

**Ч**етверо

**Д**рузей

**П**ромощена

---

**Они** пришли.

**Они** схватили.

**Они** победили!





**Независимое маркетинговое агентство.**

**Мы четверка новаторов в поиске лучшего бриллианта.**

**Использование и продвижение инноваций – драгоценный путь нашей команды.**

**Открываем инновационный потенциал организации и предлагаем взглянуть на старые подходы по новому.**

**ЧДЛ**

# АЙДЕНТИКА

ИСТОРИЯ ПРО:

---

**СМЕЛУЮ  
НАХОДЧИВУЮ  
РАСЧЕТЛИВУЮ  
КРЕАТИВНУЮ  
НЕУСТРАШИМУЮ**

**КОМАНДУ**



# МИССИЯ

**Развиваем потенциал организаций, используя  
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ**



# КОМАНДА

## **Сергей - Аналитик**

*"Я не верю в слабость — она слишком дорого обходится. В вопросы я тоже не верю"*



## **Анастасия - Специалист по маркетинговым коммуникациям**

*"Ты или с нами, или нет — решай прямо сейчас"*



## **Артемий – Дизайнер и Креатор**

*"Ты помнишь день, когда он пошёл за сигаретами и не вернулся?"*



## **Николай – Менеджер**

*"Вы видите, чтоб он выхватывал пистолет у вас из кобуры и размахивал им в воздухе?"*



# ПОЧЕМУ МЫ?

1. Используем новые маркетинговые технологии, стратегии и современные средства продвижения

2. Знаем инновационные тренды

3. Создаем новый вектор развития компании

4. Решаем поставленные задачи под целевую аудиторию

***«Я задам тебе вопрос, ты должен на него ответить. Куда ты будешь смотреть? В никуда! Посмотришь вниз — все поймут, что ты врешь. Посмотришь вверх — поймут, что ты не знаешь правды. Будь конкретным и запоминающимся. Смешным, но не настолько, чтоб засмеялись. Не надо говорить семь слов, когда хватит четырёх»***

**ПРОМОУШЕН**

**4**

**УСЛУГИ**

**Инновационный консалтинг**

Оптимизация текущих и поиск  
**ИННОВАЦИОННЫХ** каналов продаж

**Контент**-маркетинг

Выведение **НОВОГО** продукта на рынок

**Брендинг**

Финансовый **анализ** состояния  
организации

**SEO и SMM** продвижение

A man with short, dark hair, wearing a dark suit jacket over a light-colored collared shirt, is shown from the chest up. He is pointing his right hand forward with a serious and focused expression. The background is dark and out of focus, with some blurred lights, suggesting an indoor setting at night or in a dimly lit room. The overall mood is professional and intense.

**ПОРТФОЛИО**



# Продвижение Стартап-проекта

**«БСОТС РЗМ» - стартап-проект, направленный на изучение и анализ токсичности редкоземельных металлов**

## Задачи

- Анализ целевой аудитории
- Конкурентный анализ
- Анализ партнеров
- Поиск каналов сбыта
- Анализ сроков окупаемости проекта

## Результат

- Выявлены целевые сегменты потребителей продукта
- Сформировано ключевое конкурентное преимущество
- Найден партнер (ООО «ЛИТ»)
- Произведен анализ окупаемости инвестиций
- Апробация ключевых каналов сбыта

**Получен грант на финансирование проекта**





# Продвижение Стартап-проекта

**«Вторичное использование и утилизация компонентов солнечных панелей по окончании их срока эксплуатации» - стартап-проект, занимающийся вторичной переработкой солнечных панелей**

## Задачи

- Анализ международного рынка вторичной переработки
- Конкурентный анализ
- Поиск международных партнеров
- Анализ сроков окупаемости проекта
- Патентование услуги
- Поиск источников финансирования

## Результат

- Произведена сегментация рынка
- Выявлены ближайшие конкуренты на международном рынке
- Получен международный патент
- Произведен анализ окупаемости инвестиций

