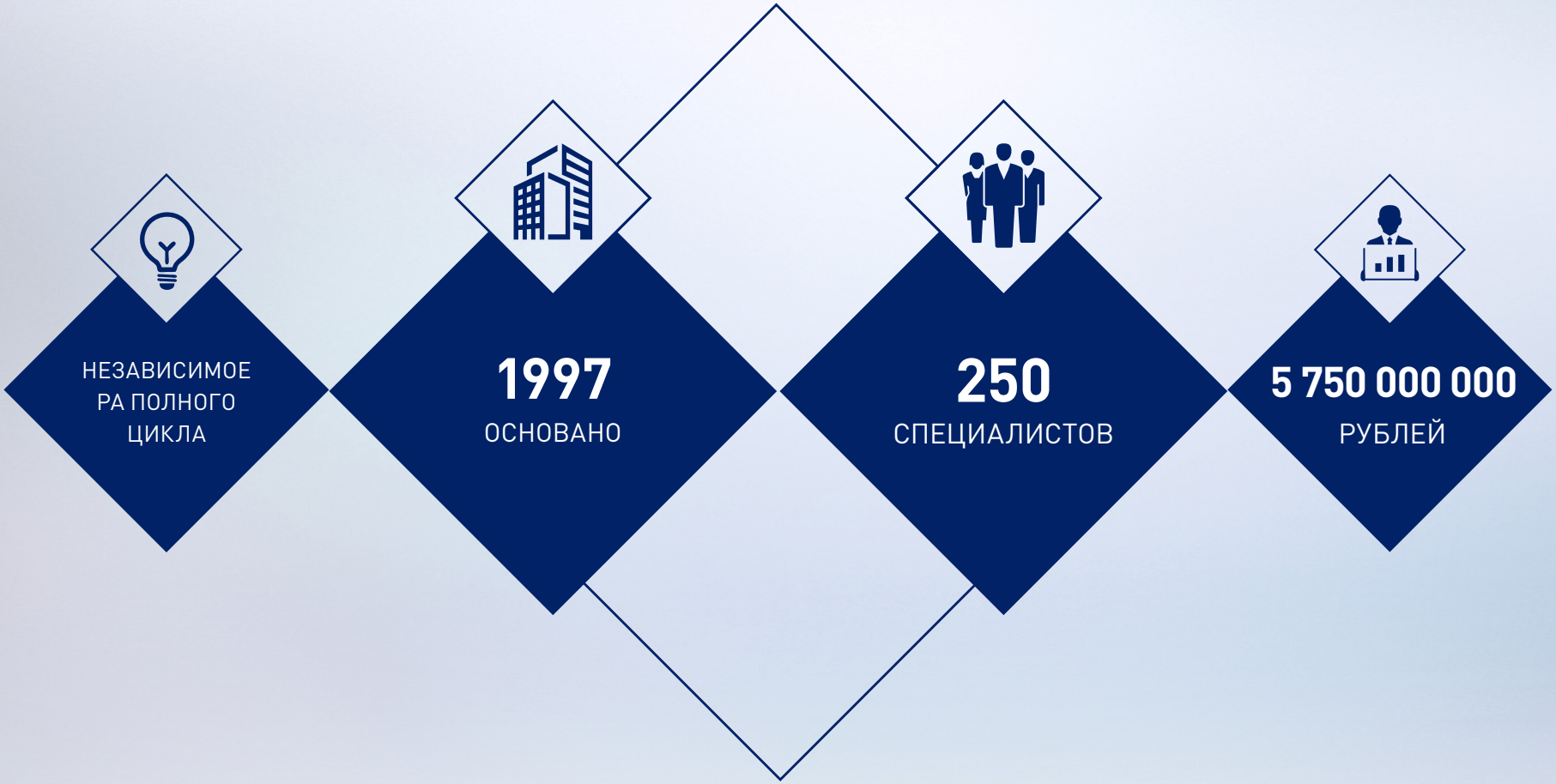
МОСКВА/2017



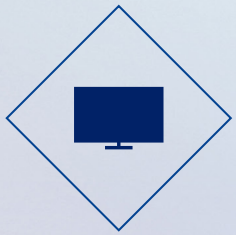
ОБОРОТ ЗА **2016** ГОД

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.ru [1]

№3 / Sostav.ru

Среди крупнейших агентств по объему закупок в прессе в 2016 году по версии АКАР/Sostav.ru [3]

№19 / AdIndex

Среди всех агентств РФ в рейтинге крупнейших медиаагентств по объему закупок рекламы www.adindex.ru [2]

