

MOV!E

COMMUNICATION GROUP

ПРЕЗИДЕНТ Коммуникационной Группы MOV!E

ЕКАТЕРИНА СЕЛЯВИНА



МИССИЯ

Мы делаем бизнес вместе с клиентом. Наша цель – бизнес-результат клиента. Это показатель нашей эффективности как агентства, ведущий к собственному росту.

ФИЛОСОФИЯ

Отношения клиента и агентства – это доверительное, взаиморазвивающее партнерство. Именно поэтому мы стремимся к долгосрочным отношениям, которые могут не принести сиюминутного эффекта, но при этом интеграция в клиентский бизнес позволит разработать решения, которые дадут результат в среднесрочной перспективе. Практически все компании из нашего портфеля работают с нами не менее 5 лет с высоким индексом доверия к команде.

Мы постоянно совершенствуем свои знания, чтобы быть на шаг впереди. Отслеживаем глобальные тренды, стремимся задавать тон в индустрии, делать что-то новое для привычного продукта, быть инновационными, использовать современные технологии. Мы предлагаем наш интеллект и экспертизу и не банальные решения. Эксперимент – ежедневная часть нашей работы. В итоге клиенты получают даже больше, чем они планировали получить.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Мы верим в то, что реклама, которую мы создаем, – как коммерческая, так и социальная – должна быть полезной. Это наша активная корпоративная позиция. Деньги заработать проще, чем сделать хорошую работу и гордиться ей. И без высокой планки безупречного качества и максимальной отдачи не обходится ни один наш проект. Это та высота, которая мотивирует нас заниматься любимым делом уже более двадцати лет.

MOV!E
COMMUNICATION GROUP

ANY
BODY
HOME!

MOV!E COMMUNICATION GROUP

m!XOLOGY
MOV!E COMMUNICATION GROUP


BLACK
SUGAR

MOV!E COMMUNICATION GROUP

МЕДИЙНОЕ АГЕНТСТВО

m!XOLOGY

MOV!E COMMUNICATION GROUP

- ! Разработка коммуникационных стратегий
- ! Разработка медиа стратегий
- ! Стратегическое и тактическое медиапланирование
- ! Медиабаинг во всех медиа каналах
- ! Нестандартные и специальные проекты
- ! Trackvertising
- ! Управление медиа инвестициями
- ! Медиа аудит
- ! Анализ товарных рынков
- ! Оценка эффективности и потенциала отдачи
- ! Медиа тренинги для клиентов

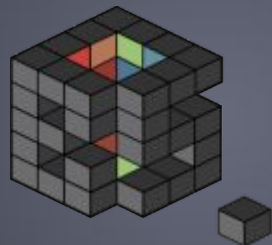
CREATIVE AGENCY

ANY
BODY
HOME!

MOV!E COMMUNICATION GROUP

- ! Создание коммуникационных стратегий
- ! Разработка креативных концепций и тактических решений
- ! Создание и производство ТВ, радио и вирусных роликов
- ! Создание и производство корпоративных фильмов
- ! Разработка макетов в прессу и наружной рекламы
- ! Создание и производство интернет баннеров
- ! Нейминг
- ! Брендинг
- ! Создание нестандартных и специальных проектов

