

Портфолио, обзор кейсов



Алексей Насонов - маркетолог с более чем 20-летним опытом в различных отраслях. Последние 10-12 лет преимущественно в b2b (производства, услуги).

Базовый сайт - портфолио

<https://cvmarketingdigital.edgeone.app/>

[Resume_Marketing - Google Docs](#)

Образцы своих работ по лендингам/сайтам и продюсирование различного вида контента – видео, текст.

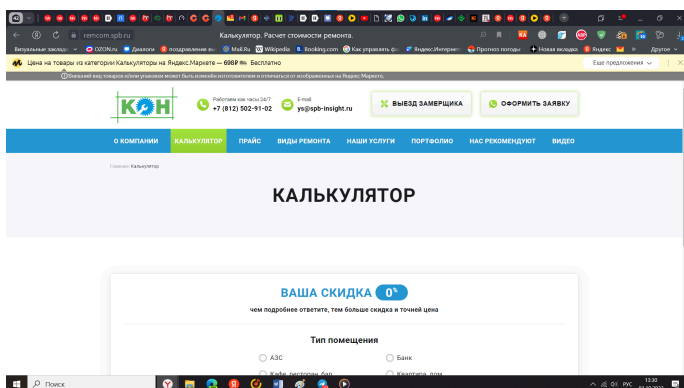
Во всех работах – сайтах, лендингах, буклетах – разработка концепции, структуры, и далее наполнение контентом – за мной, самостоятельно.

Для качественной разработки различного вида контента (вкл. сайты) я всегда опираюсь на анализ конкурентов (сайты, соцсети, участие в выставках, рейтингах, мероприятиях) и понимание нужд ЦА (предметной области) – через интервью, обратную связь тех.поддержки и др.

Вот моё дополнительное портфолио. Примеры сайтов, лендингов, доков и визуальных образцов:

 **remcom.spb.ru**

вот пример квиза <https://remcom.spb.ru/calculator>



на сайте remcom.spb.ru Брендинг, нейминг, креативная концепция - моя. Воплощение с интернет студией (многолетним партнёром) и дизайнером - членом Союза Художников

К этому же проекту КЭН (инсайт сити) папки, буклеты

<https://disk.yandex.ru/i/wrLzhWGHsXewFw>

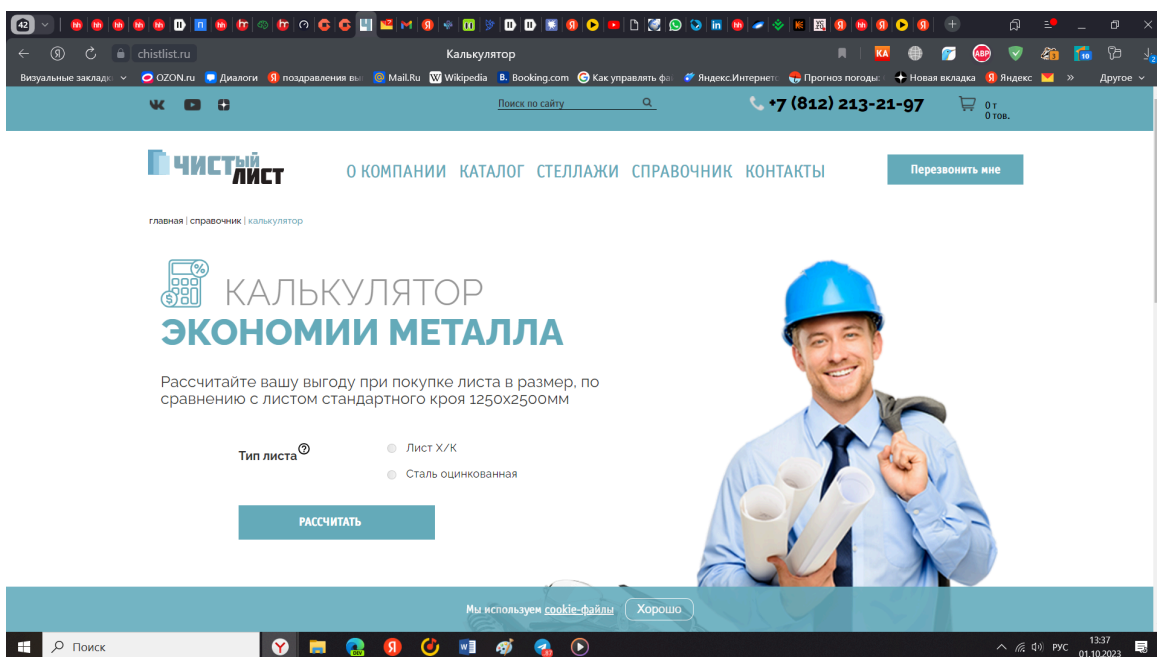
<https://disk.yandex.ru/i/9pGXDoDsMloWtQ>