№18 / Sostav.ru

Среди крупнейших агентств по общему объему медиазакупок в 2016 году по версии АКАР/Sostav.ru [4]

[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

! ДАННЫЕ ЗА **2016** ГОД

ИССЛЕДОВАНИЯ

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

СИНДИКАТИВНЫЕ

TNS
Gallup Media
/ Synovate ComCon /
TGI-Russia / Synovate Com /
Con Healthindex / TV Index / Radio Index
/ Web Index / Media intelegence / 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

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

Открытое страховое
акционерное общество
«Ингосстрах»
(ОСАО «ИНГОССТРАХ»)

Пятницкая ул., д. 12, стр. 2,
Москва, ГСП-6, 117997, Россия
Тел./факс: (495) 956 7777
Факс: (495) 641 4114
E-mail: ingos@ingos.ru
http://www.ingos.ru
ОКПО 02250942, ОГРН 1027739362474
ИНН / КПП 7705042179 / 775001001

№ б/н
От 26 ноября 2013 года

Благодарственное письмо

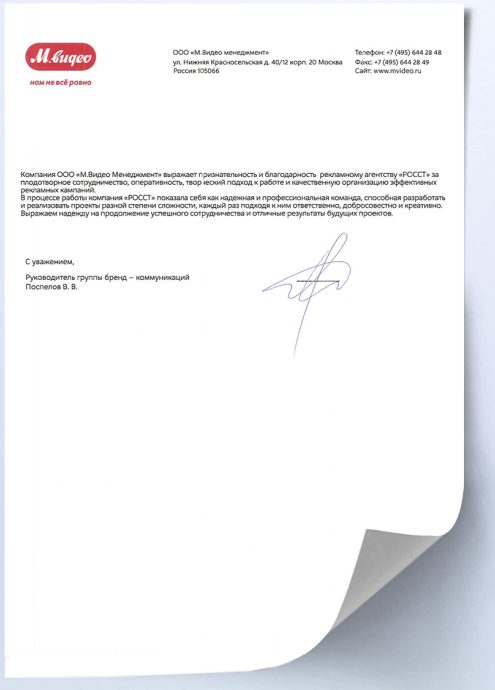
ОСАО "Ингосстрах" выражает признательность и благодарность рекламному агентству «РОССТ» за эффективную совместную работу над маркетинговыми и рекламными проектами нашей компании.

В процессе работы компания «РОССТ» показала себя как надежная, оперативная и профессиональная команда, способная быстро и эффективно реализовывать проект любой сложности, дать полезные рекомендации и учесть все пожелания заказчика.

Сотрудники агентства проявили себя как высококвалифицированные специалисты, нацеленные на эффективный результат и плодотворное сотрудничество. Выражаем надежду на продолжение нашего взаимовыгодного сотрудничества.

С уважением,
Начальник Управления маркетинга
Департамента стратегии и маркетинга В.В.Юрко

sochi.ru 2014



М.Видео
мам не всё равно

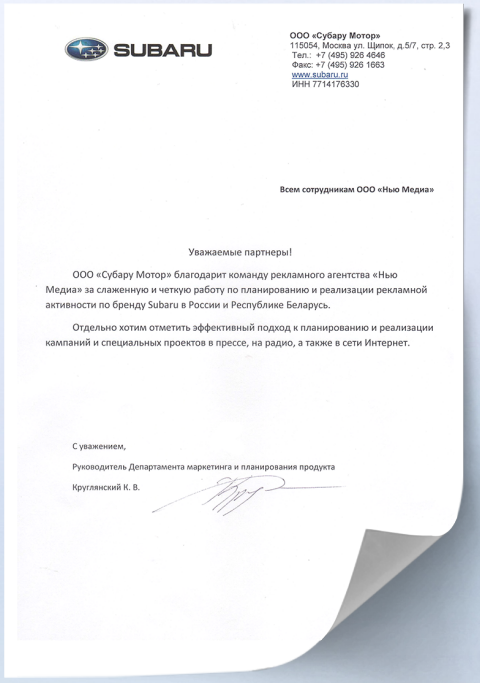
ООО «М.Видео менеджмент»
ул. Нижняя Красносельская д. 40/12 корп. 20 Москва
Россия 105066

Телефон: +7 (495) 644 28 48
Факс: +7 (495) 644 28 49
Сайт: www.mvideo.ru

Компания ООО «М.Видео Менеджмент» выражает признательность и благодарность рекламному агентству «РОССТ» за плодотворное сотрудничество, оперативность, творческий подход к работе и качественную организацию эффективных рекламных кампаний.
В процессе работы компания «РОССТ» показала себя как надежная и профессиональная команда, способная разработать и реализовать проекты разной степени сложности, каждый раз подходя к ним ответственно, добросовестно и креативно.
Выражаем надежду на продолжение успешного сотрудничества и отличные результаты будущих проектов.

