



Pointer  
A G E N C Y

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ НА  
РЫНКЕ BTL И PROMO

# НОВЫЙ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ПРОМО-АКЦИЙ

**ГЛУБОКАЯ  
АНАЛИТИКА**

**ПРОЗРАЧНОСТЬ**

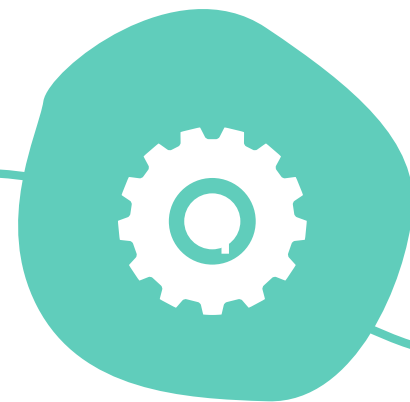
**REAL TIME  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

**ПОЛНЫЙ  
КОНТРОЛЬ**

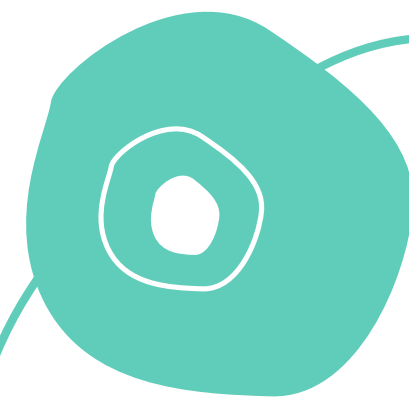
# ЗАДАЧА КЛИЕНТА



**ИЗУЧАЕМ ПРОДУКТ,  
РЫНОК,  
ЦА**

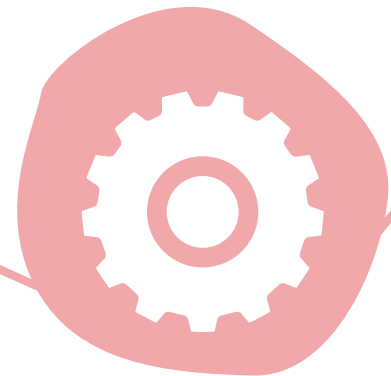


**РАЗРАБАТЫВАЕМ  
МЕХАНИКУ**



**БЮДЖЕТИРОВА  
НИЕ И ТАЙМИНГ**

# ЗАПУСК ПРОМО



## РАЗРАБОТКА САЙТА

механика регистраций,  
визуализация по КВ.  
Генерирование  
аукционных кодов по ТЗ



## ПОДАРОЧНЫЙ ФОНД

Разработка/закупка/брендинг;  
Розыгрыш (гарантированный  
или случайный способ)  
Упаковка и логистика;  
Оплата налогов и вручение



## КОНТРОЛЬ ХОДА ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ ОТЧЕТ

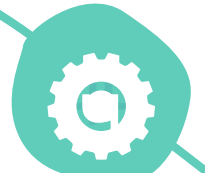
# НАЧИНАЙТЕ ГОВОРИТЬ С ВАШИМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ ПРЯМО СЕЙЧАС



**СТРОЙТЕ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ**  
между вашим брендом  
и потребителем



**СОЗДАВАЙТЕ БАЗУ  
ДАННЫХ**  
с полной и ценной  
информацией о вашем  
потребителе



**ВЫСТРАИВАЙТЕ  
КРЕПКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ**  
с вашим  
потребителем



**ЗАМЫКАЙТЕ  
ЦИКЛ**  
покупкой и  
увеличивайте  
продажи

**РЕШЕНИЕ  
ДЛЯ  
B2C**

**ПОКУПАТЕЛЬ 360 VIEW**

**1**

**СЕГМЕНТАЦИЯ**

**2**

**DIGITAL КОММУНИКАЦИИ**

**3**

**МУЛЬТИКАНАЛЬНЫЕ КАМПАНИИ**

**4**

**АНАЛИТИКА**

**5**

# УПРАВЛЕНИЕ БАЗОЙ КЛИЕНТОВ

Авдоров Сергей Валентинович

Что я могу для вас сделать? > bpmonline

ЗАКРЫТЬ ДЕЙСТВИЯ 1 ПЕЧАТЬ ВИД

100% 18:14, Минск

ФИО\* Авдоров Сергей Валентинович

Должность Директор

Мобильный телефон 495 726 46 29

Рабочий телефон 495 780 80 82

Email avdorov\_s@gmail.com

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ (2)

- Встреча с клиентом 08.04.2016 | Шарков Денис
- Встреча. Заключить договор с Авдоровым 21.07.2016 | Мирный Евгений

ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ МЕСТО РАБОТЫ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ ИСТОРИЯ ФАЙЛЫ И ПРИМЕЧАНИЯ >

Тип Клиент

Обращение г-н

Ответственный Мирный Евгений

Пол Мужской

Средства связи +

- Skype s.avdorov
- Email avdorov\_s@gmail.com
- Домашний телефон 495 621 26 26
- Мобильный телефон 495 726 46 29
- Рабочий телефон 495 780 80 82
- Внутренний телефон 102

