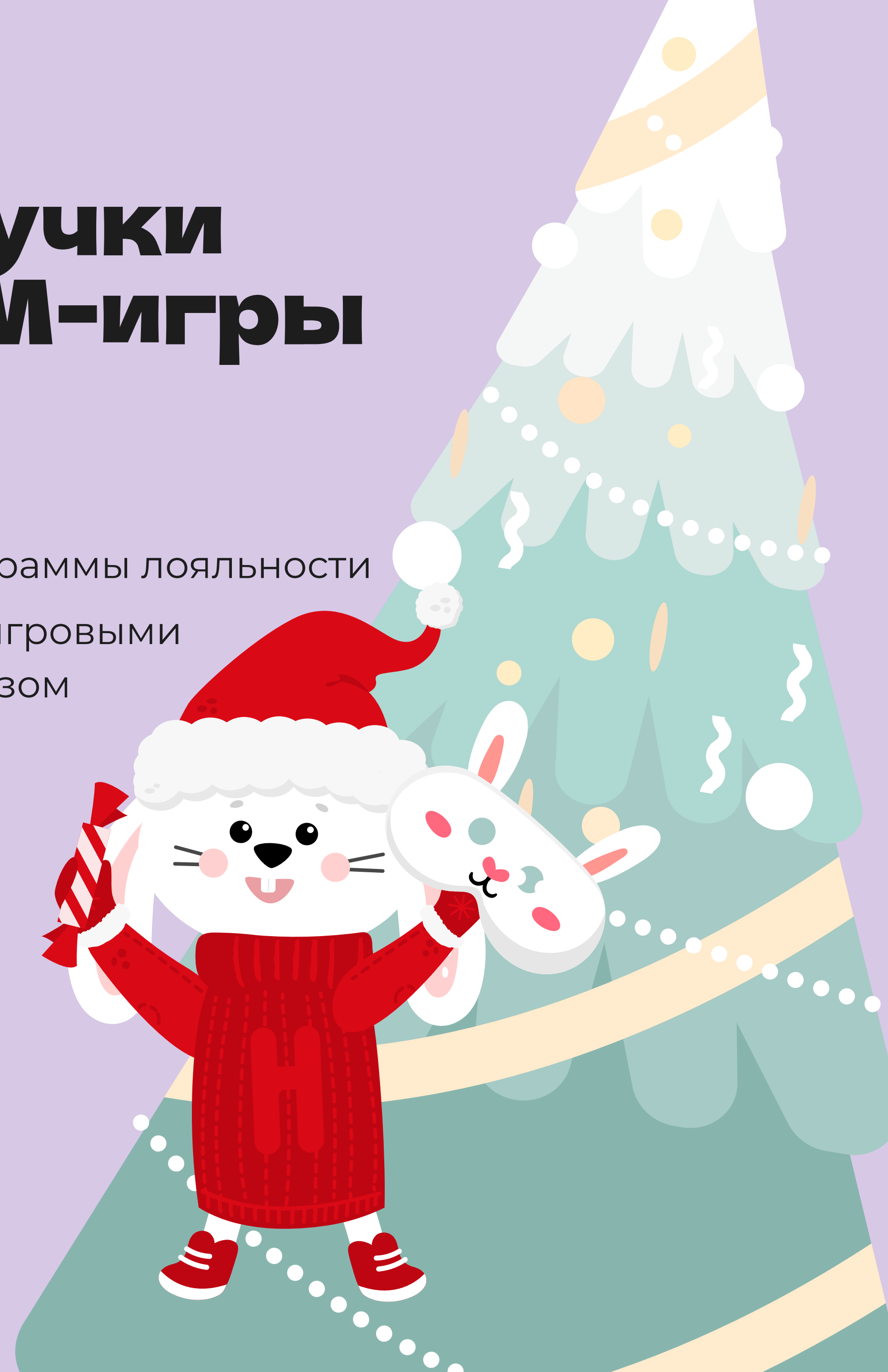
Решение: запустили многодневный марафон с несколькими игровыми механиками, ежедневными бонусами и финальным суперпризом

231 400 игроков

57% конверсия в игру

19% доля игры в допвыручке CRM-каналов

[Кейс →](#)



Вовлекаем подписчиков «Х5 Клуба» креативными письмами

креативные емейлы

Помогаем команде Х5 Клуба выстроить системную коммуникацию для повышения продаж и готовим полезные контентные письма.

Чтобы выделить письма из большого потока коммуникаций в почтовиках, используем нестандартные подходы к подаче информации:

- интерактив;
- сторителлинг;
- креатив в контентных и промописьмах.

Кейс →



Провели аудит и разработали емейл-стратегию для ювелирного бренда

емейл-стратегия

Задачи: повысить ключевые показатели Open Rate и Click Rate, увеличить количество активных подписчиков и нарастить долю прибыли с емейл-канала.

Решение:

- подробная стратегия емейл-маркетинга: результаты аудита, описание тактик и логики отправки писем, план внедрения
- визуальную карту триггерных коммуникаций: 18 сценариев с условиями и последовательностью отправки
- мастер-шаблон рассылки: дизайн 50 модулей в Figma и архив с адаптивной вёрсткой, чтобы быстро собирать письма любого типа

