

DIGITAL PORTFOLIO

Специализация: B2B-маркетинг, контент-стратегия, аналитика и performance-подход

Подход к работе:

Работаю системно: анализ → стратегия → внедрение → оптимизация. Главный фокус — не просто выполнение задач, а достижение измеримого результата.

КЕЙС №1: Развитие Telegram-магазина электроники

Задача

Увеличить количество входящих заявок и продаж без увеличения рекламного бюджета.

Решение

- Разработана контент-стратегия с фокусом на доверие и экспертность.
- Введены постоянные рубрики: обзоры, сравнения, кейсы клиентов, ограниченные предложения.
- Оптимизирован закрепленный пост и структура канала.
- Внедрены вовлекающие механики: опросы, реакции, интерактив.

Результаты за 30 дней

- Рост вовлеченности +28%
- Увеличение входящих сообщений +35%
- Рост продаж +22%

Вывод: системный контент-прогрев и правильная структура канала позволяют увеличивать конверсию без масштабирования бюджета.

КЕЙС №2: BI-аналитика для строительной компании (B2B)

Задача

Автоматизировать отчетность и повысить прозрачность рекламных инвестиций.

Решение

- Разработан BI-дашборд (Power BI) с ключевыми метриками: CPL, CAC, ROI.
- Интегрированы данные из CRM и рекламных кабинетов.
- Определены эффективные каналы и перераспределен бюджет.

Результаты за 2 месяца

- Снижение стоимости лида -18%
- Перераспределение 25% бюджета в прибыльные каналы
- Повышение управляемости маркетинга на основе данных

Вывод: внедрение аналитики позволило перейти от интуитивного управления к системным управленческим решениям на основе данных.

Готов к проектам с фокусом на результат и долгосрочное сотрудничество.

Основные направления: B2B-лидогенерация, Telegram и VK контент-стратегии, маркетинговая аналитика, performance-реклама.