С уважением,

Руководитель группы бренд – коммуникаций
Поспелов В. В.



SUBARU

ООО «Субару Мотор»
115054, Москва ул. Щипок, д.5/7, стр. 2,3
Тел.: +7 (495) 926 4646
Факс: +7 (495) 926 1663
www.subaru.ru
ИНН 7714176330

Всем сотрудникам ООО «Нью Медиа»

Уважаемые партнеры!

ООО «Субару Мотор» благодарит команду рекламного агентства «Нью Медиа» за слаженную и четкую работу по планированию и реализации рекламной активности по бренду Subaru в России и Республике Беларусь.

Отдельно хотим отметить эффективный подход к планированию и реализации кампаний и специальных проектов в прессе, на радио, а также в сети Интернет.

С уважением,

Руководитель Департамента маркетинга и планирования продукта

Круглянский К. В.

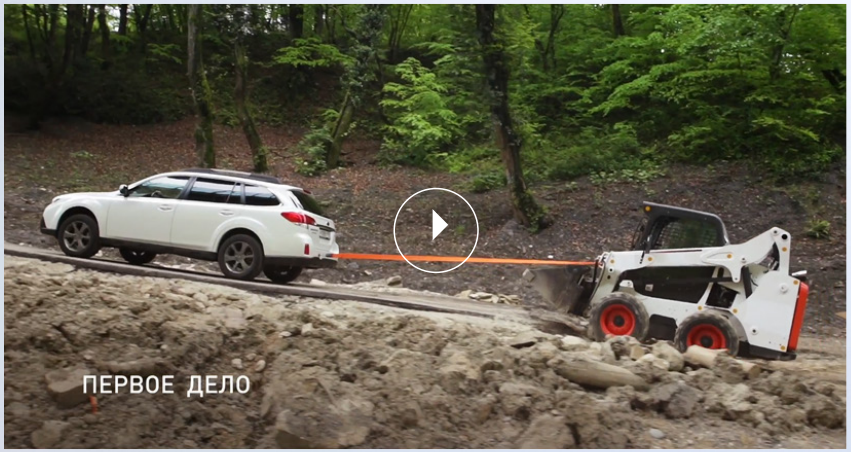
НАШИ КЛИЕНТЫ

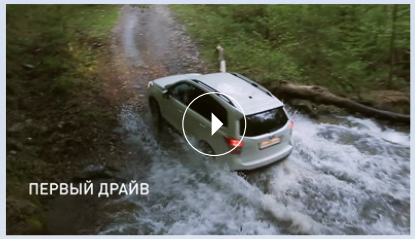
НАШИ КЛИЕНТЫ

КЕЙСЫ

SUBARU

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





ПРОДУКТ:
Автомобили Subaru

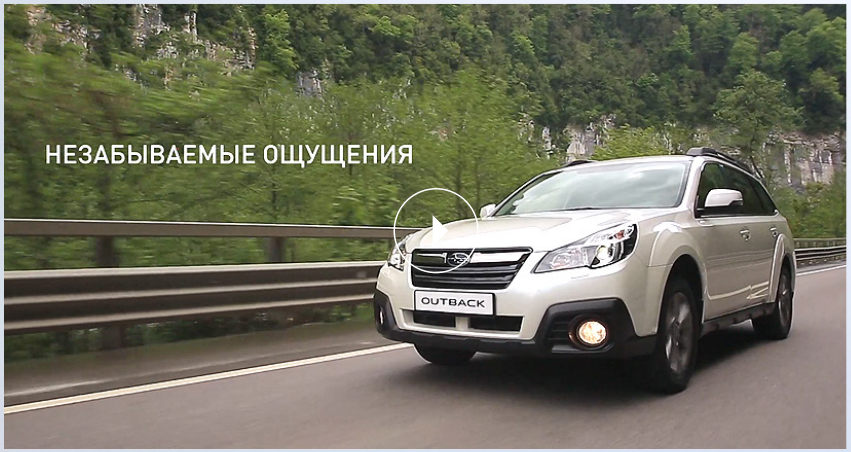
ТИП ПРОЕКТА:
медиасервис и креативное обслуживание

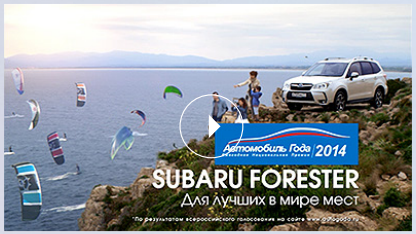
ЦЕЛИ:
обеспечение плановых уровней продаж, поддержание лояльности текущих клиентов для обеспечения высокой доли вторичных продаж

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.

