



Republic Media

www.republic.media

О компании

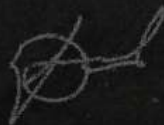
Агентство Republic Media образованно в 2014 году в результате слияния креативного бюро ICom Digital и web-студии визуальных коммуникаций DVC. Обе компании к этому моменту имели более чем 9-летний опыт успешных проектов на рынке рекламы, digital, branding и mass media.



Republic Media
Лаборатория Реального Маркетинга
www.republic.media

Результат

- 3 премия ММФР за серию рекламных рликов Nokia
- ребрендинг телеканала O2tv
- ребрендинг телеканала Mini Movie
- создание бренда группы компаний TOK Group
- разработка бренда компании АРКТИКА
- сотрудничество с ведущими российскими рекламными компаниями и PR агентствами: Михайлов и Партнеры, TBWA Moscow, Rim Porter Novelli, Comunica



Republic Media в цифрах

10

ЛЕТ НА РЫНКЕ WEB

50 млн. человек видело
наши сайты и рекламные
ролики на tv и радио

70%

НАС ВЫБИРАЮТ

клиентов, заказавших
сайт, перешло на
комплексную поддержку

50%

НАС РЕКОМЕНДУЮТ

новых клиентов пришло
по рекомендации других
наших клиентов

135

УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ

80 сайтов, 20 брендов
600 статей, 2 телеканала
40 рекламных роликов

164

ДОВОЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

5000 чашек кофе и чая
9000 часов переговоров
3000 листов бумаги

80%

НАМ ДОВЕРЯЮТ

клиентов обратились
повторно за
другими услугами



Услуги от Republic Media



DESIGN + BRANDING

создание платформы
бренда и фирменного стиля
разработка сайта компании



MARKETING ADVANCE

маркетинговая поддержка
управление рекламой
рост реальных продаж



COMPLEX PROMOTION

продвижение сайтов
управление репутацией
топ поисковых систем



SUPPORT 24/7

техническая поддержка
услуги хостинга
защита и безопасность



COPYWRITING

продающие тексты
статьи и интервью
рекламные сценарии



MANAGEMENT

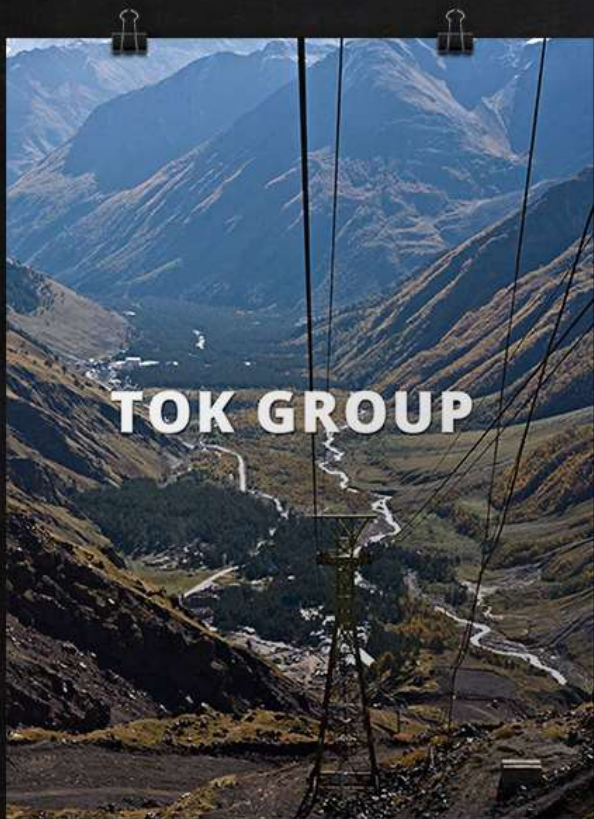
комплексное
внешнее управление
клиентскими проектами



Кейсы

BRANDING

создание платформы бренда



Кейс # 1

ТОК GROUP / BRANDING

Задача

Создать платформу бренда группе компаний энергетического сектора. Заявить о появлении на рынке нового крупного игрока. Сформировать глобальную идею, подчиняющую себе PR активность компании.