PR, DIGITAL & PROMO AGENCY

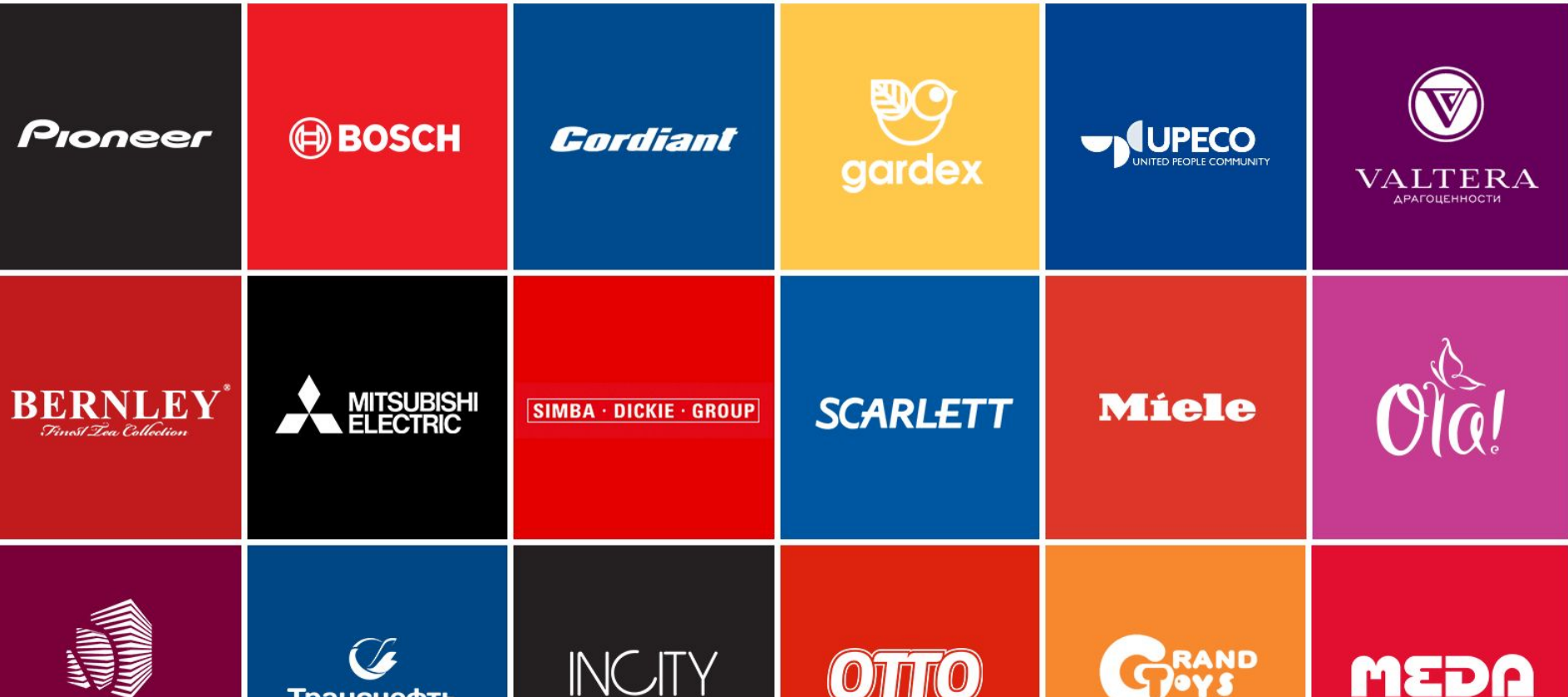


**BLACK
SUGAR**

MOV!E COMMUNICATION GROUP

- ! **PR, Digital PR, Event, BTL**
- ! **Site centered platforms.** Высоконагрузочные промосайты со сложной архитектурой.
- ! **DOOH (Digital out of home).** Коммуникация с потребителями через интерактивные offline-инструменты.
- ! **Media expertise.** Разработка коммуникационных стратегий в digital. Прогнозирование KPI.
- ! **Off & Online promo & events.** Проведение промоакций и реализация BTL с высоким уровнем вовлечения потребителей.
- ! **Digital production.** Менеджмент проектов на всех стадиях разработки и собственное производство на всех этапах реализации.
- ! **CRM.** Интеграция CRM, CRM-аналитика, direct-маркетинг.
- ! **SMM.** Разработка стратегий
- ! **Mobile.** Проектирование и разработка приложений для мобильных устройств. Бизнес-приложения, сервисы, игры, контентные приложения.

КЛИЕНТЫ



Медиакейсы



INCITY

КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ МОДНОЙ ОДЕЖДЫ В РОССИИ

Проблематика: увеличить знание, потребление, удержать лояльность, обеспечить темп роста продаж, выделить бренд среди конкурентов

Решение: Размещение на региональном ТВ в 28 городах России, размещение в кинотеатрах, на конструкциях наружной рекламы и спонсорские проекты на телеканале СТС- «Снимите это немедленно»

РЕЗУЛЬТАТЫ: Все цели были достигнуты, конверсия в продажи увеличилась, знание бренда выросло! Увеличилось предпочтение бренда на 70,4%



Сотрудничество – 3 года



С 2012 г увеличилось знание бренда на 80,4%



Предпочтение к покупке бренда среди ЦА увеличилось на 76,8%



VALTERA



VALTERA
ДРАГОЦЕННОСТИ

ПОСТРОЕНИЕ БРЕНДА ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ

ПРОБЛЕМАТИКА: Развитие бренда на высоко конкурентном рынке Москвы и С.-Петербурга в 2015-2016 годах

РЕШЕНИЕ:

Для увеличения знания бренда и дальнейшего развитие бренд метрик был использован комплексный подход. Параллельно с традиционной телевизионной рекламой в Москве и С.-Петербурге, были запущены интеграции в высоко аффинитивном шоу «Холостяк» на канале ТНТ, занимающим очень выгодную контент-территорию для бренда. После того, как холостяк так и остался холостяком, а кольцо так и не нашло свою обладательницу история получила свое развитие в диджитал среде, где была реализован конкурс «Влюбленные сердца». Главным призом конкурса как раз и стало кольцо из шоу «Холостяк», которое наконец обрело достойную обладательницу

РЕЗУЛЬТАТЫ: За 2015 и первую половину 2016 года бренд поднялся на новый уровень знания, достигнут высокий уровень знания бренда среди целевой аудитории в Москве и С.-Петербурге, а также приобрел дополнительную аудиторию в социальных сетях.



