maxximum
media communications group

Наиболее значимые реализованные проекты

Содержание

1. Клиенты «**Maximum Маркетинг**»

2. Клиенты «**Maxximum Consulting**».

3. Клиенты «**Maxximum Adverising**»

4. Клиенты «**Relations Republic**»

5. Клиенты «**Brandbureau**»

maxximum
media communications group

maximum marketing

Клиенты Maximum Маркетинг

МАГАЗИНЫ СЕТЕЙ «CITY.COM», «МЕЛОФОН», «UNITRADE»

Сфера деятельности:

Сеть специализированных магазинов электроники.

«Действия» период: май 2007-2009 гг.

Цели агентства:

- Повышение уровня продаж услуг на территории Украины;
- Информирование общественности об услугах, особенностях и преимуществах;
- Увеличение лояльности среди целевых аудиторий.

Решение:

Консультации, распространение листовок, открытие новых магазинов, event активность, а также акции «поставщиков», специальная форма промо-отчетности;
Покрытие: 24 города Украины.

Результат:

— повышение лояльности клиентов;
— увеличение продажи;
— повышение узнаваемости ТМ;
— более 10 000 контактов в день.

PEOPLENET

Сфера деятельности:

Национальный провайдер телекоммуникационных услуг, лидер революции скоростного мобильного Интернета в Украине.

«Действия» период: апрель-август 2008 г.

Цели агентства:

- Увеличение продаж услуг Peoplenet;
- Информирование общественности об услугах, характеристики, инновации и преимущества Peoplenet;
- Увеличение лояльности целевых групп.

Решение:

Консультации и распространение листовок, разработка, производство рекламной формы, логистика, специальной отчетности;
Покрытие: 18 городов Украины.
Количество сотрудников: 194 промоутеров.

Результат:

— повышение лояльности клиентов;
— увеличение продаж;
— повышение узнаваемости бренда;
— 220 000 контактов.

32 BIONORMA

Сфера деятельности:

Концерн «Калина» - крупнейший производитель парфюмерии, косметики и бытовой химии в России. «32 бионорма» – линейка зубной пасты.

«Действия» период: октябрь-декабрь 2010.

Цели агентства:

- Стимулирование сбыта;
- Знакомство потребителя с продукцией ТМ;
- Поддержка лояльности к продукции ТМ.

Решение:

Консультации в магазинах (торговых точках), подарок за покупку;
Покрытие: Киев.

Результат:

— увеличение объемов продаж;
— повышение узнаваемости бренда;
— повышение лояльности среди потребителей.

I-BOX

Сфера деятельности:
Платежные терминалы.

«Действия» период: Август 2007 г.

Цели агентства:
- Стимулирование сбыта услуг;
- Повышение лояльности к компании целевых групп.

Решение:
Парад автомобилей «Ко Дню Независимости Украины», лотерея и подарки, городской праздник;
Покрытие: Киев.

Результат:
— повышение узнаваемости бренда;
— повышение лояльности среди потребителей;
— увеличить объем продаж.

АИС

Сфера деятельности:
Дилер автомобильных брендов.
Бренды: Citroen, Geely, Санг Йонг, Landwind, Siber.

«Действия» период: 2007-2008.

Цели агентства:
- Стимулирование сбыта;
- Повышение узнаваемости бренда среди потенциальных клиентов компании;
- Повышение лояльности к компании.

Решение:
Участие в выставке Киев Авто Мотив 2007-2008, показывает, организация для журналистов и участников;
Покрытие: Киев.

Результат:
— увеличение объемов продаж;
— повышение узнаваемости бренда;
— повышение лояльности среди потребителей.

maxximum
media communications group

MAXXIMUM
CONSULTING

Клиенты Maxximum Consulting

VEGA

Сфера деятельности:

Объединенный оператор телекоммуникационных услуг, крупнейший негосударственный (альтернативный) оператор украинского рынка фиксированной связи, который входит в телекоммуникационное направление группы СКМ.

Цели агентства:

- Повысить узнаваемость продуктов ТМ у конечного потребителя.

Решение:

- Внедрение комплексной коммуникационной стратегии с использованием нестандартных медианосителей;
- Информирование потребителя о продукте, местах продаж, преимуществах продукта.

Результат:

— рост продаж;

— повышение узнаваемости продуктов конечными потребителями.

ГОЛИЦЫНСКИЕ ВИНА

Сфера деятельности:

Торгово-промышленная группа «Кронос-Инвест» один из крупнейших операторов рынка ликероводочной продукции. Зонтичный бренд ТМ «Голицынские вина».