Не использовать факс

Адреса + :

Тип адреса	Адрес	Город	Страна	Индекс
Фактический	ул. А. Невского, 13	Минск	Беларусь	10512
Домашний	ул. Каховка, 15	Минск	Беларусь	117461

Знаменательные события + :

Тип	Дата
День рождения	10.01.1970

Контрагент Аксиома

Тип Клиент

Ответственный Ульяненко Александра

Web www.aksioma.com

Основной телефон 495 640 05 05

Категория

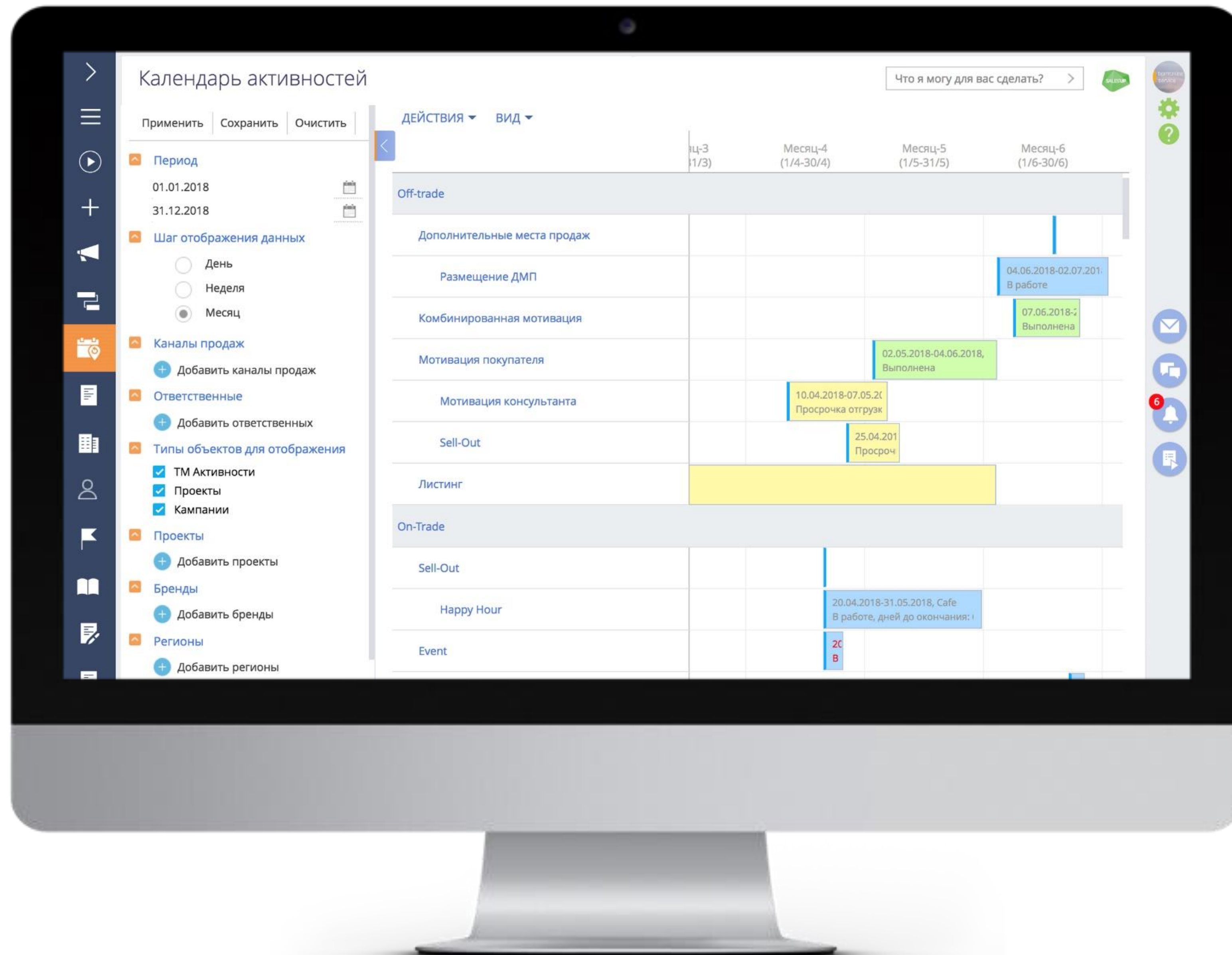
# СЕГМЕНТАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОМО

The screenshot displays a CRM interface for contact segmentation. On the left, a sidebar contains navigation icons. The main area is titled 'Контакты' and features a 'ДОБАВИТЬ КОНТАКТ' button and a 'ДЕЙСТВИЯ' dropdown. Below this, a filter section is active, showing a list of rules for the 'Готовы к продаже' segment. The rules include conditions like 'Лид (по колонке Контакт) существует', 'Need maturity = Sales-ready', 'Lead stage = Awaiting sale', and 'Событие сайта в профиле клиента (по колонке Контакт) существует'. The right side of the screen shows a list of contacts with their details, including names, companies, email addresses, and phone numbers.

