

A decorative graphic consisting of a thin green curved line and a larger, semi-transparent green curved shape that frames the text.

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.

**5** лет в среднем клиент с нами

**14** лет на рынке

**2** офиса в Москве и Владимире

**120+** сотрудников

# Наши результаты высоко оценивают клиенты и рынок:



Best SMM Account



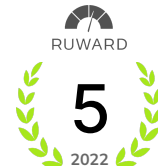
Branding & design



Лучшая performance-кампания



ТОП-30 работодателей по версии HH.ru



Рейтинг performance-агентств



Контекстная реклама. Категория качество

Рейтинг Digital Index



Полный цикл Digital-услуг. Категория знание

Рейтинг Digital Index




Рейтинг в сегменте OLV-performance Adindex



Рейтинг в сегменте планирования и закупок баннерной рекламы

# Опыт работы со всеми отраслями /

 Финансы


 Беттинг


 Телеком

 E-commerce

 Авто

 Страхование

 Недвижимость

 Развлечение


 FMCG


 Фарма и медицина

 Ритейл

 Мода

 Игры

 И открыты новому



# Digital 360

## BRANDFORMANCE

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

## SMM & INFLUENCE MARKETING

разработка SMM-стратегии,  
продвижение с помощью блогеров

## 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

## PERFORMANCE

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

# Digital 360

## MARKETING ANALYTICS

автоматизация рекламной отчетности и  
внедрение сквозной аналитики

## MOBILE

комплексное продвижение  
мобильных приложений  
с data-driven подходом

## STRATEGY / CREATIVE

разработка комплексной digital  
стратегии, коммуникационной  
и креативной стратегии

# Как мы работаем /

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



Аудит и аналитика текущей ситуации



Разработка стратегии на основе KPI



Запуск и контроль результатов



Оптимизация и тестирование

# Решаем сложные задачи для крупных компаний /



ТИНЬКОФФ



ВТБ



Ренессанс.  
СТРАХОВАНИЕ



Delivery  
Club

самолет



INGRAD



МЕГАФОН



Ситимобил



НТВ, ПЛЮС



Лига Ставок

GLORIA JEANS



ЛЕНТА



Альфа Банк



Комус



самокат

ВКУСВИЛЛ



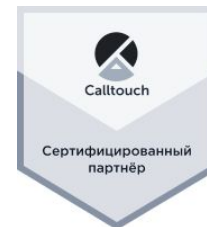
# Сертифицированные партнеры /

Яндекс  Метрика

Hybrid

 VK Реклама

 Petal Ads



# Делимся знаниями /

- Выступаем на крупных конференциях и форумах:

ПОТОК



НЕДЕЛЯ  
РОССИЙСКОГО  
РИТЕЙЛА



РИФ  
КИБ.

- Запустили собственное обучение по Data Engineering





# Разрабатываем высокотехнологичные продукты /



Резиденты «Сколково»  
с 2020 года

# Используем технологические решения /

- Работаем с крупнейшими платформами автоматизированного управления рекламой
- Имеем эксклюзивный доступ к бета-технологиям Яндекс, VK Ads, Petal Ads и Hybrid

ClickHouse

K★50

Calltouch

CoMagic

re<sup>dash</sup>

Apache  
Airflow

Key  
Collector

SpyWords

weborama

doubleclick  
by Google

Selectel

ADRIVER

Greenplum

Superset

Data Studio

matomo

Metabase

Amplitude

Optimize

Яндекс Диск

my  
TRACKER

Plarin

AppsFlyer

adjust

Airbyte

SNOWFLOW



# Выпустили первую в России аналитическую экосистему AnalyticSpace /

# AnalyticSpace /

## dataCraft

Маркетинговая аналитика на стыке сквозной и продуктовой.

Управляйте маркетингом и продажами на одном дашборде.

Входит в реестр отечественных ПО.

## Amplitude

Официальные реселлеры системы продуктовой аналитики в России и СНГ.

Консультируем по вопросам приобретения, а также помогаем с внедрением, обучением и настройкой.

## Web-аналитика

Проводим аудит веб-аналитики и UX сайта, чтобы вы не сливали бюджет.

# Входим в топ-5 работодателей россии /





# Кейсы



### Проблема:

В марте 2022 Google прекратил рекламу на всех своих площадках, его общая доля составляла 48% рекламного бюджета Aravia, и это давало 27% от общего числа заказов.

### Решение:

1. Разработали план перераспределения бюджета — задействовали работающие каналы, которые можно было масштабировать, и новые площадки.
2. Масштабировали контекстную рекламу в Яндекс. Директ.
3. Запустили новые стратегии в медийной рекламе в Яндекс.
4. Запустили рекламу на новых Programmatic платформах.