Цели агентства:

Сезонное повышение лояльности у потребителя к одному из продуктов ТМ.

Решение:

Разработка коммуникативного и внедрение имиджевого пиара.

Результат:

— повышение лояльности потребителя к готовым глинтвейнам ТМ «Голицинские вина».

«МОБИЛОЧКА»

Сфера деятельности:

Национальная сеть мобильной связи «Мобилочка» - лидер по продаже мобильных телефонов, ноутбуков, нетбуков, аксессуаров и услуг ведущих отечественных операторов мобильной связи.

Цели агентства:

- Повышение узнаваемости и лояльности у конечного потребителя к мобильным телефонам ТМ (Nokia, Samsung, Fly т.д.), представленных в сетях «Мобилочка»;
- Уведомление об акциях, проводимых вендерами в торговых сетях «Мобилочка».

Решение:

- Разработка и проведение комплексной медийной стратегии;
- Повышение уровня узнаваемости бренда и торговой марки;
- Стимулирование продаж;
- Повышение лояльности уже существующих и привлечение новых покупателей.

Результат:

— повышение лояльности к сетям «Мобилочка»;
— увеличение доли рынка с 0% до 27%;
— увеличение продаж указанных брендов телефонов в сетях «Мобилочка».

RIEKER

Сфера деятельности:

Компания основана в регионе Black Forest Южной Германии в 1874 году. В Украине компания представлена во всех городах-миллионниках монобрендовыми магазинами.

Цели агентства:

- Увеличение объемов продаж;
- Повышение уровня узнаваемости и престижа торговой марки Rieker;
- Привлечение новых покупателей из смежной целевой группы.

Решение:

- Реализация комплексной медиастратегии и маркетинговых коммуникаций;
- Информирование потребителя о продукте, местах продаж, преимуществах продукта;
- Повышение уровня узнаваемости бренда и торговой марки;
- Стимулирование продаж;
- Повышение лояльности уже существующих и привлечение новых покупателей;
- Увеличение интереса к ТМ «Rieker».

Результат:

— повысили узнаваемость и позитивную эмоциональную составляющую в восприятии бренда Rieker;

— подняли уровень продаж и привлекли новых покупателей, как из основной, так и смежных групп потенциальных потребителей;

— достижение указанных выше целей укрепило позиции бренда в Украине, создало основу для дальнейшего успешного развития.

УКРСОЦБАНК

Сфера деятельности:

Акционерно-коммерческий банк социального развития «Укрсоцбанк» на сегодня - один из крупнейших системных универсальных банков Украины, чистые активы которого по состоянию на 1 октября 2009 года составляют 44,273 млрд. грн.

Цели агентства:

Информирование потребителей о новых акциях, кредитных и депозитных пакетах.

Решение:

- Разработка и проведение комплексной медиастратегии;
- Повышение уровня узнаваемости бренда и торговой марки;
- Стимулирование продаж;
- Повышение лояльности уже существующих и привлечение новых покупателей;
- Ко-брендинг со страховыми компаниями.

Результат:

— привлечение новых клиентов из смежной целевой группы;
— увеличение количества клиентов банка.

БАНК «ТАВРИКА»

Сфера деятельности:

Публичное акционерное общество «Банк «Таврика» На сегодняшний день Банк — один из финансово стабильных универсальных банков. По состоянию на 01.10.2009 года уставной капитал составляет 160,00 млн. грн., регулятивный капитал 222,26 млн. грн., активы составляют 2 207,52 млн. грн.

Цели агентства:

Информирование потребителей о новых акциях, кредитных и депозитных пакетах.

Решение:

Проведение комплексной имиджевой кампании для набора услуг: депозит, кредит с использованием комплекса коммуникационных каналов.

Результат:

— привлечение притока новых клиентов со смежной целевой группы;
— увеличение количества клиентов банка.

УНИВЕРМАГ «УКРАИНА»

Сфера деятельности:

Один из самых известных и значимых торгово-развлекательных центров в г. Киеве.

Цели агентства:

Информирование клиентов о событийных акциях-скидках (8 марта, Новый Год) посредством комплексной медиа-стратегии.

Решение:

- Проведение комплексной рекламной кампании с использованием ряда медиа-носителей;
- Использование имиджа для повышения узнаваемости ТРЦ;
- Повышение уровня информированности конечного потребителя;
- Донесение необходимой информации до потребителя рекламной продукции и привлечение доли работающей аудитории (потенциальный клиент) во время рабочего дня (время принятия решений).