Положение

В группу компаний входило 17 ОАО энергомашиностроительного сектора. Сотрудники компаний не знали, что объединены через акционеров и фактически являются одним глобальным холдингом. Стейкхолдеры компании не чувствовали реального масштаба компании, воспринимая ее как отдельные разрозненные предприятия. Такое восприятие компании создавало существенные трудности при участии в тендерных конкурсах и переговорах по новым контрактам. Авторитет компании в глазах партнеров, клиентов и прочих стейкхолдеров субъективно находился ниже заслуженного уровня.

Результат

Были разработаны: глобальная идея, платформа бренда, объединяющая все предприятия группы, сформированы ключевые сообщения, создан PR буклет. В результате компания попала в поле зрения высшего руководства страны.



Кейс # 2

O2TV / BRANDING

Задача

Создать платформу бренда молодежного развлекательного телеканала. Увеличить лояльность зрительской аудитории. Увеличить абсолютные показатели телесмотрения.

Положение

Телеканал находился в моменте смены акционеров и руководства. У телеканала не была четко и внятно сформулирована программная политика. Эфирная сетка телеканала строилась бессистемно, у руководства отсутствовало понимание, какой телеканал строиться и кому он адресован. Музыкальная политика телеканала приводила к постоянному оттоку аудитории, поскольку строилась на невостребованных молодежью музыкальных направлениях.

Результат

Были разработаны: глобальная идея, платформа бренда, создан PR буклет, сайт телеканала был подвергнут глобальному ребрендингу. Была полностью переделана обложка эфира и радикально пересмотрена программная и музыкальная политика. В течении 3 месяцев суточная аудитория телесмотрения увеличилась с 250 000 до 470 000 зрителей (данные TNS Gallup media), посещаемость сайта увеличилась с 11 000 посетителей в месяц до 300 000 (данные Liveinternet)



Кейс # 3

PARK-HOTEL BITCA / MARKETING, WEBSITE

Задача

Увеличить загрузку номерного фонда гостиницы. Увеличить лояльность клиентов, создать аудиторию постоянных клиентов. Увеличить продажи дополнительных услуг (ресторанов, спортзала, бильярда)

Положение

Гостиница располагается на территории конноспортивного комплекса Битца на расстоянии от ближайшего метро около 2-х км. Гостиничный комплекс располагает отлично оборудованным спортзалом, бассейном, СПА + 1600 Га чистейшего леса, площадок для барбекю. При этом гостиница позиционировала себя, как “недорогую для командировочных”. Загрузка номерного фонда не превышала 15%, доп. услуги не приобретались.

Результат

Вместо “недорогой гостиницы для командировочных” мы предложили рынку совершенно новую концепцию - “экологический парк-отель в черте Москвы”. Были сформированы туристические пакеты. Было разработано 3 сайта для: гостиницы, ресторана и бильярдного клуба. Через 2 месяца загрузка отеля и банкетного зала составляла 100%, срок бронирования составлял 4-6 недель, продажи доп. услуг стали формировать до 40% дохода. Затраты отеля на модернизацию и рекламу составил 0,00 рублей



Кейс # 4

PERSONA LAB KURKINO / BRANDING, MARKETING, WEB SITE

Задача

Увеличить загрузку салона. Увеличить лояльность клиентов, создать аудиторию постоянных клиентов. Существенно опередить конкурентов, стать №1

Положение

Салон красоты Persona Lab Kurkino в московском микрорайоне Куркино. В момент начала ребрендинга фирменный стиль салона был выполнен в устаревшей концепции головной компании PERSONA Lab. Плотность конкуренции оценивалась как очень высокая (в радиусе 200 метров располагаются еще 3 салона-конкурента)

Результат

Был создан принципиально новый фирменный стиль. Была разработана новая концепция салона – закрытый клуб для равных по социальному статусу клиентов (глобальная идея – вы не клиенты, а друзья). Были разработаны новые пакеты услуг. Была взята на вооружения идея модных перформансов (например, каждую последнюю пятницу месяца – клубная «Ночь красоты», когда салон работает всю ночь, играет приглашенный DJ), проводятся мастер-классы, фуршет с шампанским для гостей – посещаемость за ночь составляет до 100 клиентов). На сегодняшний день салон является самым крупным в московском регионе (18 парикмахерских кресел), реальных конкурентов у салона просто не осталось.