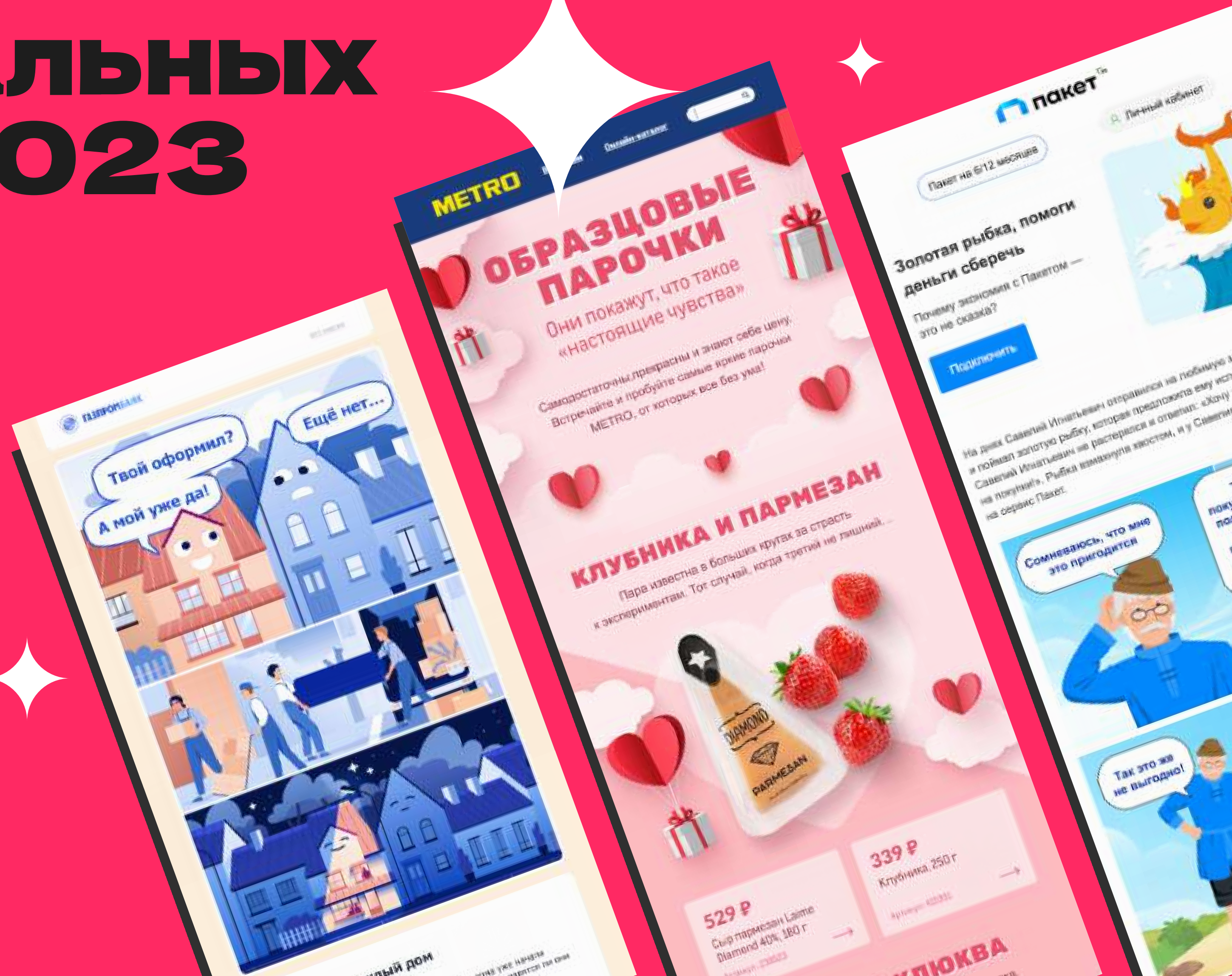
Кейс →



EMX-продакшен: 1800 уникальных емейлов в 2023

Регулярно забираем призовые места на профильном конкурсе ECAwards

[Смотреть лучшие](#)



О нас **ГОВОРЯТ...**

Мы приходили в агентство с чёткой целью и сформированным представлением о том, что нужно делать. К нам прислушались и поняли правильно.

Команда EMAILMATRIX прекрасно проявила себя в подготовке стратегии и в качестве её реализации. Отдельно выделю гайдлайн для наших CVM-коммуникаций, в котором команда тщательно проработала визуальный стиль: использовала основные элементы брендбука «Пятерочки», добавила более лёгкие и диджитальные элементы и тщательно протестировала технические аспекты форматов, в том числе отображение писем во всех почтовых клиентах и тёмной теме. Такая внимательность ценна.

Вместе нам удалось за короткий срок удвоить финансовый эффект от направления для компании — это отличный результат. Будем и дальше развивать сотрудничество с EMAILMATRIX, так как видим реальную отдачу.



**Сергей
Мельхер**

Head of CVM
«Пятерочки
Доставки»

...И ГОВОРЯТ

Однажды у нас появился срочный проект в высокий сезон. **Среди всех потенциальных подрядчиков вы оперативно откликнулись и составили тайминг работ в очень сжатые сроки (10 дней).** И-и-и... сделали суперлендинг в эти сроки! Так и началось наше сотрудничество.

Задач уже выполнено много (и письма, и спецпроекты), одна из последних — создание бренд-медиа, над чем успешно работаем. Рекомендуем вас своим партнёрам, хотя иногда хочется спрятать и никому не показывать своё сокровище.



Нина Лазукина

Менеджер по работе с партнёрами
отдела редакторского контента
«М.Видео»

75% клиентов работают с нами > 3 лет

EMAILMATRIX в Hoff был ещё до меня, и даже можно сказать, что внутри нашей компании вас передают по наследству.

Изначально мы сотрудничали по рассылкам: дизайн, идеи, настройка триггерных писем. Потом уже перешли на разработку спецпроектов. **Главный результат совместной работы — мы начали своевременно и эффективно запускать рассылки в том объёме, который нам нужен.** Ещё важно, что вы понимаете наш Tone of Voice, стиль и требования к коммуникациям, которые нам нужны.

И нам комфортно работать с вашей командой, потому что вы открытые, всегда идёте на диалог. Вы понимаете запросы корпорации и помните, что за сложными бизнес-процессами стоят такие же живые люди со своими эмоциями и сложностями.

Всем сотрудникам EMAILMATRIX присуща эмпатия. Это важно: когда общаешься с людьми по работе и находишься с ними на одной волне, а не взрываешь друг другу мозг. А насчёт рекомендаций скажу так: мне уже пора брать с вас проценты.

Мария Филипьева

Ex-руководитель группы
целевого маркетинга Hoff



Каждый пятый приходит по рекомендации



**Екатерина
Ефременко**

Главный специалист
департамента CRM
и развития цифровых
каналов продаж
«Газпромбанка»

До сотрудничества с EMAILMATRIX работали с другими агентствами, но остановились на вас: устроила цена, оперативность ответов, качество вёрстки и разработки креативов. Сначала обратились за комплексной работой над емейл-коммуникациями, потом добавили проведение лидогенерационных игр.

Мы быстро нашли язык с вашими дизайнерами: коллеги уловили наши пожелания по подаче текста и креативов.

В совместной работе особенно нравятся креативный подход к решению задач и коммуникации. Рекомендуем EMAILMATRIX своим друзьям и партнёрам!

Вклад
в развитии
рынка

Выступаем с докладом на главной отраслевой конференции «Полезный маркетинг»

Второй год подряд нас зовут делиться опытом на крупнейшую CRM-конференцию от Mindbox.

В 2023 году мы стали единственным агентством, которое организаторы пригласили выступить с докладом. Вместе с CRM-менеджером ЕКОНІКА рассказали о первом спецпроекте бренда, который дал конверсию 69% в лид и 2% в покупку.