Результат:

— увеличение посещаемости ТРЦ;
— укрепление имиджа;
— увеличение объемов продаж.

ПОСОЛЬСТВО ЕГИПТА

Сфера деятельности:

Посольство Арабской Республики Египет в Украине.

Цели агентства:

- Повысить лояльность потребителя к представительству иностранного государства;
- Информировать население о достопримечательностях, туристических возможностях и правилах посещения (пребывания на территории) страны.

Решение:

Разработка и проведение комплексной информационно -имиджевой рекламной кампании.

Результат:

— повышение лояльности потребителей к поездкам в арабские страны;
— ознакомление с преимуществами страны для туриста.

ФОЗЗИ

Сфера деятельности:

«Fozzy Group» – одна из крупнейших торгово-промышленных групп Украины. Торговля продуктами и товарами для дома, непродовольственными товарами, фармацевтические супермаркеты, персональная электроника. В активе группы также есть предприятия промышленного направления и ресторанный бизнес.

Цели агентства:

Повышение узнаваемости бренда «Fozzy Group» у конечного потребителя.

Решение:

Повышение узнаваемости и информированности конечного потребителя об ассортименте и ценовой политике центра оптово-розничной торговли «Fozzy Group» за счет проведения имиджевой рекламной кампании.

Результат:

Повысили информированность потребителя об акциях, проводимых торговой группой

SEAT

Сфера деятельности:

«АВТО А» - официальный дилер SEAT в Украине.

Цели агентства:

Повысить информированность у конечного потребителя о акциях проводимых официальным дилером «SEAT».

Решение:

Комплексная рекламная кампания с ипользованием стандартных медиа-носителей с наибольшим попаданием в мужскую целевую аудиторию 18 +.

Результат:

— достигли лояльности потребителя к ТМ;
— повысили информированность потребителя об акциях ТМ.

maxximum
media communications group

maxximum | ADV

Клиенты «Maxximum Adverising»

Клиентами медийного агентсва являются международные сетевые агентства, клиентов которых они размещают на группе нишевых каналов входящих в ресурсный пакет агентства.

АДВ ГРУПП

Сфера деятельности:
Международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«Юнилевер».

МЕДИАВЕСТ ССМ

Сфера деятельности:
Международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«Procter&Gamble».

МПГ УКРАИНА

Сфера деятельности:
Международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«Киевстар».

ОПТИМУМ МЕДИА (OMNICOM)

Сфера деятельности:
Международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«Henkel».

AMM

Сфера деятельности:
международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«Jonson&Jonson».

MEDIACOM

Сфера деятельности:
Международный рекламный холдинг.

Основной клиент:
«UniCredit».

МАКСИМА УКРАИНА

Сфера деятельности:
Дочернее агентство российского холдинга.

Основной клиент:
«МТС».

maxximum
media communications group

RELATIONS REPUBLIC

Клиенты «Relations Republic»

LINWOOD

Сфера деятельности:
Linwood является одной из крупнейших марок поставщиков High End Custom домов, а также Premium строительных материалов.

Цели агентства:
Вывод компании на украинский рынок.

PR-инструмент:
Брифинг «Элитная недвижимость. Революция материалов и предложений».

ГРАНИТЕ ХОЛДИНГ

Сфера деятельности:
Латвийский холдинг ООО Granite Holding. Основанный в 2007 году, Granite Holding является одним из основных поставщиком сыпучих строительных материалов и услуг транспорта в Киевской области.

Цели агентства:
информировать целевые группы латвийской компании «Граните Холдинг» о запуске ею Новогордецкого гранитного карьера.

PR-инструмент:
Press-сопровождение.

АИУ

Сфера деятельности:

Ассоциация ивенторов Украины. Формирование событийной индустрии Украины и ее основных тенденций. Консолидация усилий операторов рынка для решения вопросов общеотраслевого значения.

Цели агентства:

Продвижение Ассоциации Ивенторов Украины и ивент-индустрии в целом.

PR-инструмент:

Деловое ток-шоу «Ивенторы с Марса. Клиенты с Венеры. Вернемся на Землю».

PLEO

Сфера деятельности:

Разработчик игрушки “Caleb Chung” - один из создателей электронного зверька “Furby”; Фирма “Ugobe” –производство игрушки “Pleo”.