Кейс # 5

MEDICINE & BEAUTY / BRANDING, MARKETING, WEB SITE

Задача

Увеличить реальные продажи клиники. Увеличить лояльность клиентов, создать аудиторию постоянных клиентов. Повысить эффективность рекламных компаний.

Положение

Медицинская клиника Medicine & Beauty не имела четкой маркетинговой стратегии, web сайт имел крайне низкие показатели поведенческих факторов: процент отказа 84%, длительность сессии меньше 1-ой минуты, глубина просмотра 1-2 страницы, основная страница выхода - Главная.

Результат

Был создан принципиально новый фирменный стиль. Был разработан новый корпоративный сайт. Были установлены партнерские отношения для кросс-промо. Была повышена эффективность рекламных компаний (анализ рентабельности каждой услуги клиники, создание Landing page под каждое направление рекламных объявлений, интегрированы системы аналитики эффективности рекламных звонков Call Touch). Были сформированы пакеты программ повышения лояльности клиентов. Через 2 месяца поведенческие факторы имели следующие показатели: процент отказов уменьшился до 12%, основные страницы выхода – Контакты и Прайс-лист. Продажи клиники увеличились в 2 раза при том же рекламном бюджете.



Кейсы

WEB DESIGN

разработка сайтов



Логотип

Контакты

Слайдер
с акциями

Baner

Популярные
товары

Кейс # 6

ARCTICA / WEB SITE

Задача

Разработать корпоративный сайт компании в поддержку бренда и Интернет-магазин оптово-розничных продаж.

Положение

Арктика - ответственный производитель термопродукции (термосы, термо-контейнеры, термосумки). Сбыт готовой продукции осуществляют через дилерскую сеть. Розничной продажей не занимались.

Результат

Был разработан новый корпоративный сайт с каталогом продукции, а так же разработан Интернет-магазин, который имеет два принципиально разных типа личного кабинета для оптовых и розничных покупателей. Управление Интернет-магазином полностью осуществляется через программу 1С бухгалтерия. Все заказы с сайта напрямую попадают в 1С, где сразу формируется необходимый пакет документов, менеджеру остается только связаться с покупателем и подтвердить заказ.

www.rusarctica.ru

www.shop.rusarctica.ru

Кейс # 7

SIGNAL MEDIA / WEB SITE

Задача

Разработать корпоративный сайт компании, соответствующий новому фирменному стилю.

Положение

Сигнал Медиа - компания-дистрибутор телеканалов для сетей платного телевидения. На сегодняшний день компания предлагает на рынке более 30 телеканалов различной направленности, среди которых Спорт 1, Моя планета, Бойцовский клуб и др. Сайт компании был устаревшим и не корректно отображался на современных мобильных устройствах.

Результат

Был разработан новый, адаптивный сайт, учитывающий фирменный стиль компании. Основной идеей сайта стала демонстрация высокого профессионализма компании. Её нацеленности на предоставлении клиентам не только пакетов телеканалов, но и аналитики отрасли, маркетинговых, а также бизнес решений для клиента.

www.signalmedia.ru



Кейс # 8

SALONADVISOR / WEB SITE

Задача

Разработать портал салонов красоты и спа + интернет-журнал о моде и красоте.