Помогаем CRM-, емейл-маркетологам и предпринимателям

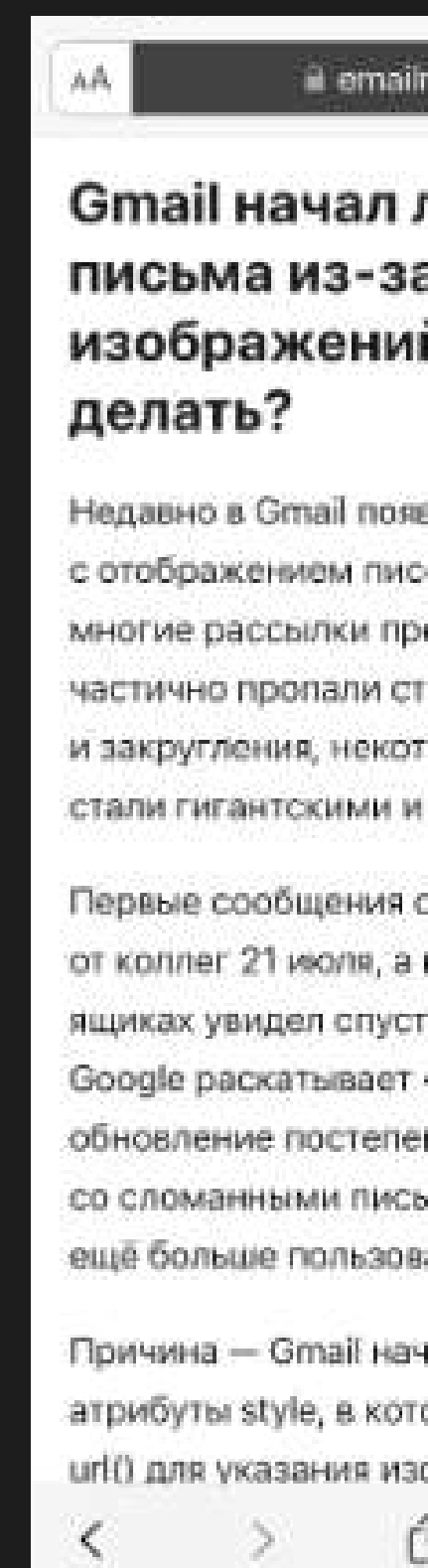
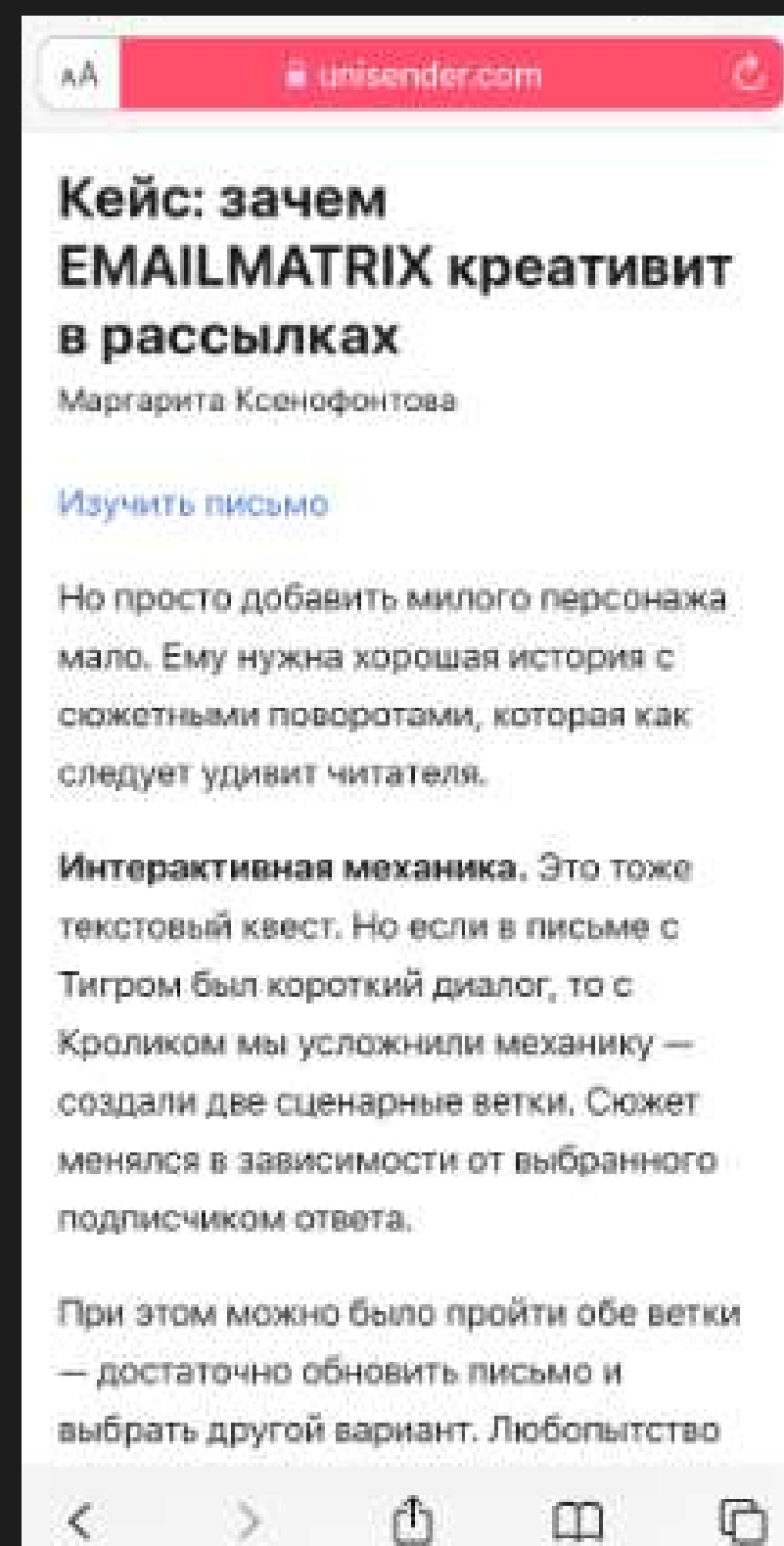
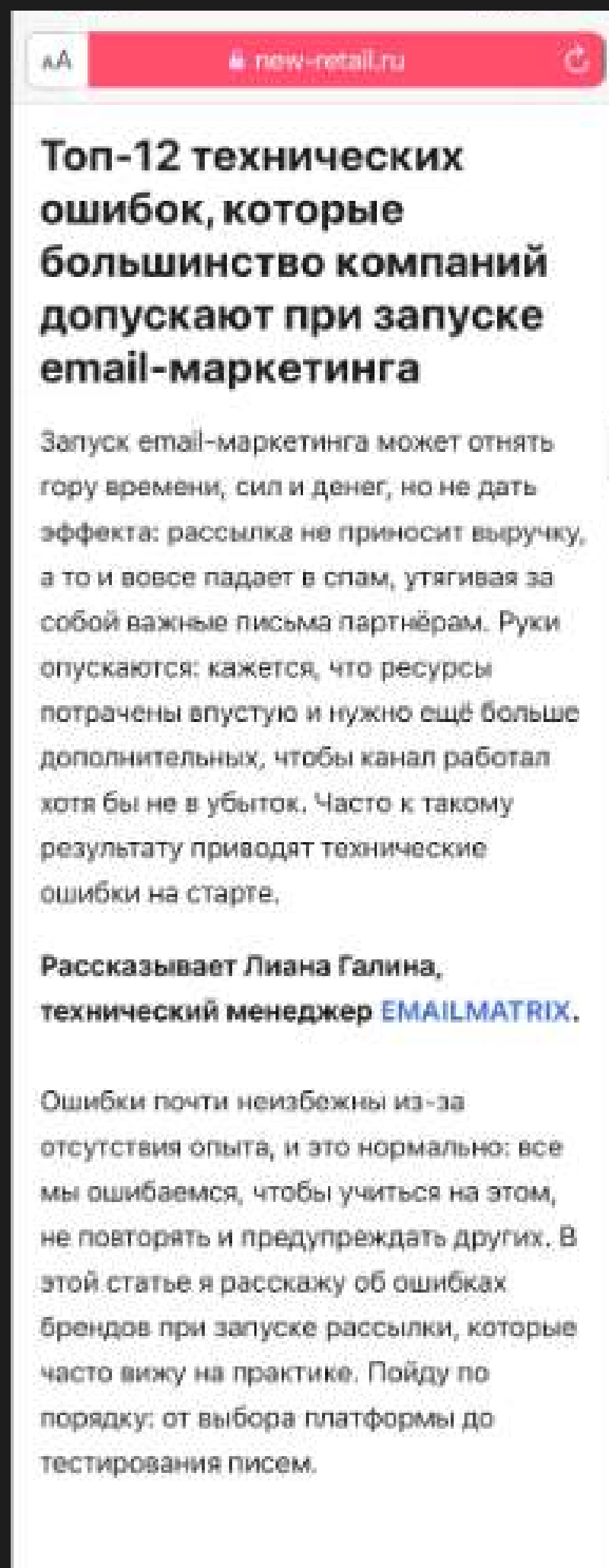
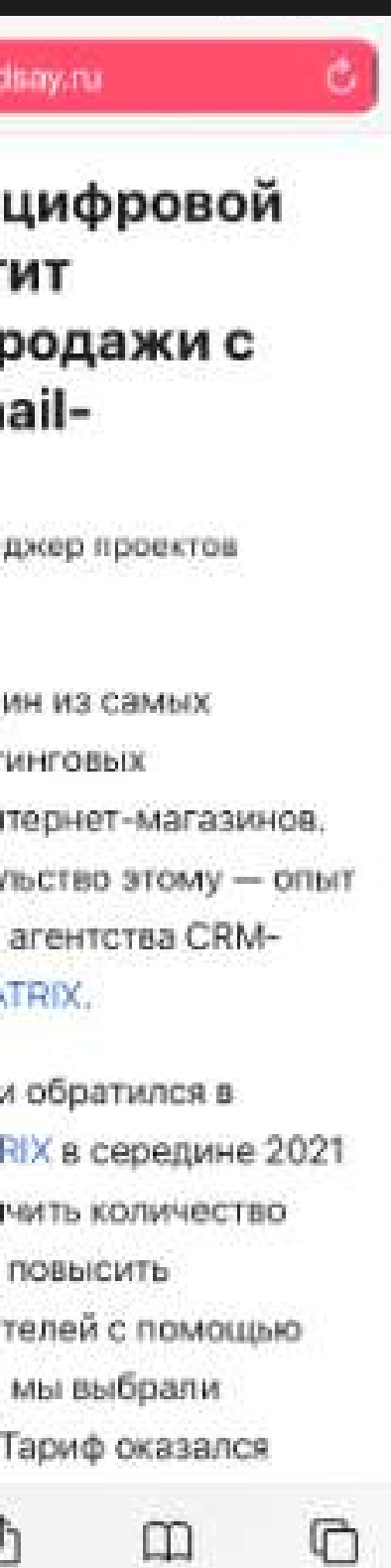
53