Имя	Компания	Должность	Э-почта	Телефон
Левченков Сергей	Комтех		s.levchenkov@gmail.com	495 635 25 65
Федоров Алексей	Велкам-софт		a.fedorov@mail.com	495 659 55 88
Авдоров Сергей Валентинович	Аксиома	Директор	s.avdorov@yahoo.com	495 726 46 29
Наринская Виктория	Блик-Инвест	Руководитель отдела	narinskaya.viktoria@yandex.com	495 738 16 95
Тепличная Анастасия	Связист		a.teplichnaya@gmail.com	495 855 63 22
Шабин Федор Ильич	Бренд-Консалтинг	Маркетолог	fedor_shabin@brand-consulting.net	495 857 12 36
Холодов Евгений	АН-Трейд		kholodov@constant.com	812 305 57 28
Савельев Игорь Борисович	Старгонавт	Руководитель отдела	i.saveliev@yandex.com	863 234 72 14
Шарафаненко Юлия				495 255 25 85



# МАРКЕТИНГОВИЙ КАЛЕНДАР



# ТРИГГЕРНЫЕ КАМПАНИИ

The screenshot displays a marketing automation interface for a webinar invitation campaign. The main area shows a flowchart starting with a 'Клиенты' (Clients) segment. The flow includes several email messages: 'Информация о вебинаре' (Webinar information), 'Приглашен... на вебинар' (Invited to webinar), and 'Дополните... скидка' (Complete... discount). A landing page 'Лендинг' is reached after a 'Переход по ссылке' (Click link) action. A timer '15 апреля, 10:00' is set for registration confirmation. The flowchart also includes a 'Напоминан...' (Reminder) message and a 'Мероприят...' (Event) message. A 'Достигли цели' (Reached goal) node is connected to a 'Запись вебинара' (Webinar recording) message. A '3 дня' (3 days) delay leads to an 'Интерес отсутствует' (No interest) node. A '10 дней' (10 days) delay leads to a 'Зарегистрировался' (Registered) node. A '5 дней, нет регистрации' (5 days, no registration) delay leads to a 'Дополните... скидка' (Complete... discount) message. A 'Регистрация подтверждена' (Registration confirmed) message leads to a '15 апреля, 10:00' timer. The timer settings panel on the right is titled 'Таймер' (Timer) and shows a schedule for 'Пн-Пт, 09:00-18:00'. The periodicity is set to 'Неделя' (Week). The days of the week for launch are 'Пн, Вт, Ср, Чт, Пт'. The launch time is set to 'Период' (Period) from 9:00 to 18:00. The timer action is set to 'Дата и время завершения' (Date and time of completion) on 15.04.2018 at 0:00. The time zone is set to 'Установить часовой пояс' (Set time zone).

Приглашение на вебинар

СОХРАНИТЬ ДЕЙСТВИЯ

Клиенты

Пн-Пт, 09:00-18:00

Переход по ссылке

Информация о вебинаре

3 дня

Интерес отсутствует

10 дней

Лендинг

Зарегистрировался

5 дней, нет регистрации

Дополните... скидка

Регистрация подтверждена

15 апреля, 10:00

Напоминан...

Мероприят...

Участвовал

Спасибо, что пришли

Достигли цели

Не участвовал

Запись вебинара

Таймер

Пн-Пт, 09:00-18:00

Периодичность запуска таймера

Неделя

В какие дни недели запускать?

Вс Пн Вт Ср Чт Пт Сб

Время запуска

Период

с 9:00 по 18:00

Точное время

Период действия таймера

Дата и время начала

Дата и время завершения

15.04.2018 0:00

Часовой пояс

Установить часовой пояс

# УПРАВЛЕНИЕ ПРОМО АКТИВНОСТЯМИ

The screenshot shows a CRM interface for managing promotional activities. The main content area features a progress bar with stages: В планах, Согласование, В работе, Предв. факт, and Выполнена. Below the progress bar, there is a section for 'СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ (0)' with icons for communication. A data table provides details for the activity, including the responsible person, budget, and dates.

Поле	План	Факт
Ответственный	Евгений Мирный	Маркетинговый проект
Количество дней	32	0
Тотальный бюджет	2 343,00	2 234,00

Даты проведения	
Дата начала	13.08.2018
Дата окончания	14.09.2018
Дата начала отгрузок	14.08.2018

**CRM** — ИСПОЛЬЗУЕТ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН КАНАЛЫ  
КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЕСТИ  
ПОСТОЯННЫЙ ДИАЛОГ С ВАШИМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ  
И ВЫСТРАИВАТЬ С НИМ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ



Pointer  
A G E N C Y

[NB@POINTER.AGENCY](mailto:NB@POINTER.AGENCY)