



РОССТ
РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО



НЕЗАВИСИМОЕ
РА ПОЛНОГО
ЦИКЛА



1997
ОСНОВАНО



250
СПЕЦИАЛИСТОВ



5 750 000 000
РУБЛЕЙ



ОБОРОТ ЗА 2016 ГОД

СТРУКТУРА



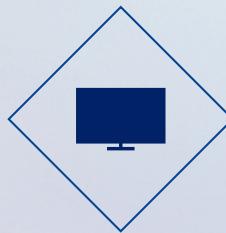
STRATEGY



NEW BUSINESS



CLIENT SERVICE



MEDIA



DIGITAL



CREATIVE



BTL

РЕЙТИНГИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЙТИНГИ ПО ВЕРСИИ ADINDEX
И АССОЦИАЦИИ КОММУНИКАЦИОННЫХ АГЕНТСТВ РОССИИ

Агентство года

среди независимых рекламных агентств по версии AdIndex.ru



ADINDEX AWARDS
РЕЙТИНГ MEDIA INDEX 2017

∞ №1 Лучший интеллектуальный ресурс

∞ №1 Качество сервиса в категории Пресса

∞ №1 Качество сервиса в категории ТВ

!

ДАННЫЕ ЗА 2017 ГОД

РЕЙТИНГИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЙТИНГИ ПО ВЕРСИИ ADINDEX
И АССОЦИАЦИИ КОММУНИКАЦИОННЫХ АГЕНТСТВ РОССИИ

№1 / AdIndex

Среди независимых
агентств РФ www.adindex.ru¹

№3 / Sostav.ru

Среди крупнейших агентств по
объему закупок в прессе в 2016
году по версии AKAP/Sostav.ru³

№19 / AdIndex

Среди всех агентств РФ в рейтинге
крупнейших медиаагентств
по объему закупок рекламы
www.adindex.ru²

№18 / Sostav.ru

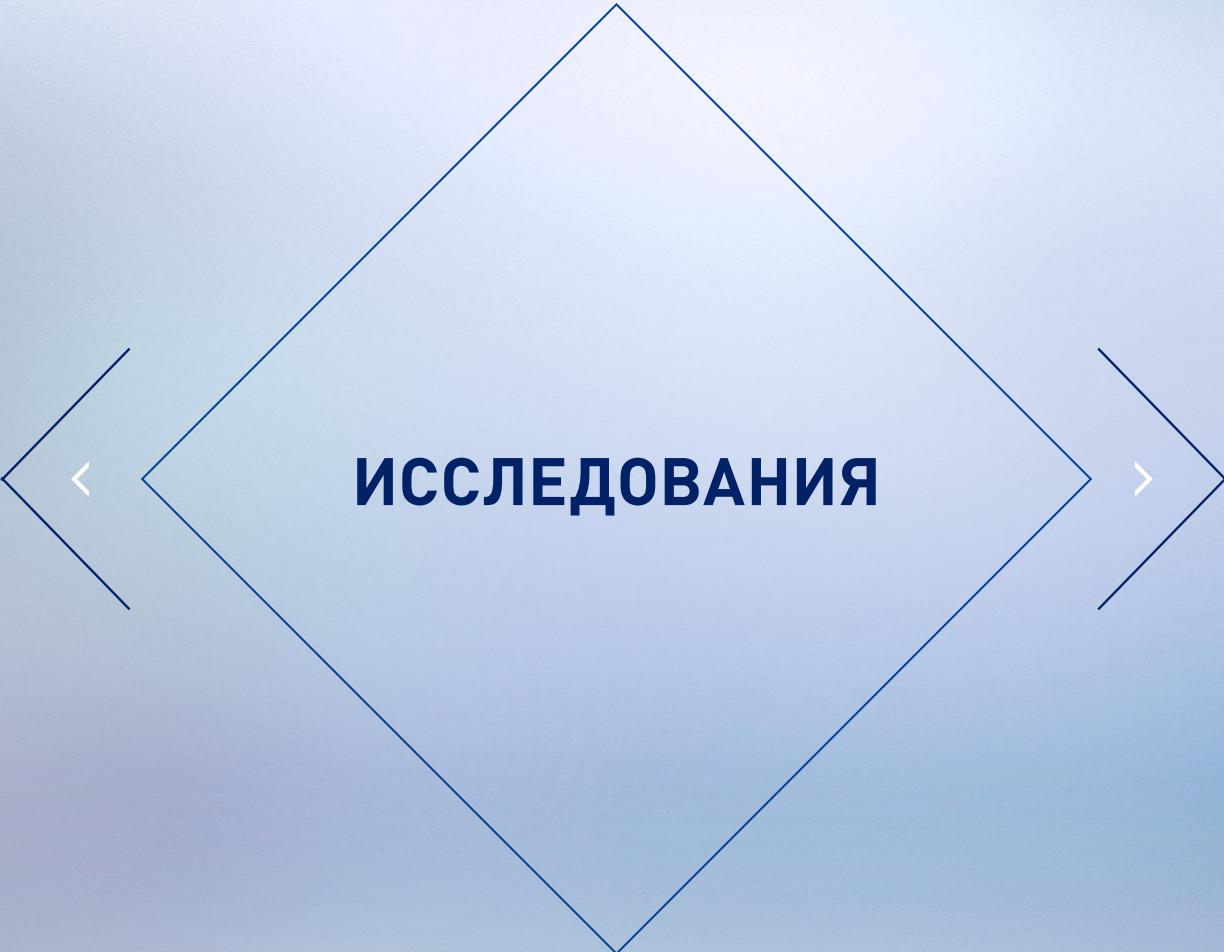
Среди крупнейших агентств
по общему объему медиазакупок
в 2016 году по версии
AKAP/Sostav.ru⁴