обучающих материала с открытым доступом
выпустили в своем блоге

17

из них — кейсы, в которых подробно
рассказали, как помогли брендам достичь
результата

Статьи пишут не копирайтеры с маркетологами и нейросетями, а сами специалисты, которые работают над проектами. Это реальные практические знания от тех, кто занимается CRM-маркетингом 3 года и более.



Делимся знаниями на вебинарах, конференциях и в подкастах



НЕДУШНАЯ
КОНФА

КОНТЕНТ-МАШИНА

ВРУБАЙ РОК

ОТЛИЧАЕТСЯ ЛИ В СЛУЧАЕ С EMAIL-МАРКЕТИНГОМ СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ С Б2B СЕКТОРОМ ОТ БИЗНЕСА?

МОЖЕШЬ ПРИВЕСТИ ПРИМЕРЫ ХОРОШИХ ВИТУЭЗИННЫХ РАССЫЛОК?

ИЛИ ПРОСТО ПРИКОЛЬНЫЕ РАССЫЛКИ КОМПАНИИ И ЛЮДЕЙ, НА КОГО МОЖНО ПОДПИСАТЬСЯ И ПОДСНАТРИВАТЬ ИДЕИ

enRoad on Air EMX

ЛЮДИ ИЗ CRM – МАРКЕТИНГА

КАК УСТРОЕНА ИХ ЖИЗНЬ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РАБОТЫ И В НЕЙ

Паша Ефременко
исполнительный директор EMAILMATRIX

Лиза Михайкина
задаст вопросы

Помогаем тем, кому нужнее всего — **НКО**

В 2023 году трижды проводили оффлайн занятия в открытой школе «Среда своих»: обучали представителей НКО запуску эффективных емейл-рассылок и разработке CRM-стратегий.

«Среда своих» — это пространство для тех, кто работает в НКО, создаёт и развивает благотворительные проекты.



Поддерживаем FemCRM

FemCRM — сообщество для девушек, которые работают в CRM-маркетинге.

Помогаем молодым экспертам проявиться: предоставляем сильного редактора, площадку и аудиторию.



Участницы FemCRM на нашей конференции «СТЫД и CRM»

Так в своё время начинала писать я сама: сделала серию статей для агентства EMAILMATRIX, в том числе в паре с авторами-дебютантками Дашей Мягковой и Леной Федоткиной. С тех пор на этой площадке с экспертными материалами дебютировали ещё несколько участниц FemCRM: Ксения Максимова из S7 рассказала про организацию работы распределённой команды, Даша Гуца разработала и поделилась чек-листом компетенций CRM-маркетолога, а Анастасия Васина рассказала, как отдел CRM-маркетинга может работать на привлечение клиентов

Анна Амброзевич

сооснователь FemCRM



[Интервью полностью →](#)

Создаём уникальные CRM-продукты для комьюнити

К 8 марта 2023 года разработали чат-бот для комьюнити с механикой «Тайный Санта» — «Тайную Суфразистку»

Спасибо большое :))
на самом деле мой санта тоже подарил мне подарок. Но я попросила деньги в один благотворительный фонд отправить, поэтому я не стала делиться в чате, так как-то это выпячивать некрасиво.

Но вообще сама инициатива очень классная!) Обмен подарками и нетворкинг заодно)

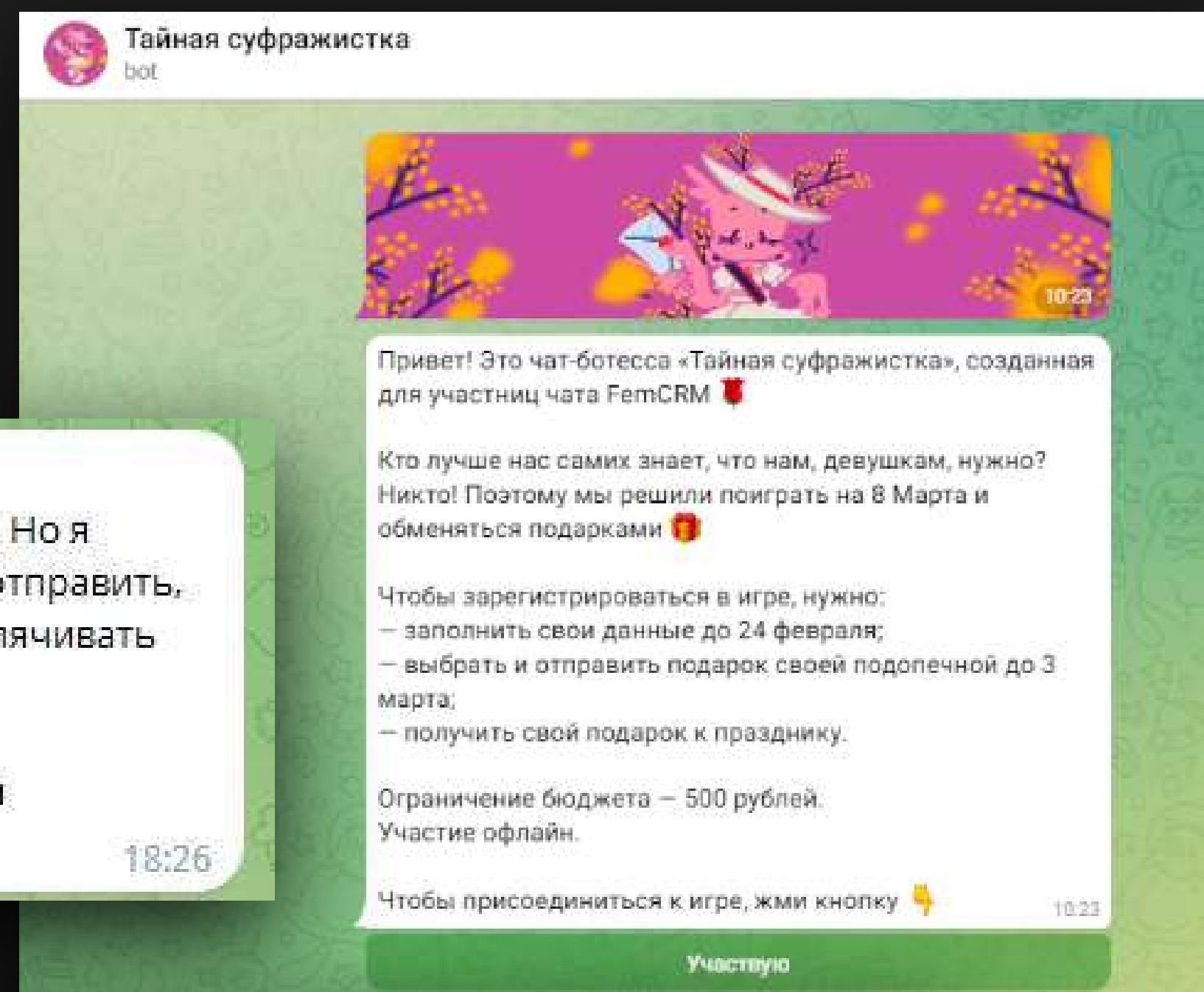
18:26

передайте моей тайной сестре огромное спасибо 🤍 свеча очень классная, выглядит и пахнет божественно! и с книгой попадание на 10/10 - как раз начала открывать для себя фантастику)