Сотрудничество – 4 года



Знание бренда среди ЦА в Москве увеличилось с 34% до 50%
Знание бренда среди ЦА в С.-Петербурге увеличилось с 21 до 48 %

OMD OM Group |



OTTO

OTTO – увеличиваем продажи и популярность Интернет-магазина

Проблематика: необходимо было увеличить трафик Интернет-магазина, увеличить конверсию в покупку, увеличить средний чек

Решение: МУВИ смогло убедить российских и немецких коллег со стороны OTTO в необходимости создания нового телевизионного ролика для России, совершенно не в формате обычном для клиента. Агентство реализовало новое креативное решение, которое в совокупности с правильным медиапланированием и размещением в медиа (ТВ и Интернет) позволило привлечь необходимую аудиторию к сайту компании и достичь всех поставленных целей.

Новый креатив и размещение на федеральном ТВ и в Интернете.



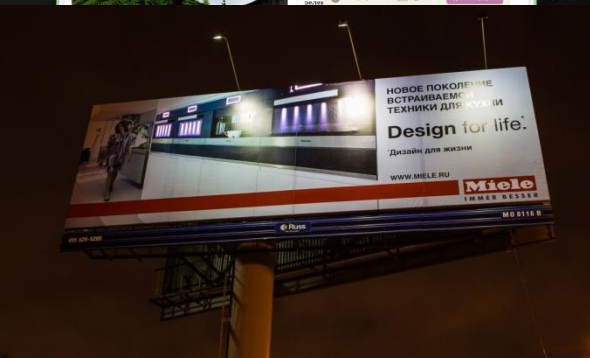
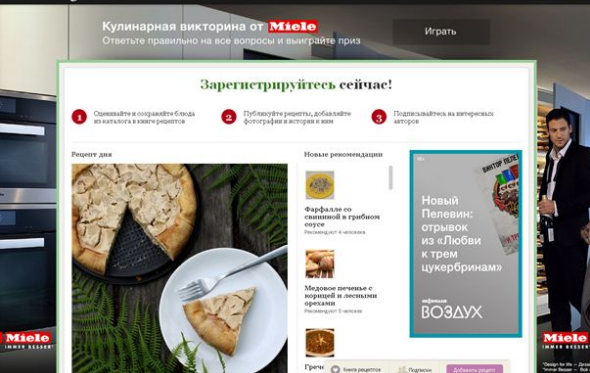
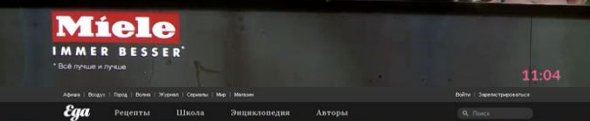
Сотрудничество с 2011 года все стратегическое, креативное и медийное сопровождение клиента



Увеличение посещаемости сайта на 40%



Увеличение среднего чека во время проведения кампании на 20%



СТРОИМ PREMIUM-БРЕНД БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ №1 В РОССИИ

Проблематика: узкая и труднодостижимая традиционными каналами коммуникации целевая аудитория

Решение:

В работе с премиум аудиторией главное – понять ее. И встроить бренд в систему ценностей и приоритетов. Для бренда разработана и реализуется стратегия таргетированной комплексной коммуникации 360°

РЕЗУЛЬТАТЫ: Позиции бренда в России активно укрепляются, все бренд-метрики растут!



Сотрудничество – 5 лет



С 2011 г. знание бренда среди ЦА в 2,3 раза!



Предпочтение к покупке бренда среди ЦА выросло в 2,6 раза!



ГРОМКИЙ ЗАПУСК МОЛОДОГО БРЕНДА

Проблематика: запуск нового амбициозного бренда от давнего партнера – чайной компании САПСАН

Решение:

Ставка на самый масштабный и резонансный проект 2013-2014 гг. с максимальной аудиторией на Первом канале страны – музыкальное шоу «ГОЛОС».

Реализован комплекс интеграционных форматов бренда, включая уникальный для России проект – trackvertising: рекламная интеграция в музыкальный контент (песня и клип Валерии «Мой любимый»)

[..\Desktop\New! Валерия - Мой любимый \(Премьера клипа\) — Яндекс. Видео.html](..\Desktop\New! Валерия - Мой любимый (Премьера клипа) — Яндекс. Видео.html)

РЕЗУЛЬТАТЫ: В насыщенной категории чая бренд растет с опережением прогноза!



Сотрудничество – 2 года



25% знания бренда с нуля за год!



Потребление выросло более, чем в 2,5 раза!

СПАСИБО!