¹ <https://adindex.ru/rating3/mediaservice/159531/index.phtml#159766>

² <https://adindex.ru/rating3/mediaservice/159531/index.phtml#159533>

³ <http://www.sostav.ru/ratings/mediarating2017>

⁴ <http://www.sostav.ru/ratings/mediarating2017>



ИССЛЕДОВАНИЯ

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

СИНДИКАТИВНЫЕ

TNS

Gallup Media

/ Synovate ComCon /

ТGI-Russia / Synovate Com /

Con Healthindex / TV Index / Radio Index

/ Web Index / Media intelligence / Monitoring Data Base / I-Creative / M'Index

/ TNS Gallup AdFact /

NRSIESPAR-Analyst

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ

Ad hoc research / Desk investigation /

Telephone surveys /

On-line surveys

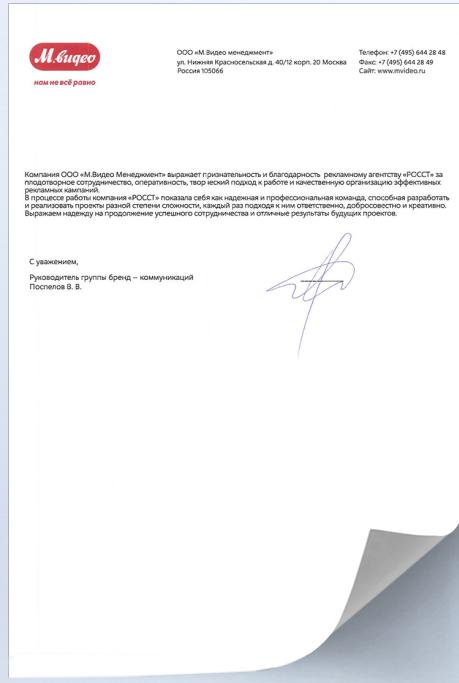


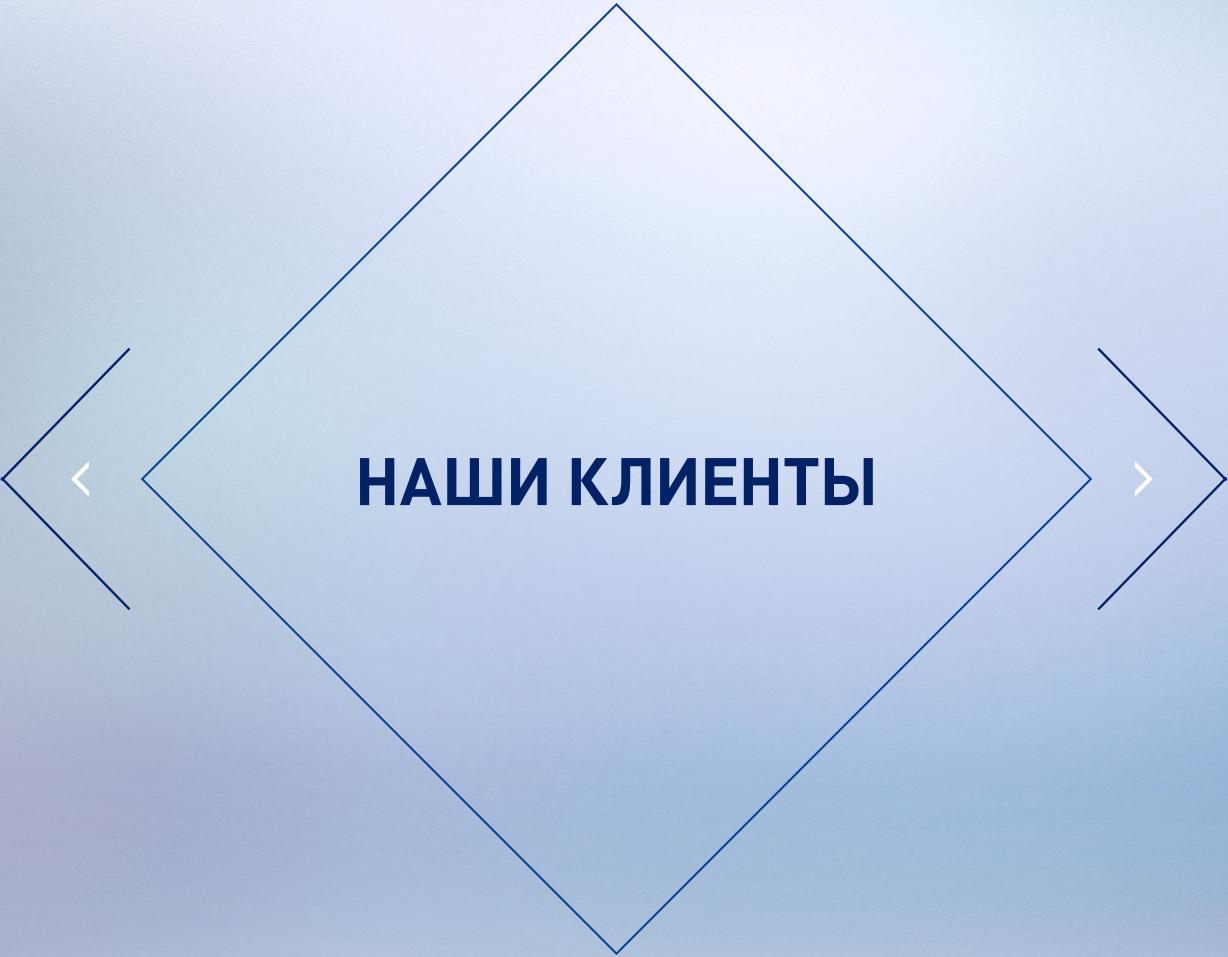
ОФИЦИАЛЬНАЯ
ПОДПИСКА
НА СЕРВИС TNS
MEDIA INTELLIGENCE



БЛАГОДАРСТВЕННЫЕ ПИСЬМА

ПИСЬМА





НАШИ КЛИЕНТЫ

НАШИ КЛИЕНТЫ

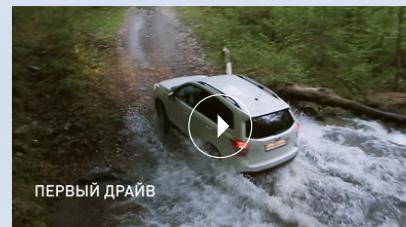




КЕЙСЫ

SUBARU

ТОП-5 ПО УРОВНЮ ЛОЯЛЬНОСТИ* С МОМЕНТА НАЧАЛА СОТРУДНИЧЕСТВА (+50%)



ПРОДУКТ:

Автомобили Subaru

ТИП ПРОЕКТА:

медиасервис и креативное обслуживание

ЦЕЛИ:

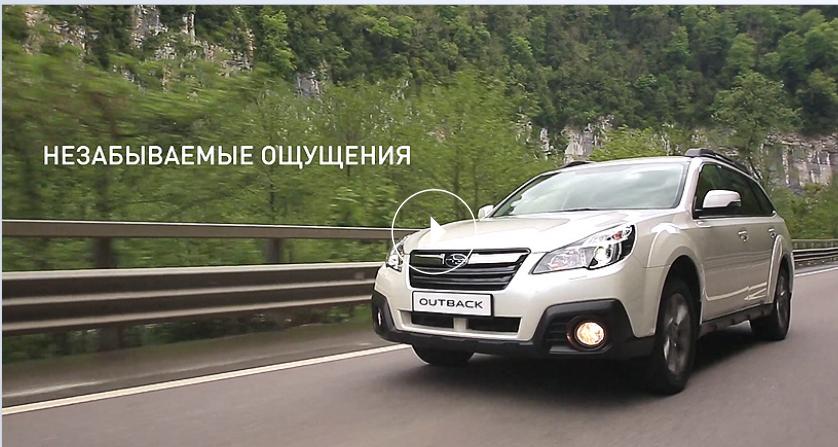
обеспечение плановых уровней продаж,
поддержание лояльности текущих клиентов для
обеспечения высокой доли вторичных продаж

РЕШЕНИЕ:

Регулярный рекламно-маркетинговый анализ
рынка автомобилей и целевой конкурентной
ниши Subaru. Разработка и адаптивная
корректировка ежегодных медиастратегий,
разработка креативных концепций
на все продвигаемые модели Subaru.
Использование стратегии охватно-вовлеченной
коммуникации, удержание уровня знания бренда,

SUBARU

ТОП-5 ПО УРОВНЮ ЛОЯЛЬНОСТИ* С МОМЕНТА НАЧАЛА СОТРУДНИЧЕСТВА (+50%)



увеличение вовлеченного знания
технологических преимуществ бренда
и продвигаемых моделей. Проведение
и поддержка информационных и
BTL-активностей

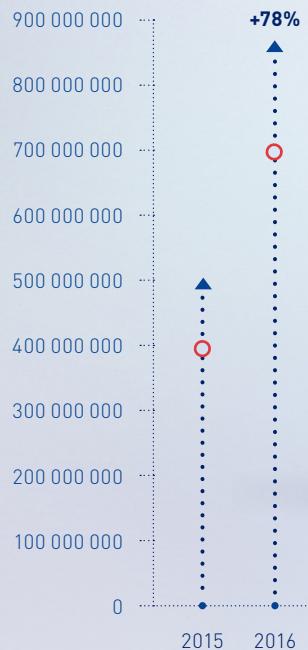
РЕЗУЛЬТАТ:

Выполнение плана продаж:

2014	101,40%
2015	101,60%
2016	104,5%

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2014 – н.в.

ЗВЁЗДОЧКА



ПРОДУКТ:

Бальзамы "Золотая Звезда"
и "Звездочка"

ТИП ПРОЕКТА:

стратегический маркетинговый
консалтинг, планирование продаж,
медиасервис и креативное обслуживание

ЦЕЛИ:

Изменение падающего тренда на растущий.
Рост продаж знаменитого бальзама
"Звездочка" и продуктовой линейки
"Звездочка" [ФЛЮ, НОЗ, Карандаш]

РЕШЕНИЕ:

Зонтичная охватная РК на федеральном
ТВ в сезон простудных заболеваний

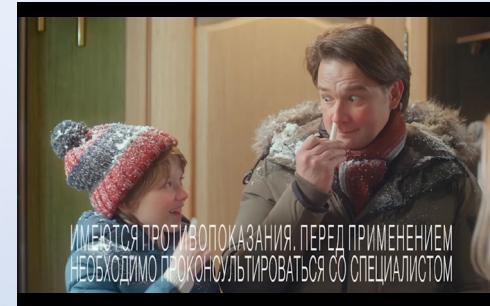
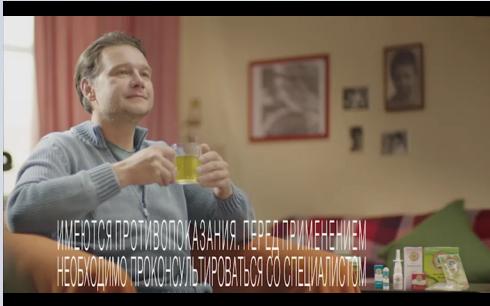
РЕЗУЛЬТАТ:

За 2016 год: +78% в рублях и +38% в упаковках
[-12% до начала сотрудничества в 2015 году]

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2016 - н.в.

ЗВЁЗДОЧКА

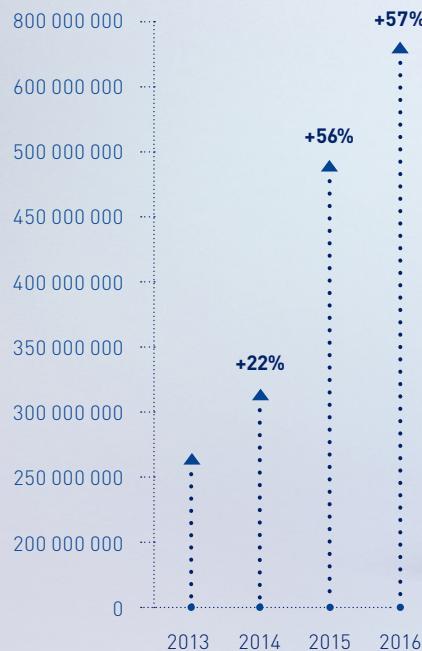


[Посмотреть ролик](#)



МАКСИЛАК

ТОП-3 ПО ПРОДАЖАМ СРЕДИ БАДОВ В 2016 ГОДУ*



ПРОДУКТ:

Максилак

ТИП ПРОЕКТА:

Медиасервис

ЦЕЛИ:

Поддерживание доли продаж, борьба с лидерами заклаттеренной категории.