15:29

Моя суфразистка была уверена, что не оригинальна, но решила просто главные мои проблемы — я 3 года мечтала о маске для глаз и кажется, так просто — иди и купи, но не могла!!! даже заходила выбирать и не купила, а тут стильно-модно-удобно-красиво-ЯСЧАСТЛИВА. И вы не поверите я почти ни разу за 10 лет не покупала гель для душа — опять же руки не доходят и всегда от этого страдала... Суфразистка лучшая! Закрыла гештальты, а это главное 🤍 Спасибол

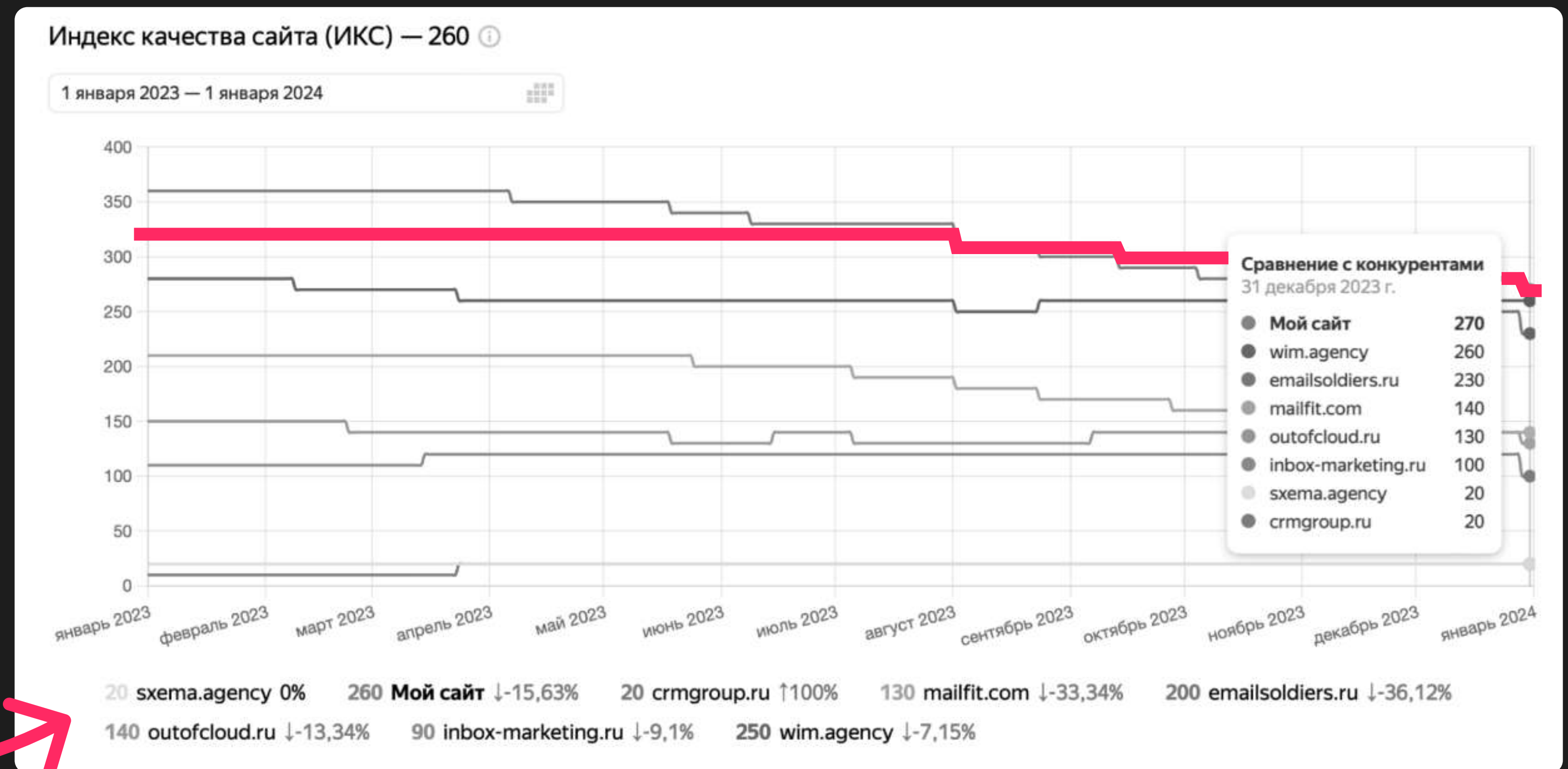
10:08



Еженедельно выпускаем новые экспертные статьи

Это нравится
и людям,
и поисковику

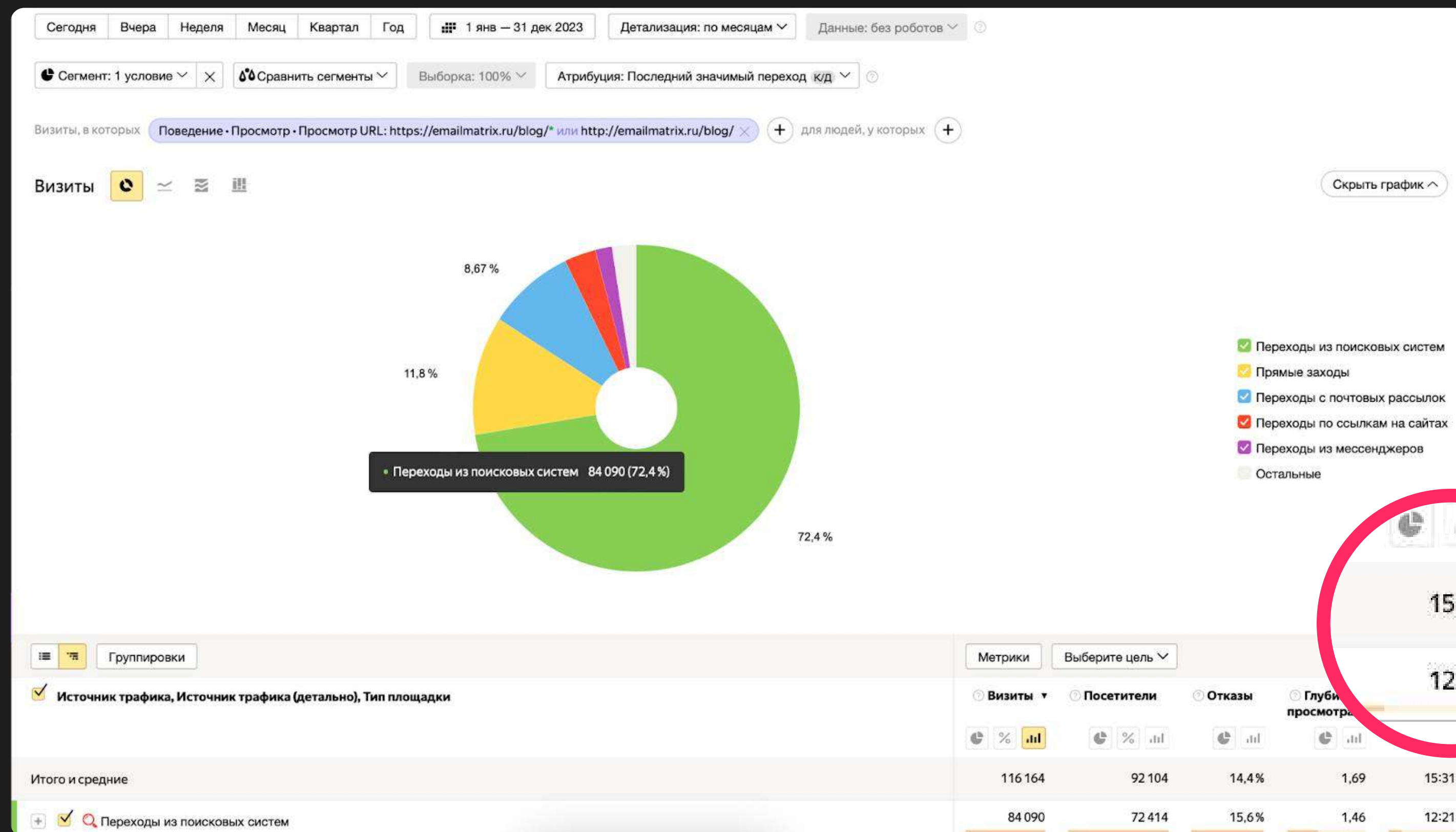
Это наши прямые конкуренты
по CRM-маркетингу