**Найден партнер - лаборатория возобновляемых источников энергии «Кадис» (Испания) под финансирование стартап-проекта**





OUTSHOCK



TARMAK  
ALLSIX

# Разработка коммерческой политики

**Nabaiji, Outshok, Tarmak и Allsix - известные французские производители продукции для: плавания, единоборств, баскетбола и волейбола. Данные бренды работают в группе компаний Decathlon.**

## Задачи

- **Определить кому продавать?**
- **Определить что продавать?**
- **Определить как продавать?**
- **Определить с кем продавать?**

**Повысить прирост ТО каждого бренда за первую половину 2020 года в рамках магазина «Pearl»**

## Результат

- **Произведен анализ ЦА и географии продаж**
- **Сформирован ключевой товарный ассортимент и выявлены продуктовые инновации**
- **Определены каналы коммуникации с ЦА в рамках магазина**
- **Подобрана команда**

**Суммарный ТО по всем брендам в рамках магазина увеличился на 11%**





**ТФОМС Санкт-Петербурга – самостоятельное государственное некоммерческое финансово-кредитное учреждение, аккумулирует страховые взносы на ОМС, контролирует объем и количество оказываемой в системе ОМС медицинской помощи.**

### **Задачи**

- Провести анализ системы взаиморасчетов между участниками ОМС
- Выявить проблемы, которые могут быть решены за счет разработки и внедрения инновационных технологий
- Разработать проект внедрения цифровой подписи для взаиморасчетов между участниками ОМС
- Разработать план управления проектом и оценить экономическую эффективность

### **Результат**

- Длительность внедрения проекта составляет 5 месяцев и 23 дня
- Затраты на проект 2 460,3 тыс. руб.
- Совокупная стоимость владения 10 533 тыс. руб.
- Проект оценен, как эффективный и конкурентоспособный

**Был разработан проект внедрения технологии цифровой подписи в Единой информационной системе обязательного медицинского страхования Санкт-Петербурга**

## **Разработка проекта внедрения технологии цифровой подписи**





**ФастПринт-типография, которая предоставляет полиграфические услуги уже более 15 лет на рынке по всей России**

## **Задачи**

- **Анализ потенциальных партнеров**
- **Анализ конкурентов в Северо-западном регионе**
- **Формирование имиджа компании, которая предоставляет уникальный продукт и высокий сервис**
- **Привлечение новых клиентов в Северо-западном регионе**
- **Поиск каналов для привлечения новых клиентов**
- **Анализ окупаемости проекта**

## **Результат**

- **Заключение договоров с типографиями в отдаленных регионах Санкт-Петербурга для совместного производства**
- **Создание стратегии формирования положительного образа у клиентов компании**
- **Выявление и апробация новых каналов коммуникации для взаимодействия с клиентами**
- **Расчёт окупаемости проекта**

# **Разработка проекта продвижения компании**



# DECATHLON

**Decathlon — французская компания, специализирующаяся на разработке, производстве и розничной торговле спортивными товарами более чем для семидесяти видов спорта.**

## Задачи

- **Анализ деятельности компании Decathlon**
- **Разработка процесса внедрения инновационного проекта**
- **Апробация алгоритма роботизации**
- **Оценка стоимости проектного решения**
- **Расчет показателей конкурентоспособности**

## Результат

- **Произведен анализ деятельности организации и анализ эффективности БП, выполняемых менеджером**
- **Предложены пути уменьшения количества рутинных процессов**
- **Разработан алгоритм роботизации БП**
- **Разработан проект по внедрению инструмента в работу менеджера**
- **Произведена оценка экономического эффекта от внедрения**

## Внедрение технологии RPA



# КОНТАКТЫ:

**Менеджер «ЧДП»**

**Тельпиз Николай**  
**+7 (911) 016-25-77**

[nikolay.telpiz15@gmail.com](mailto:nikolay.telpiz15@gmail.com)



**Группа VK:**