chistlist.ru

Сайт Чистого Листа - к ребрендингу компании Промстройметалл psmetall.com В рамках выделения металлтрейдингового бизнеса. Лид-магнит - калькулятор

<https://chistlist.ru/directory/calc>

ЭКОНОМИИ металла *(а не просто калькулятор переводящий тонны в куб.м как у большинства подобных компаний)*



Также были сняты видео работы станка по рубке листового металлпроката. Сделаны серия видео роликов, в стилистике дулл:

<https://youtu.be/kt1klbtm6tc>



 corpdidi.ru

Разработка концепции сайта (структура, наполнение). Пресс-портрет компании, полный рерайтинг текстов.

 <https://ingredienty-razvitie.ru/>

Полная модернизация сайта - на основе анализа конкурентов и запросов бизнеса. Перенос на новую CMS - UMI

Профессиональная фотосессия, интернет-магазин

Полная модернизация сайта - структура, тексты, наполнение видео контентом.

Повышение эффективности в интернет маркетинге

Реструктуризация сайта, интеграция БД и учётных систем с CRM привели к :
увеличение лидогенерации в 7,4 раз
снижение стоимости заявки в 2,3 раза

Продажи по новым лидам составили 140 млн. руб (17% годовых продаж компании).

Дополнительную информацию см. marketingdigital.tilda.ws

Дополнительную информацию см.

Из визуального ряда, под моим администрированием, несколько буклетов - по it сервисам Verum-agro.ru и pult.online

Pult.online система web-диспетчеризации инженерных систем зданий и сооружений

 Pult.online

<https://drive.google.com/file/d/1CbSJCEHaJ8IxxLrrRq8CKvpjbbDWeJqU/view?usp=sharing>

презентация сервиса

Verum-agro.ru маркетплейс сельхозтехники, товаров и услуг для аграриев.