72,4% трафика в блог приходит из поиска, 11,8% – из закладок

Среднее время, проведённое в блоге —

15,5 минут



Получаем положительный фидбэк от топовых CRM-экспертов

ТЫК ↓

CRM ⚡ CJM FM | Даша Гуца

Мое любимое гилти плежа по-емейл-маркетологовски: читать обоснование подписки в футере писем EMAILMATRIX.

Самое запавшее в мое сердечко из [этого письма](#):
Вы получили это письмо, потому что однажды где-то пошуршали, туда-сюда и подписались.

В общем-то, вы получили это сообщение по той же самой причине 📧

t.me/crmcjmfm/258 1.1K 👁 Dasha, Dec 14, 2023 at 11:31

Максим Неверов

Irina Anastas
(Всем привет) Наверняка многие подписаны на огромное количество рассыл...
Передвижник, МИФ, Авиасейлс, Юнисендер, Имейлматрикс, CRM-group, Яндекс Плюс, Email-Competitors, Bausch+Lomb, [Mechta.kz](#), Stripo, Premier, Skyeng

3 🗨️ 2 👍

Денис
про EMX плюую, письма топчик

7 🗨️

ТЫК ↑

ТЫК ↓

Золотые пуши 1 👁 1K Igor Kuz


25 🗨️ 2 мин назад

Это на днях новые товары пришли. Ждут вас в категории «Попробуйте».

Их четверо и они стоят вокруг дивана, на котором вы сидите.

28 🗨️ 8 🗨️ 4 🗨️ 2 🗨️

Денис 28 марта 2023



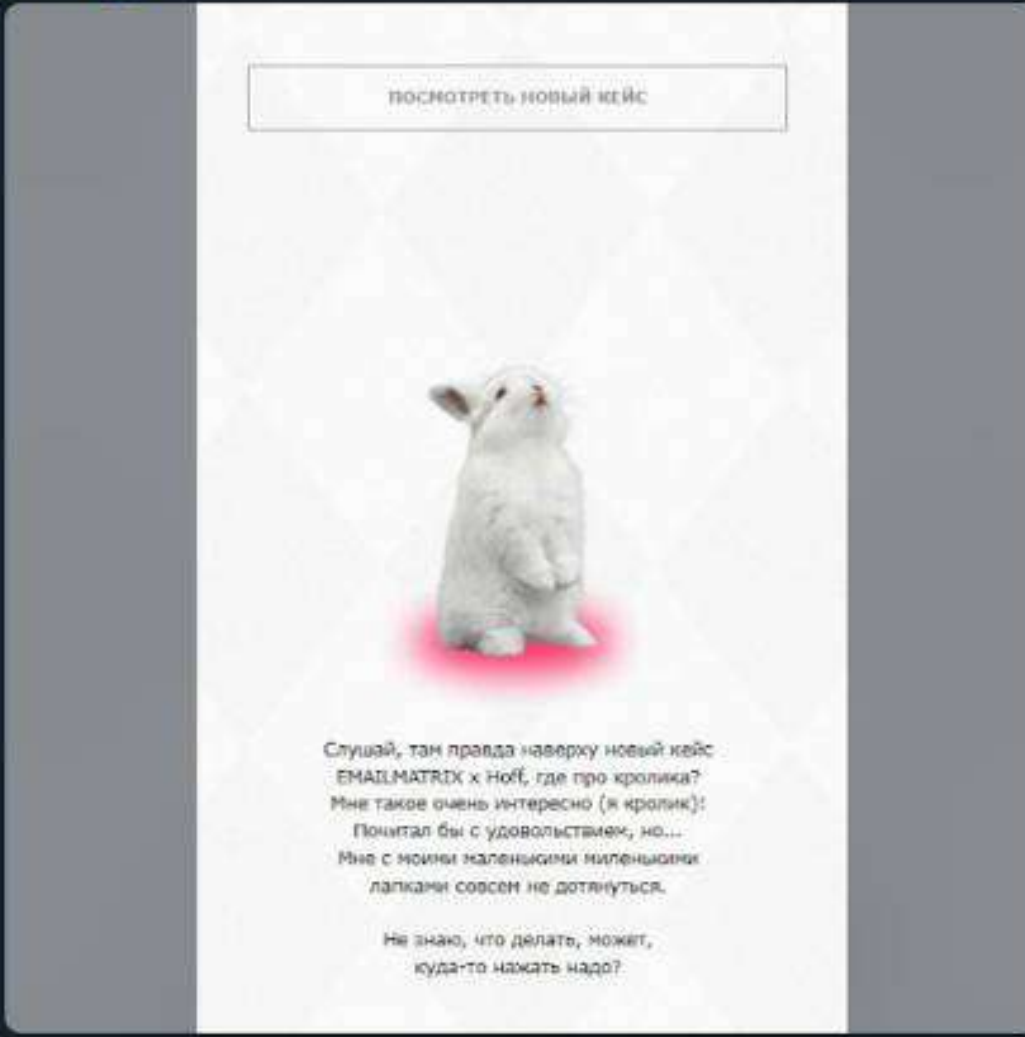
Не кликайте на него!!!!!!!!!!!!

ну ё моё! у EMX опять шикарное письмо.

5 🗨️ 4 🗨️ 3 🗨️

[не кликайте! ↑](#)

Inna



посмотреть новый кейс

Слушай, там правда наверху новый кейс EMAILMATRIX x NoF, где про кролика? Мне такое очень интересно (ж кролик)! Почитал бы с удовольствием, но... Мне с моими маленькими миленькими лапками совсем не дотянуться.

Не знаю, что делать, может, куда-то нажать надо?

дорогой емейлматрикс! это самая манипулятивная манипуляция из всех манипуляций, которые я только видела за 31 год жизни!!

устоять невозможно совершенно, умиляюсь кроликом, кошка ревнует, а руки сами тянутся к кнопке!