РЕШЕНИЕ:

Регулярный рекламно-маркетинговый анализ рынка. Разработка мультиканальных медиа стратегий, бюджетная оптимизация - работа с инвестициями ниже категорийных. Реализация нестандартных спецпроектов в прессе и интернете.

РЕЗУЛЬТАТ:

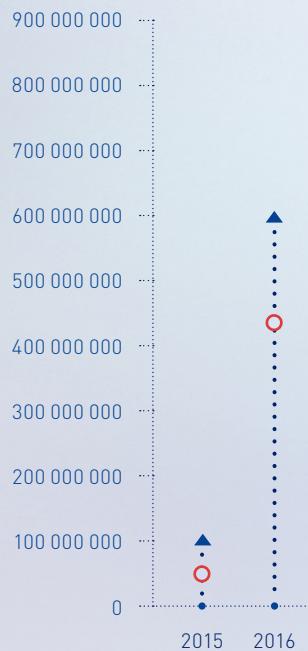
Выполнение ежегодного плана продаж. Рост продаж на 56% в 2015 и на 57% в 2016 году

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2014 - н.в.



MORNING CARE



ПРОДУКТ:
MORNING CARE – Средство
от похмелья

ТИП ПРОЕКТА:
Медиасервис и креативное
обслуживание

ЦЕЛИ:
Вывод на рынок нового продукта

РЕШЕНИЕ:
Охватная федеральная ТВ-кампания
с поддержкой в Санкт-Петербурге и в
Москве. Для каждого периода высокого
потребления был сформирован свой
медиамикс, включая ООН и прессу

РЕЗУЛЬТАТ:
Колоссальный рост продаж
(+405% в 2016 году)

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2016 - н.в.

MORNING CARE

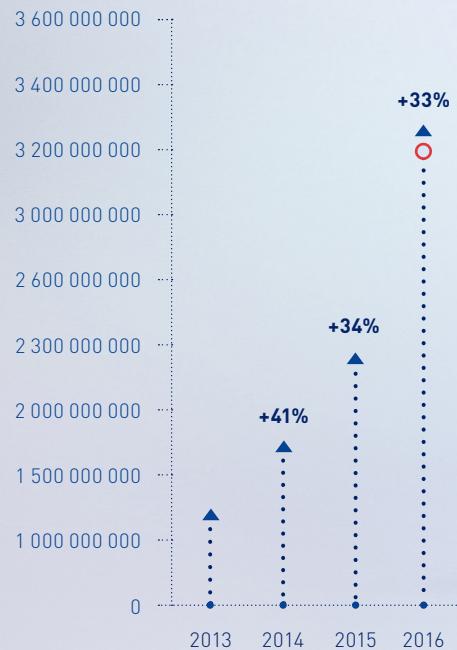


[Посмотреть ролик](#)



МИРАМИСТИН

САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ БРЕНД В КАТЕГОРИИ*
ТОП-10 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РФ В 2016 ГОДУ**



ПРОДУКТ:

Мирамистин

ТИП ПРОЕКТА:

Медиасервис и креативное обслуживание

ЦЕЛИ:

Репозиционирование с «препарата для профилактики ЗПП» на «универсальный антисептик для всей семьи».

Значительный рост продаж

РЕШЕНИЕ:

Разработка комплексной стратегии, включая идею нового ТВ-ролика, использование медицинского лица, и охватную рекламную кампанию на ТВ

РЕЗУЛЬТАТ:

Изменение восприятия бренда и сферы его применения

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2014-2016

МИРАМИСТИН



[Посмотреть ролик](#)



ВЕНАРУС

САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ БРЕНД В КАТЕГОРИИ*
ТОП-100 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РФ В 2016 ГОДУ**



ПРОДУКТ:
Венарус

ТИП ПРОЕКТА:
Медиасервис

ЦЕЛИ:
Наращивание доли рынка, повышение уровня продаж

РЕШЕНИЕ:
Регулярный рекламно-маркетинговый анализ рынка. Разработка ежегодных мультиканальных медиа стратегий с привязкой к плановым продажам. Реализация нестандартных спецпроектов в прессе и интернете.