**- 15%**

СРО в Яндекс.Директ

**+ 108%**

конверсий от медийной рекламы

**на 29,7%**

увеличили продажи  
по сравнению с началом года  
при том же бюджете

## Задача:

Построить систему маркетинговой отчетности, которая позволит мониторить основные метрики по всем партнерам, источникам и оценивать эффективность креативов в разрезе каждого канала.

## Решение:

На замену зарубежных облачных сервисов подобрали альтернативы:

- **Airbyte** — для извлечения и загрузки данных из источников
- **Apache Airflow** — для мониторинга и запуска процессов обработки данных по расписанию.
- **Google BigQuery** — для хранения данных.
- **dbt** — для моделирования данных в хранилище.
- **deployCraft** — для развертывания аналитической инфраструктуры.
- **Redash** — для визуализации данных.

В результате составили **наглядный дашборд** со всеми необходимыми данными для маркетинга.

## -10 час/нед

на сборе данных  
и составлении отчетов

## +20% ROI

благодаря выявлению и отключению  
неэффективных кампаний

## -30% CPA

с помощью анализа пути  
пользователя и нахождения  
узких мест

## Задача:

Увеличить эффективность медийной рекламы во время сезонного спада.

## Решение:

- Разработали и отрисовали маскоттов
- Придумали концепцию креативов (герои, сценарий и тд)
- Создали статичные и моушн-креативы



**130 ₺**

CPC на баннеры

**0,14 %**

CTR на видео

# Кейс 2 / 2

## /Party-set

МОУШН



## / Halloween

СТАТИКА

## Цель:

рассказать о бренде Самоката и собрать аудиторию лояльных пользователей — чтобы развивать с ними коммуникацию до совершения покупок в приложении.

## Решение:

1. Проанализировали рекламные кампании конкурентов в Телеграме, которые оценивали их по следующим критериям:
  - в каких каналах есть реклама
  - какие УТП используют в объявлениях
  - куда ведут трафик: в чат-бот, на канал бренда
2. Провели анализ целевой аудитории Самоката и обнаружили, что порядка 30% аудитории использует Телеграм.

**15%**

число заказов от кол-ва подписчиков

**12%**

конверсия в установку приложения по ссылке

**+150**

команд от пользователей чат-бота ежедневно

3. Проработали стратегию, учитывая особенности рекламы в Телеграме:
  - Ограниченные возможности таргетинга
  - Трафик, который должен оставаться только в мессенджере: на момент запуска рекламных кампаний нельзя было вести пользователя в приложение Самоката или на сайт.
4. Разбили стратегию на три основных этапа, по поставленным целям и KPI. После каждого этапа анализировали результаты и принимали решение, будем ли переходить к следующему или дорабатывать текущий.

По итогу: увеличили  
выручку от чат-бота  
в **2,5** раза.

✓ Performance

#### Самокат

Делимся вкусными рецептами для самых маленьких, чтобы приём пищи прошёл с улыбкой и без капризов. Выбери рецепт, а мы всё привезем! sponsored

[VIEW CHANNEL](#)

Персонализированное сообщение

#### Книга рецептов «Самоката»

Рецепты от Самоката в чат-боте. Идеи для завтраков, обедов и ужинов. А все ингредиенты по традиции в приложении. Доставка от 15 минут. sponsored

[VIEW BOT](#)

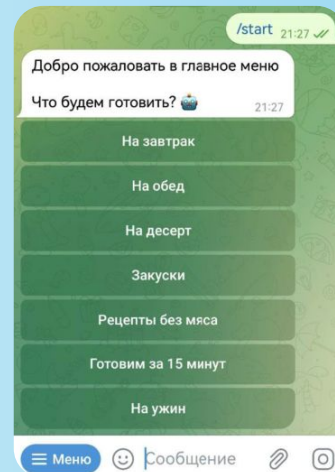
Объявление, которое вело на чат-бот

#### Самокат

Принесём продукты, товары для дома, косметику и всё нужное для комфортного быта от 15 минут. Доставка всегда бесплатная sponsored

[VIEW CHANNEL](#)

УТП Самоката



Вовлечение в чат-боте

## Задача:

Улучшить продажи из кроссейла

## Решение:

1. В Amplitude проанализировали:
  - Что чаще всего добавляют из кросс-сейла
  - Какие различия есть по городам
  - Сколько позиций добавляют из кросс-сейла
  - Какая глубина просмотра
2. Получили готовый топ позиций для кросс-сейл кампаний
3. Благодаря этому аналитики смогли разработать список настроек/фильтров для создания функционала «ручной настройки» кросс-сейла
4. Внедрив новые настройки кроссейла и используя ежедневную аналитику Amplitude команда получила новый рекламный инструмент
5. Используя этот инструмент для наших спонсоров, получили рост продаж в среднем на 65%

Получили новый  
рекламный инструмент

**+65%**  
рост продаж

# 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)





adventum.

# responsible for your growth

+7 495 99 88 66 1   [agency@adventum.ru](mailto:agency@adventum.ru)   [www.adventum.ru](http://www.adventum.ru)