15 🗨️ 6 🗨️ 1 🗨️

[устоять невозможно ↑](#)

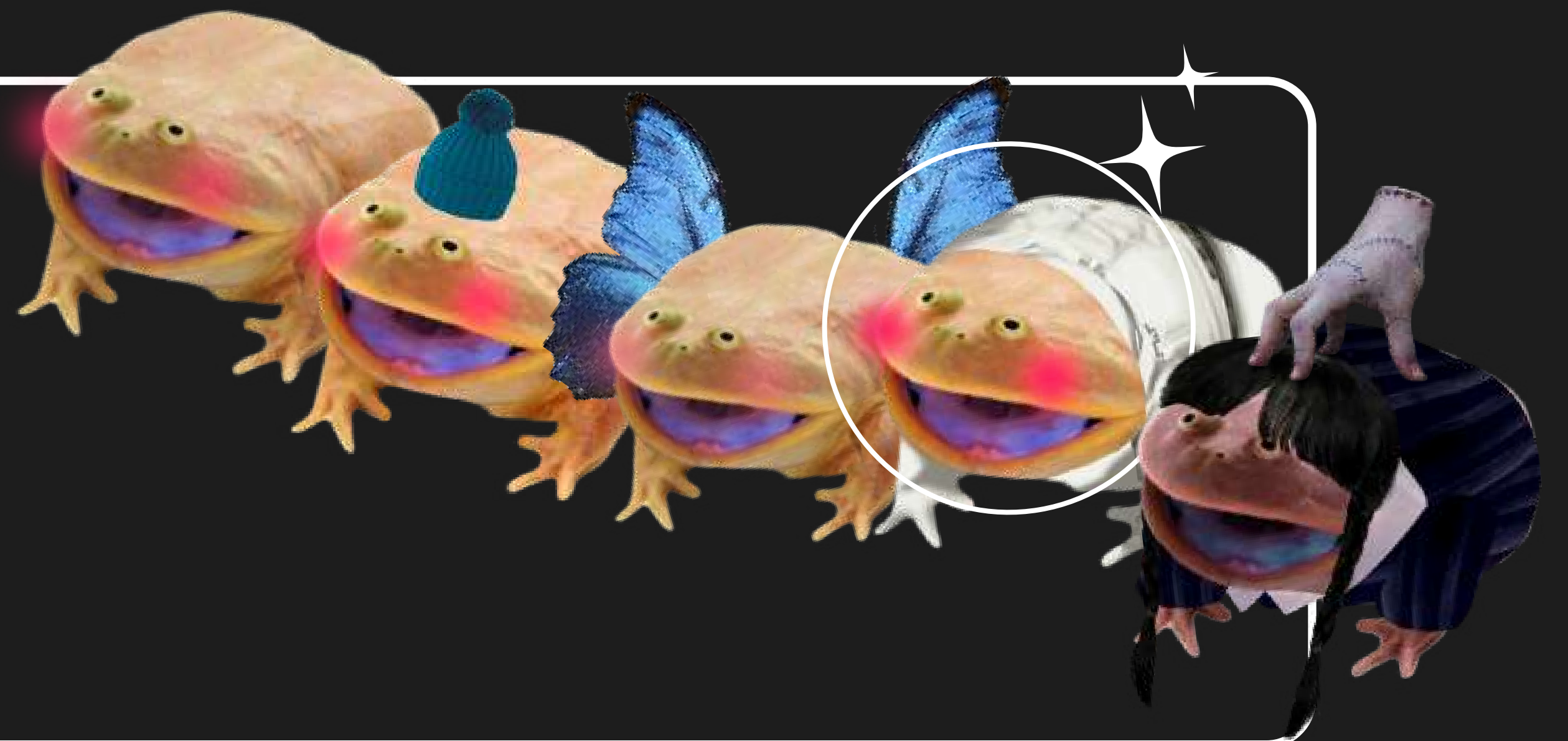
Проводим терапевтические «Стыдные среды»

Вечерний прямой эфир в телеграме EMAILMATRIX, на котором успешные эксперты делятся горечью своих неуспешных кейсов.

Цель эфиров: помочь слушателям увидеть, что ошибаться — нормально!

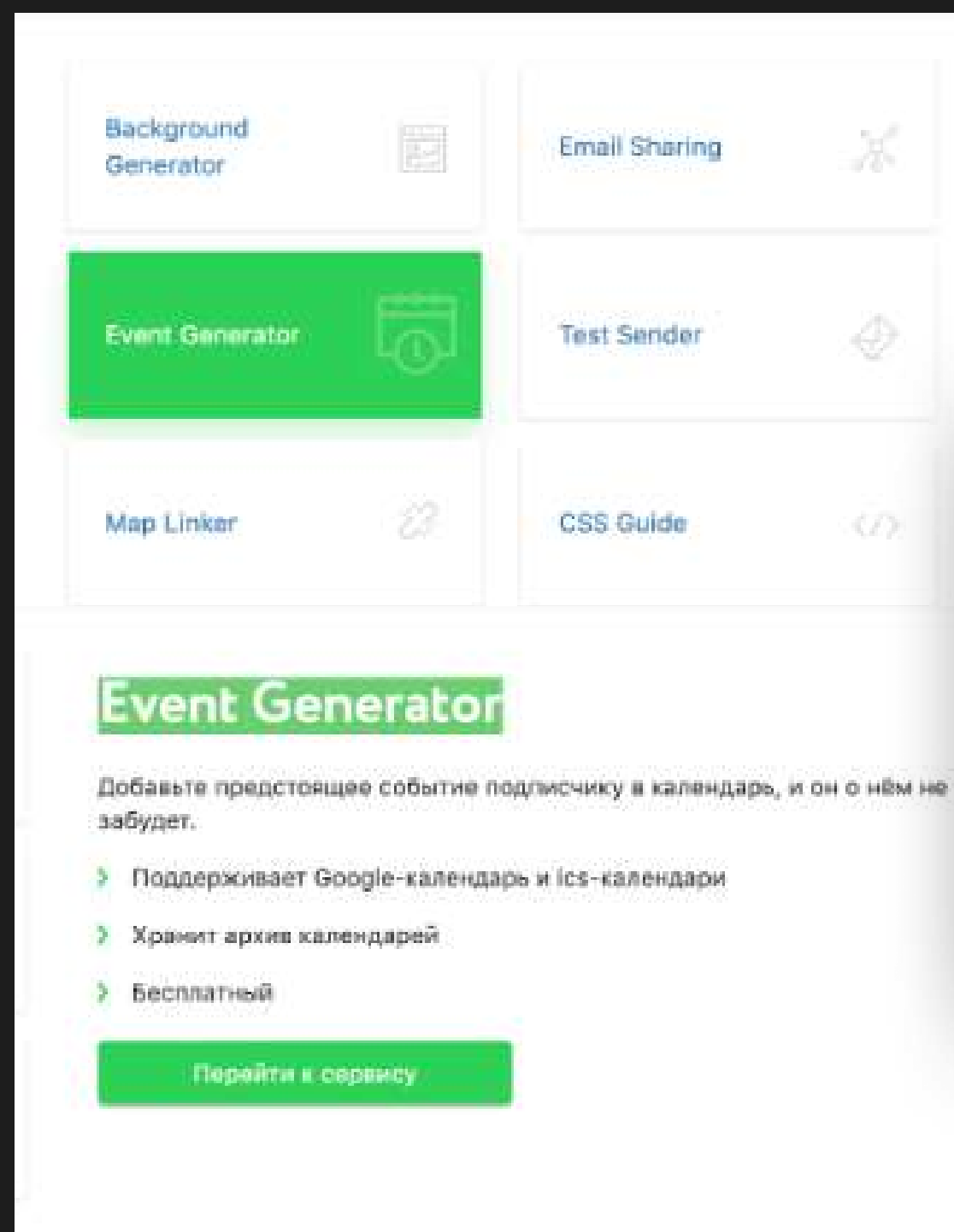
Заходили погреть щёчки:

- Паша Молянов из «Сделаем»
- Валя Борисова из IT-Agency
- Павел Мищенко из «Рунетлекс»
- Елена Влацкая из Yandex Cloud
- Элона Енгулатова из «Недушной конфы»
- Лиза Михейкина из enKod
- и десятки других