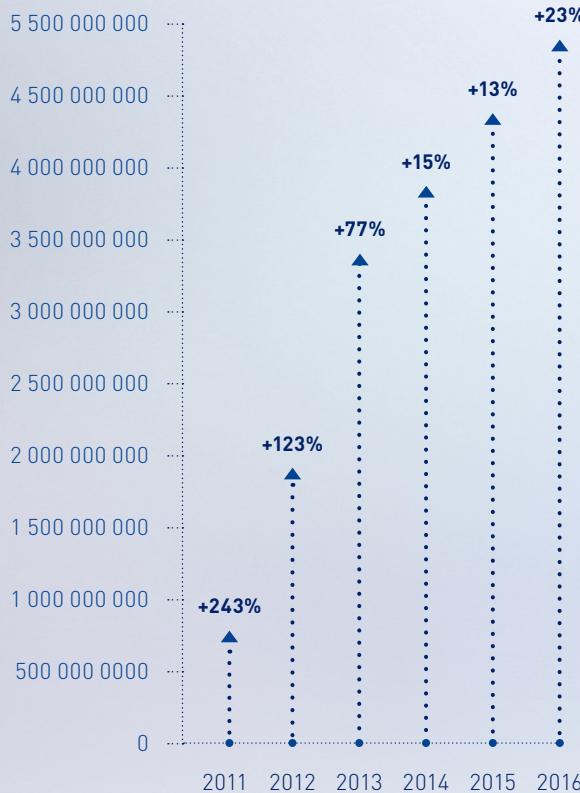
РЕЗУЛЬТАТ:
Выполнение плана продаж на 110%
Рост продаж на 86% в 2015 и на 34% в 2016

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2014 - н.в.

КАГОЦЕЛ

№1 ПО ПРОДАЖАМ В СВОЕЙ КАТЕГОРИИ*
№2 СРЕДИ САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РФ В 2016 ГОДУ**

НИАРМЕДИК



ПРОДУКТ:
Кагоцел

ТИП ПРОЕКТА:
Медиасервис

ЦЕЛИ:
Завоевание лидерства в категории
«Иммуностимулирующие препараты
от гриппа и ОРВИ»

РЕШЕНИЕ:
Удержание лидерства в категории путем
разработки мульканальной стратегии размещения
с обязательным применением инновационных
диджитал-решений

РЕЗУЛЬТАТ:
С начала сотрудничества годовые продажи выросли
более чем в 14 раз! Абсолютное лидерство в категории!
Препарат достиг максимального уровня известности
в своей категории (более 70% знания среди ЦА
в 2016 году***)

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2009 - н.в.

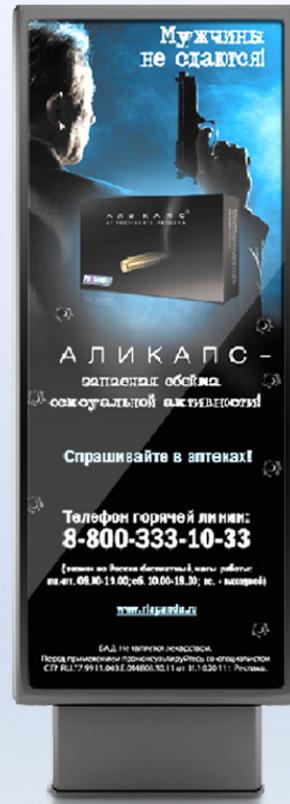
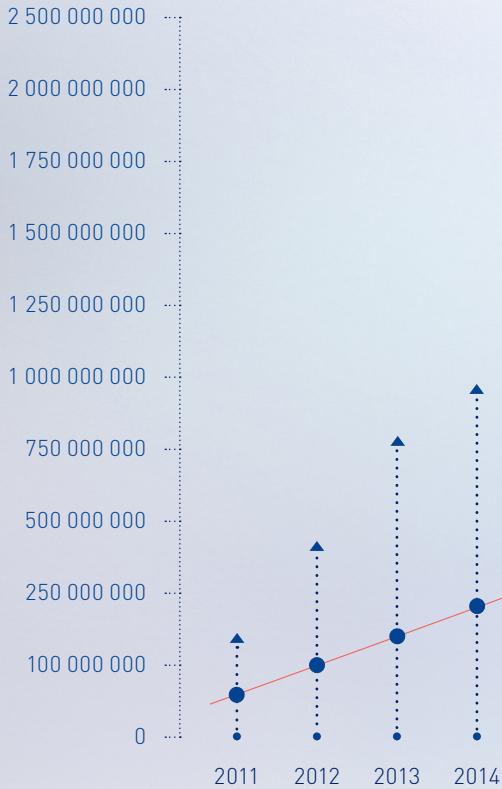
* в категории «Иммуностимулирующие препараты от гриппа и ОРВИ», IMS Health, янв-дек 2016

** DSM Group, янв-дек 2016

*** среди ЦА Ж25-54

АЛИКАПС

РИА ПАНДА®
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ



ПРОДУКТ:

Аликапс

ЗАДАЧИ:

Повышение продаж, лояльности,
узнаваемости бренда

РЕШЕНИЕ:

Проведение маркетинговых исследований
(фокус-группы), анализ конкурентов,
стратегия размещения в СМИ

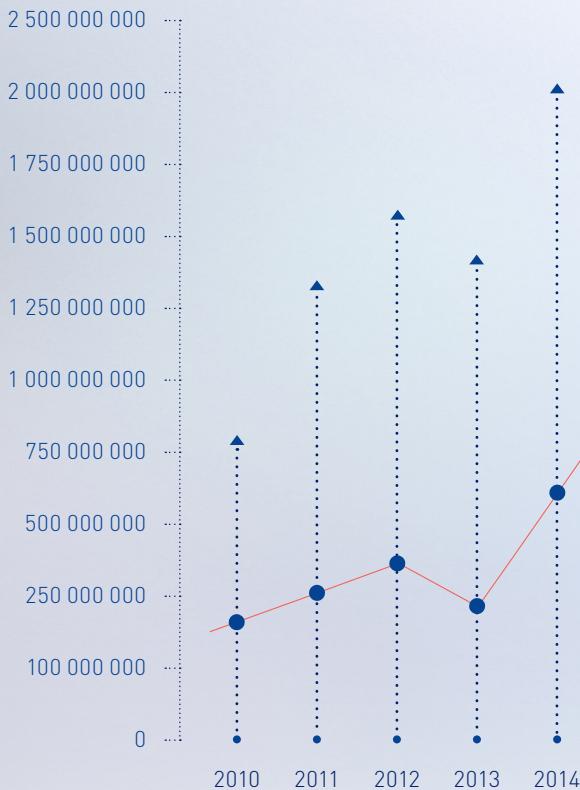
ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2011 – 2015



GEDEON RICHTER

ПАНАНГИН



ПРОДУКТ:

Панангин - витамины для сердца

ЗАДАЧА:

Увеличение доли рынка, рост продаж продукта

ИДЕЯ:

Разработка долгосрочной стратегии коммуникации в охватных медиа

РЕШЕНИЕ:

Комплексная стратегия продвижения по всем каналам коммуникации

РЕЗУЛЬТАТ:

Самый популярный препарат по уровню потребления и узнаваемости бренда среди жителей России в категории средств от болезней сердца за 2014 год. Панангин - №3 в категории «Средства от болезней сердца» в натуральном выражении на протяжении 2009-2014 гг.

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2008 – 2015

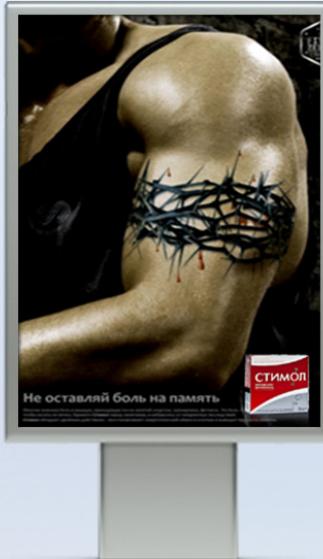


Затраты на рекламу ...▶ Продажи



СТИМОЛ

BIOCODEX



ПРОДУКТ:
Препарат «Стимол».

ЗАДАЧИ:
Повышение узнаваемости бренда
и увеличение продаж.

РЕШЕНИЕ:
Определение ЦА и территории позиционирования
продукта. Разработка стратегии продвижения.
Аудит существующего сайта, создание
промостраницы для медийной активности,
SMM-продвижение.

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2013 – 2015

МКБ БАНК



ПРОДУКТ:

Нецелевой потребительский кредит наличными

ЗАДАЧИ:

Продвижение продукта, увеличение объема выдаваемых кредитов

РЕШЕНИЕ:

Разработана и успешно реализована креативная концепция продвижения продукта «Условия твоей мечты»

РЕЗУЛЬТАТ:

Рост числа клиентов банка, потребителей нового продукта

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2012 - 2014

МКБ БАНК



ПРОДУКТ:

Вклад "Сберегательный" 11%

ЗАДАЧИ:

Продвижение продукта, увеличение объема вкладчиков

РЕШЕНИЕ:

Разработана и успешно реализована креативная концепция продвижения продукта «Проценты твоей мечты». Продвижение продукта на щитах 6x3, в московском метрополитене, платежках МГТС, ролики на терминалах банка

РЕЗУЛЬТАТ:

Рост числа клиентов банка, потребителей нового продукта. Перевыполнение плана по привлечению вкладчиков.

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2012 - 2014

SUBARU



ПРОДУКТ:

Автомобили Subaru

ЗАДАЧИ:

повышение обращений в дилерские центры
и увеличение продаж моделей прошлых лет

РЕШЕНИЕ:

разработка дизайна баннеров с коммуникацией
выгодной цены и размещение их на релевантных
ЦА площадках; Контекстная реклама;
OOH, размещение в бизнес центрах;
Радио; ТВ; Пресса

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2014 - н.в.