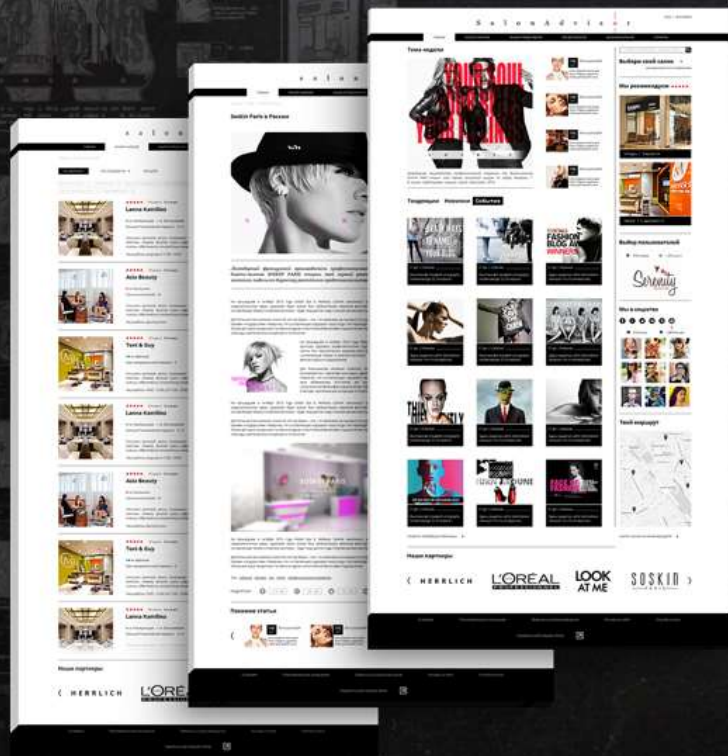
Положение

Существует довольно много конкурентов со схожим функционалом, но не обладающих удобными и разнообразными возможностями поиска. Либо, специализирующихся на слишком большом количестве различных тематик.

Результат

Была разработана концепция современного и удобного помощника в выборе салона, мастера, или конкретной процедуры, на основе пожеланий клиента. Портал учитывает местонахождение клиента на момент поиска, его маршрут от дома до работы, время поиска, предпочтения клиента, рейтинг салонов и многое другое. Также, для приятного время проведения потенциальной аудитории портала был интегрирован интернет-журнал о современных новинках в индустрии красоты и спа.

www.salonadvisor.ru





Кейс # 9

YUSHKOFF / WEB SITE

Задача

Сделать ребрендинг и разработать новый дизайн интернет-магазина.

Положение

Интернет-магазин официального представителя в России таких брендов как The MOUNTAIN, YAKUZA, XZAVIER, GOOSSES, YUSHKOFF, LIQUID BLUE, SURPLUS, CASSOWARY.

Результат

Были переработаны логотип и фирменный стиль интернет-магазина, перекликающийся с агрессивно – современным стилем продаваемой одежды. В новом дизайне были учтены исследования и аналитика поведения клиентов на сайтах интернет-магазинов. Также были внедрены формы захвата клиентов.

www.yushkoff.com



Кейс # 10

MUSHKA / WEB SITE

Задача

Разработать сайт салона красоты

Положение

Салон красоты класса люкс Мушка расположен в районе с очень большой конкуренцией. Необходимо было показать высокий уровень и изюминку салона.

Результат

Был разработан изящный и обаятельный сайт для взыскательных модниц. Общая стилистика дизайна отображает лёгкое кокетство и трепетное отношение салона к своим клиентам. На сайте также представлены перечень услуг салона и последние новости индустрии.

www.mushka-a.ru

Клиенты и партнеры

Republic Media на постоянной основе сотрудничает с ведущими российскими агентствами управления коммуникациями и рекламными бюро

в рамках этого сотрудничества мы принимали участие в масштабных рекламных кампаниях, а также в pr и brand проектах по заказу крупнейших российских и международных корпораций

мы всегда открыты к сотрудничеству и будем искренне рады новым партнерам

Republic Media
Лаборатория Реального Маркетинга
www.republic.media

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL

RUSSIA
BIOTEK

PERSONA
LAB

//
W
WOKER



ŠKODA



VIKING®



РП ИНДУСТРИЯ





Контакты

REPUBLIC MEDIA

г. Москва, ул. Новокосинская д. 43



Звоните нам

+7 (499) 390 62 06

+7 (926) 224 47 51



Пишите нам

zw@republic.media

www.republic.media