*по версии Автостат, 2014-2016гг.

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)

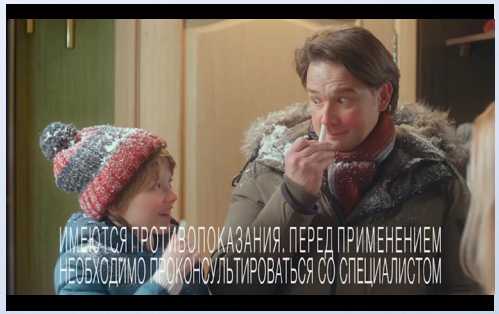
РЕШЕНИЕ:
Зонтичная охватная РК на федеральном
ТВ в сезон простудных заболеваний

РЕЗУЛЬТАТ:
За 2016 год: +78% в рублях и +38% в упаковках
(-12% до начала сотрудничества в 2015 году)

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2016 - н.в.

План ••▶ Факт

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.

Факт

*по данным DSM Group, янв-дек 2016

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.

○ План •••▶ Факт

MORNING CARE

Посмотреть ролик

ИНФАМЕД
“INFAMED”

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 ЗППП» на «универсальный антисептик для всей семьи».
Значительный рост продаж

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

РЕЗУЛЬТАТ:
Изменение восприятия бренда и сферы его применения

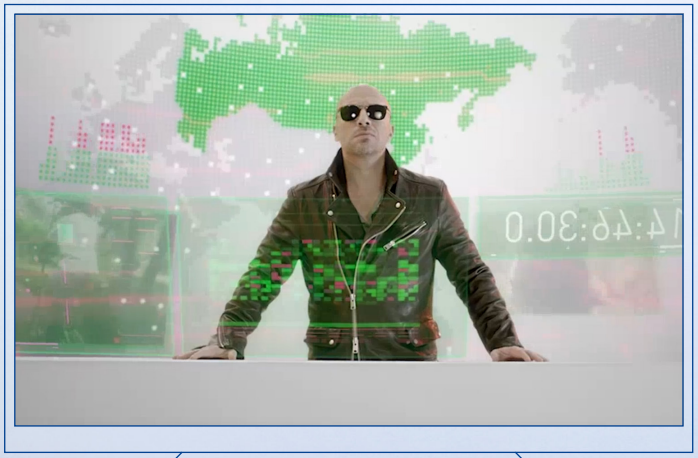
ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2014-2016

○ План •••▶ Факт

*в категории «Комплексные антисептические средства», IMS Health, янв-дек 2016
** IMS Health, янв-дек 2016

ИНФАМЕД
“INFAMED”

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.

Факт

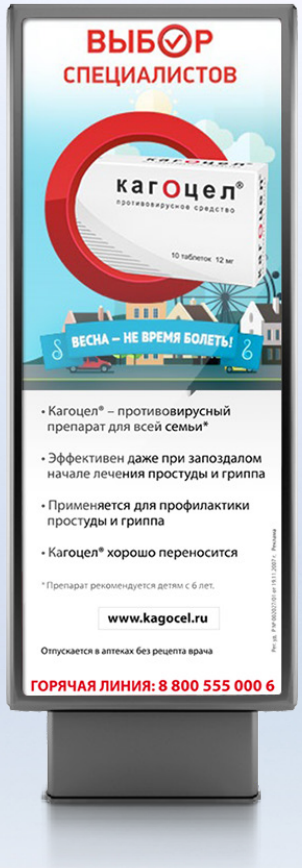
* в категории «Венотонизирующие средства», IMS Health, янв-окт 2016
** IMS Health, янв-дек 2016

КАГОЦЕЛ

НИАРМЕДИК

№1 ПО ПРОДАЖАМ В СВОЕЙ КАТЕГОРИИ*

№2 СРЕДИ САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ РФ В 2016 ГОДУ**



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***)