<https://drive.google.com/file/d/1hDi01jz0WYG2mCP6CNvrgxTG9LB7JfFt>

□ Буклет на день поля в Казани, в июле 2023

Маркетинговый план-бюджет продвижения IT ресурса verum-agro.ru*

		ответс	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	итог
2.1	Бюджет на рекламный кабинет соц. Сети. После 2х месяцев теста	СММ-м	0	0	15000	15000	15000	15000	15000
2.2	Бюджет на рекламу (блогеры и онлайн площадки). После 2х месяцев теста	СММ-м	0	0	0	12000	12000	25000	12000
2.3	Видео и фото контент (съёмка мероприятий, поиск контента у партнеров)	СММ-м	0	0	0	80000	0	40000	0
2.4	Тестирование каналов (яндекс дзен, онлайн площадки и т.д.)	СММ-м	0	0	0	20000	0	50000	0
3	Аналитика и оптимизация сайта (пользовательский опыт, исправление ошибок, разработка нового функционала и т.д.)	Новикова + м	0	0	0	0	0	0	0
3.1	E-mail рассылки пользователям	Новикова + м	1500	2000	2000	2000	2500	2500	3000
4	Доработка Customer Development. Customer Journey. Кто клиенты, какую потребность мы закрываем. Какой путь проходит клиент на сайте/в сделке	маркетолог	0	0	0	300000	0	0	0
Итого продвижение			235 000	250 000	312 000	372 000	355 000	382 000	455 000
Мероприятия									
3	Ежемесячные мероприятия с дилерской сетью, посещение, обучение продажам, поддержание продукта на мероприятиях дилера (выставки, семинары, конференции) - участие на стендах дилеров и партнеров	маркетолог	0	0	60000	60000	100000	100000	100000
3.2	Всероссийский день поля Республики Татарстан (6-9 июля 2023 г.)	Скобов, марк	0	0	0	200000	0	0	0
3.3	«МинводыАгро» (17-19 августа 2023 г., Ставропольский край)	Скобов, марк	0	0	0	0	300000	0	0
3.4	«АгропромУрал» (17-19 октября 2022 г., Свердловская область)	Скобов, марк	0	0	0	0	0	200000	0
3.5	Югагро. Ноябрь. Найти партнеров для размещения стендов	Скобов, марк	0	0	0	0	0	0	40000
3.6	Иные мероприятия	маркетолог	0	0	0	0	0	0	0
	Затраты на региональные мероприятия на стендах поставщиков (листовки, наклейки)	маркетолог	0	0	0	30000	30000	30000	30000
4	Закупка мобильного-выставочного оборудования (планшеты, подставки)	маркетолог	0	0	50000	0	50000	0	0
5	Закупка сувенирной продукции (ароматизаторы для авто, ручка-стилус, наклейки на технику QR-code, флажки на стол, промо-одежда и тд)	маркетолог	0	0	0	100000	0	50000	150000
6	Конференция для поставщиков. Провести на Югагро	Скобов, марк	0	0	0	0	0	0	300000
Итого мероприятия			0	110000	360000	180000	480000	130000	380000
Узнаваемость и лояльность бренда									
6.1	Публикации в профильных СМИ (платные) (Юг, Центр, Черноземье, Татарстан, Сибирь)	маркетолог	0	0	0	150000	40000	40000	150000
6.2	Публикации в профильных СМИ (бесплатные)	маркетолог	0	0	70000	0	70000	0	0
7	Набор для оформления офисов поставщиков (стойка лех с QR ссылкой на магазин поставщика)	маркетолог	0	0	0	100000	0	0	0
8	Пресс-конференция (1 раз в год)	Скобов, марк	0	0	0	0	0	0	200000
8.1	Создание анимационного и видео контента		0	0	0	100000	0	100000	0
Итого узнаваемость и лояльность			0	70000	250000	210000	40000	210000	150000
Итого бюджет			235 000	430 000	622 000	762 000	825 000	912 000	1 210 000

*NDA

Прежде всего, создание сайтов и копирайтинг, вкл. полный менеджмент по ним (на основе анализа сайта и соцсетей конкурентов, исследований более и потребностей целевых аудиторий - Разработка концепции сайта, проработка структуры, создание различных видов контента). Базовые мои компетенции и навыки

Дипломная работа (2022 - Product manager в IT)

[Насонов_Диплом_Product_Manager - Google Slides](#)

Выполнена на тематику разработки мобильного приложения HR-tech. **VCV [VCV](#)**
[— платформа автоматизации рекрутмента](#) - один из бенчмарков
("конкурентов"):

- **Суть конечного продукта:** VDV - IT продукт, который минимизирует риски ошибок выбора кандидата, автоматизирует и ускорит его. VDV - это видео интервью, тестирование и другие инструменты (добавление фото и видео из жизни компании, чтобы заинтересовать соискателя и повысить узнаваемость бренда работодателя, чат-бот и аудио бот позволит общаться с соискателями в удобном формате 24/7). Решает проблему с автоматизацией процесса рекрутинга (не только массового) и снижения субъективности принятия решений по кандидатам.