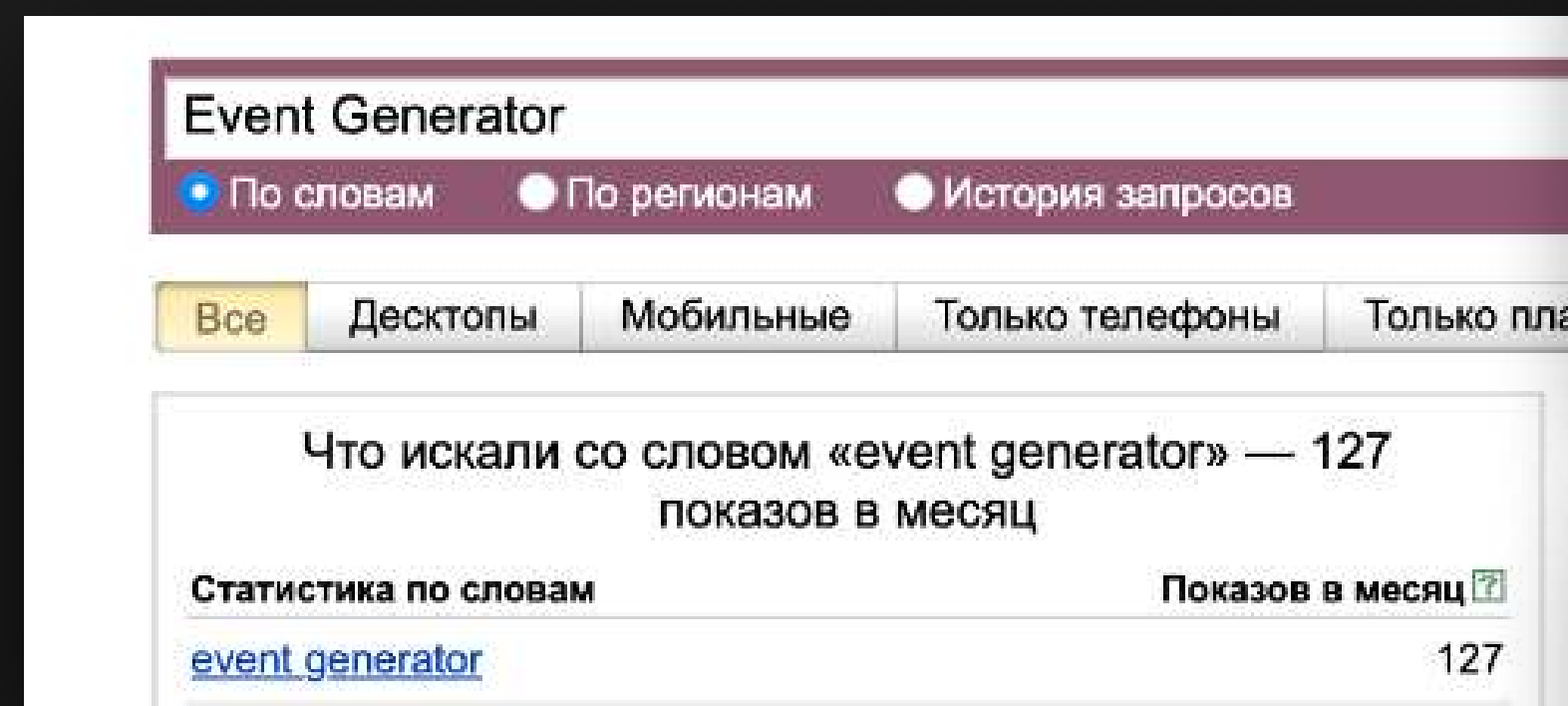


Разработали бесплатные инструменты для CRM-маркетологов

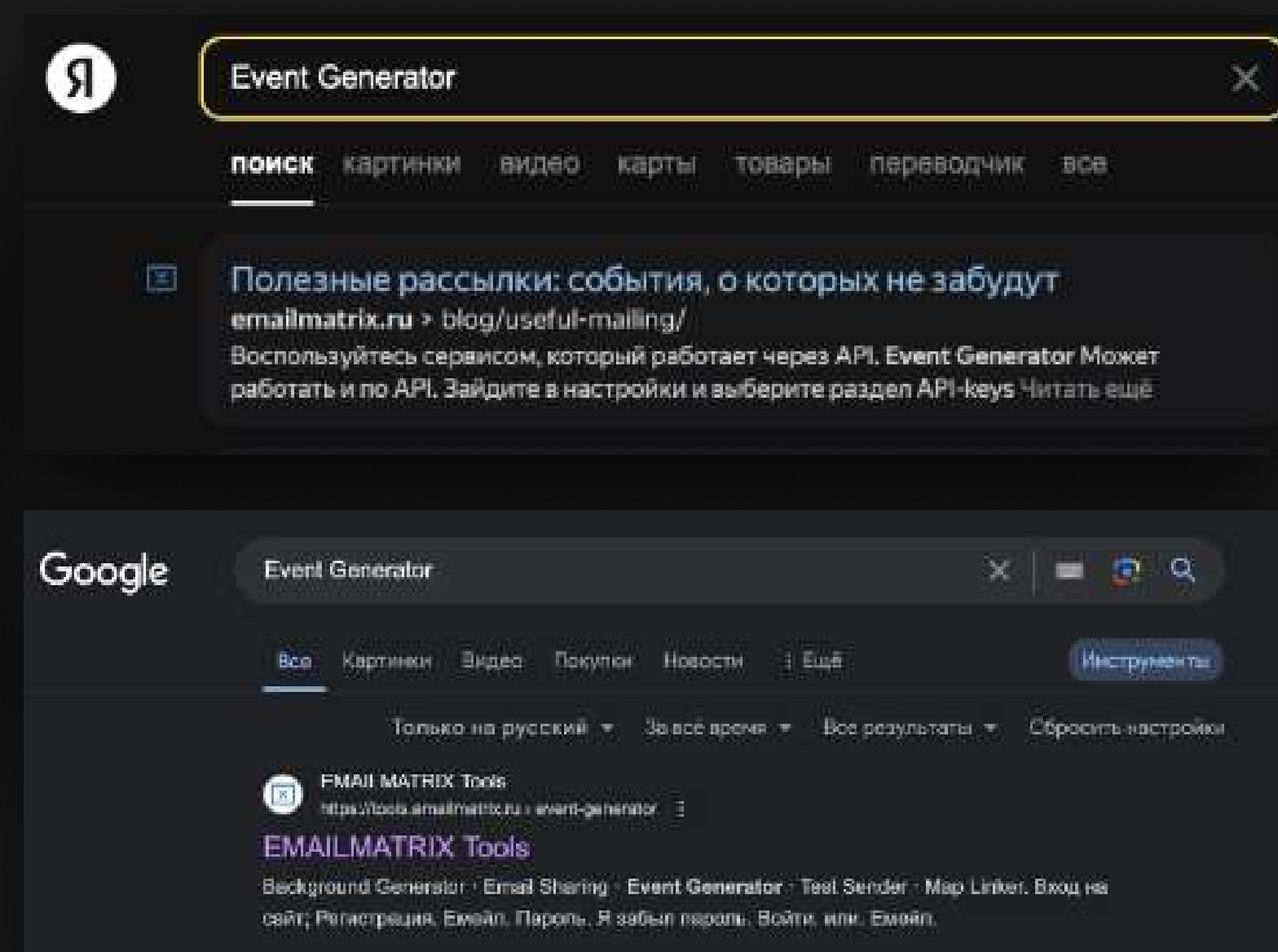
[EMX-tools](#) с открытым доступом



Часто ищут помощи тулзов



И легко находят, ведь они первые в списке:



МЫ САМОЕ КРУТОЕ CRM-АГЕНТСТВО

здравствуйте, извините,
пожалуйста,
можно нам приз?