КРЯ-КРЯ



ПРОДУКТ:

КРЯ-КРЯ – линейка
косметики для детей

ТИП ПРОЕКТА:

Креативное обслуживание

ЦЕЛИ:

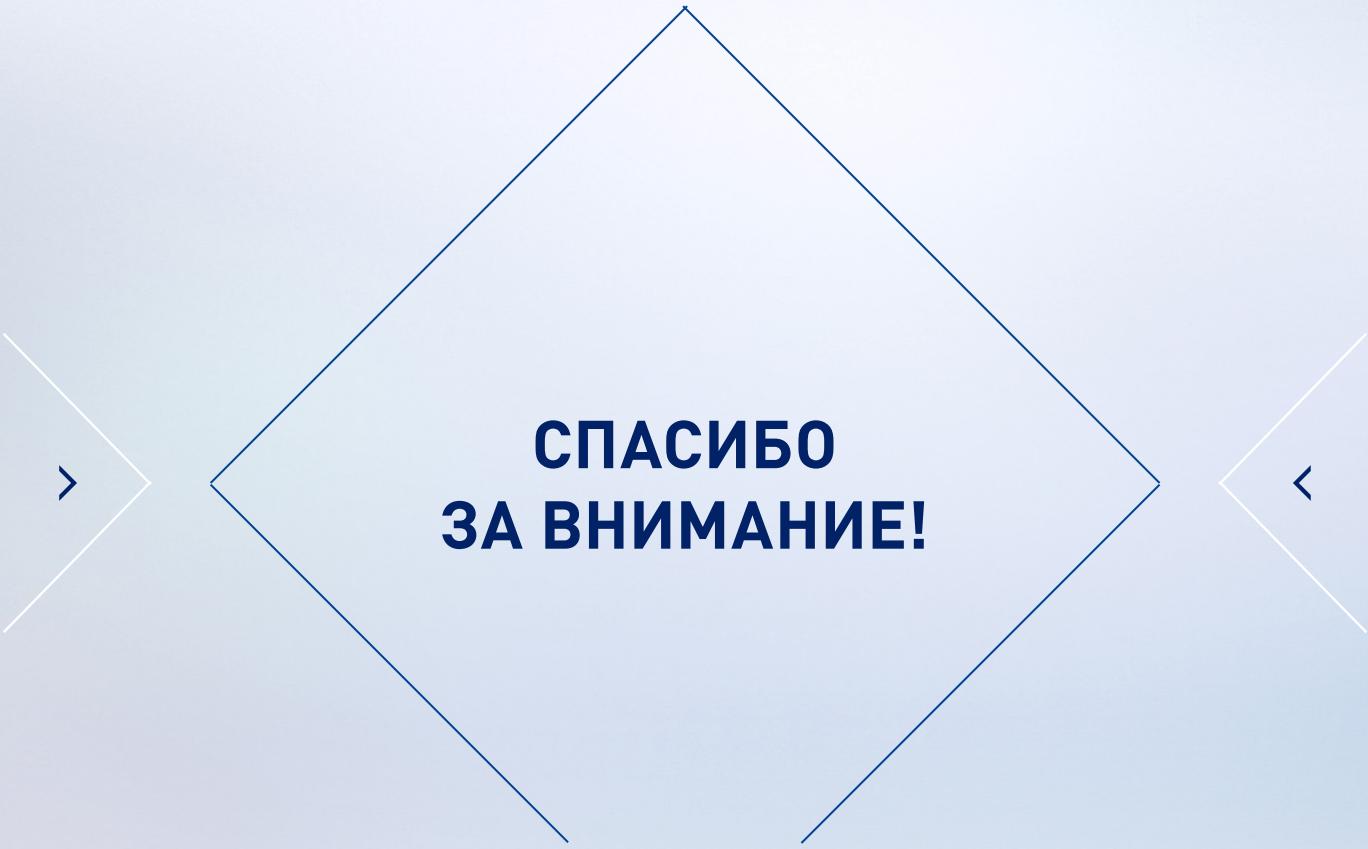
Релонч продукта на Российском рынке

РЕШЕНИЕ:

Разработка позиционирования,
упаковки и креативной концепции

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

2016 - н.в.



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

НАШИ КОНТАКТЫ

Тел: +7(495) 645-0292

105066, г. Москва, ул. Нижняя Красносельская,
д. 40/12, офис 744 / e-mail: info@ranewmedia.ru / www.rosst.ru