Цели агентства:

Продвижение ТМ «Pleo».

PR-инструмент:

Пресс-презентация «Pleo – новая форма электронной жизни».

КАНАДСКИЙ КЕДР

Сфера деятельности:

Строительная компания

Цели агентства:

Комплексное продвижение компании на украинский рынок.

PR-инструмент:

Запуск сайта компании.

maxximum
media communications group

BrandBureau

Клиенты BRANDBUREAU

ЭНЕРГОТРАНСИНВЕСТ

Сфера деятельности:
Холдинг крупная многопрофильная бизнес-структура, которая разрабатывает и внедряет технологии управления инвестициями, маркетингом и процессами производства.

Цели агентства:
разработка комплексной стратегии позиционирования и коммуникации по инвестиционно-промышленному и аграрному секторам.

Решение:
С 2006 по 2008 год для компаний холдинга был разработан ряд креативных концепций.

Клиент:
Компания «Interpoint Development».

Род деятельности:
Девелопмент.

Разработанны:
Позиционирование. Имя, Лого, Корпоративные идентификаторы, Бренд-бук.

Клиент:
Компания «Агрикор».

Род деятельности:
Сельское хозяйство.

Разработаны:
Позиционирование. Имя, Лого, Корпоративные идентификаторы, Бренд-бук.

ТАВРИЯ

Сфера деятельности:
Футбольный клуб.

Цели агентства:
Ребрендинг, репозиционирование клуба.

Решение:
Разработка бренд-бука клуба. Проведение комплексного репозиционирования и коммуникации.

ИГРОЛЕНД

Сфера деятельности:
Игровой развлекательный центр.

Цели агентства:
Выведение бренда на рынок. Повышение уровня продаж.

Решение:
Проведена комплексная кампания по выведению бренда на рынок, состоящая из двух этапов. ЦА первичная – дети, ЦА вторичная – родители.

MAXXI TV

Сфера деятельности:
Первый женский телеканал Украины.

Задачи агентства:
Комплексное позиционирование и коммуникация ТМ.

Решение: разработка и воплощение концепции и бренд-бука телеканала.

ВЕЛТОН ТЕЛЕКОМ

Сфера деятельности:
Ведущий CDMA оператор Украины.

Цели агентства:
Позционирование и коммуникация ТМ.

Решение:
Провдена комплексная рекламная кампания. Разработан креатив дизайна для размещения на медианосителях.

ДК ГАЗ УКРАИНА (НАК НАФТОГАЗ)

Сфера деятельности:
Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины» — государственная компания Украины по добыче, транспортировке и переработке нефти и природного газа.

Цели агентства:
Повышение лояльности к компании. Позиционирование ТМ.

Решение:
Комплексная рекламная кампания. Съемка видеоролика.

АЛЕФ-ВИНАЛЬ

Сфера деятельности:
Компания «Алеф-Виналь» является одним из лидеров алкогольного рынка Украины.

Цели агентства:
Разработка концепции и съемка телевизионного ролика.

Бренды:

HANKEY BANNISTER

Решение:
Был разработан и отснят первый отечественный высокобюджетный ролик. Креативная группа отсняла в Норвегии фотосессию и смонтировала фотографии в видеоряд.

TRINO

Решение:
Был разработан и смонтирован 3D ролик с использованием новейших копьютерных технологий.

СВІТОЧ

Сфера деятельности:
«Nestlé Украина» - одна из крупнейших компаний в сфере производства продуктов питания.

Бренд:
Линейка весовых кофет национального шоколадного бренда «СВІТОЧ».

Задача агентства:
Рестайлинг (актуализация) этикеток;
Разработка этикетки для новых SKU.

Решение:
Актуализация существующей линейки весовых конфет, а также разработка этикетки для 3 новых SKU.

Бренд:
Линейка новогодних подарков «СВІТОЧ».

Задача агентства:
- Увеличить объем продаж усилить премиальность продукта;
- Укрепить лояльность к бренду “Світоч” в категории seasonals;

Сезон 2007/2008 – репозиционирование линейки новогодних подарков.

Решение:
— агентством была разработана концепция упаковки для 7 SKU, объединенных единой идеей – «Новогодняя коллекция Світоч»;
— разработана коллекция магнитов «Собери Новогоднюю коллекцию Світоч”).

Maxximum media communications group

ул. Павловская, 18-а, секция, 4,
Киев, 01054, Украина

тел.факс: +38\044\ 359-02-53