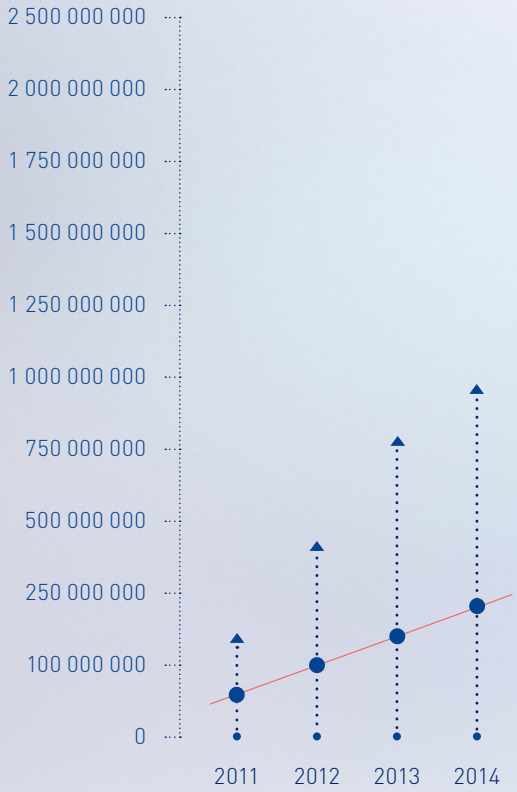
ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2009 - н.в.

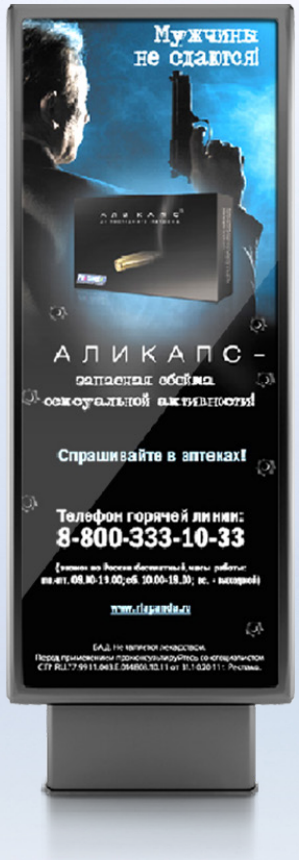
* в категории «Иммуностимулирующие препараты от гриппа и ОРВИ», IMS Health, янв-дек 2016
** DSM Group, янв-дек 2016
*** среди ЦА Ж25-54

Факт

АЛИКАПС

РИА ПАНДА®
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ





ПРОДУКТ:
Аликапс

ЗАДАЧИ:
Повышение продаж, лояльности, узнаваемости бренда

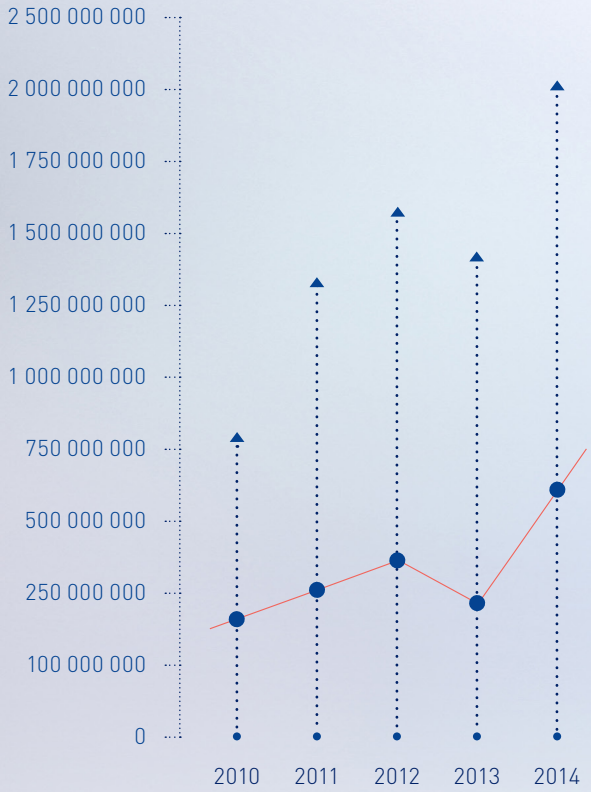
РЕШЕНИЕ:
Проведение маркетинговых исследований (фокус-группы), анализ конкурентов, стратегия размещения в СМИ

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2011 – 2015

Затраты на рекламу
Продажи

ПАНАНГИН

GEDEON RICHTER



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

МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ 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

МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ 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 6х3, 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;
ООН, размещение в бизнес центрах;
Радио; ТВ; Прессаа

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 кретивной концепции

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:
2016 - н.в.

РУБЛЁВСКИЙ

ПРОДУКТ:
Рублёвский

ЗАДАЧИ:
Проведение охватной рекламной кампании в Москве, для повышения знания бренда, увеличение лояльности, обоснования высокой цены и стимулирования продаж

РЕШЕНИЕ:
Размещение прямой рекламы на региональном ТВ (Москва)

РЕЗУЛЬТАТ:
фактический охват превысил запланированное значение, что говорит об успешном выполнении целей РК

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА: 2014 - 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