

# OMD

MEDIA DIRECTION  UKRAINE

...

agency credentials

# В УКРАЇНІ ▶

**27** РОКІВ  
ДОСВІДУ

**#1** ЗА ЕФЕКТИВНІСТЮ У 2012-2017  
ЗГІДНО EFFIE AWARDS UKRAINE

**TOP  
10** В ЄВРОПІ  
ЗГІДНО РЕЙТИНГУ

**WARC**<sup>^</sup>  
BY ASCENTIAL





# MEDIA DIRECTION UKRAINE

## В СВІТІ ▶

### NORTH AMERICA

2 КРАЇНИ  
7 МІСТ  
1,900+ ЕКСПЕРТІВ  
\$18.5 МЛРД  
БІЛЛІНГИ

### LATIN AMERICA

18 КРАЇН  
18 МІСТ  
800+ ЕКСПЕРТІВ  
\$1 МЛРД БІЛЛІНГИ

### EMEA

65 КРАЇН  
85 МІСТ  
5,000+ ЕКСПЕРТІВ  
\$16 МЛРД БІЛЛІНГИ

### ATP

17 КРАЇН  
29 МІСТ  
1,800+ ЕКСПЕРТІВ  
\$5.5 МЛРД БІЛЛІНГИ





# МИ Є ЧАСТИНОЮ **OMNICOM MEDIA GROUP**

## РЕКЛАМНІ АГЕНЦІЇ

AMV BBDO

TBWA\

BBDO

OMG

## МЕДІА СЕРВІСИ



phd



Hearts & Science

CREATE

resolution

annalect<sup>®</sup>

FUSE

## МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ



FLEISHMANHILLARD



Ketchum

Interbrand

PORTER  
NOVELLI >

RAPP

## ДАНІ ТА АНАЛІТИКА



# .. І ТАКОЖ ВХОДИМО В **AGAMA** В УКРАЇНІ

Media Direction | 

OMD Media Direction – один із визнаних лідерів українського медіаринку та 5 років поспіль найефективніша медіаагенція України за версією Effie Awards Ukraine

**PROVID**

PROVID працює на ринку з 1994 року. Зібрав понад 100 національних та міжнародних нагород



agama

**TALAN**  
COMMUNICATIONS

TALAN COMMUNICATIONS – агентство з 23-річним досвідом у сфері маркетингових комунікацій

**PLEON Talan**

An exclusive affiliate of Ketchum

PLEON Talan – PR-агенція повного циклу, яка розробляє та впроваджує потужні комунікаційні рішення для українських та міжнародних клієнтів.





## ХТО МИ? КОРОТКО



більше **25 років** на ринку



розробили та реалізували понад **300 стратегій**



отримали понад **50 галузевих нагород**  
(з них 38 Effie)



у нашому портфоліо понад **300 клієнтів** з різних категорій: FMCG, Retail, Фарма, Фінанси, комунікаційні послуги, косметика, логістика, e-commerce тощо.





# КЛЮЧОВІ ПРОДУКТИ



**Стратегічне  
планування**



**Діджитал  
стратегія**



**Медіа розміщення  
і медіа баїнг**



**Live-time  
звітність**



**Аналітика та  
дослідження**



**Лідогенерація  
та PPC**



**Економетричне  
моделювання**



**Медіа консалтинг  
та медіа тренінги**





# БАЗОВИЙ ПІДХІД ДО ПРОЦЕСУ МЕДІА РОЗМІЩЕННЯ

## УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ



ДОСЛІДЖЕННЯ



СТРАТЕГІЯ

## УПРАВЛІННЯ БАЇНГОМ



БАЇНГ



ТРЕКІНГ / ЗВІТНІСТЬ

БРИФ



АНАЛІТИКА



ПЛАНУВАННЯ



РОЗМІЩЕННЯ



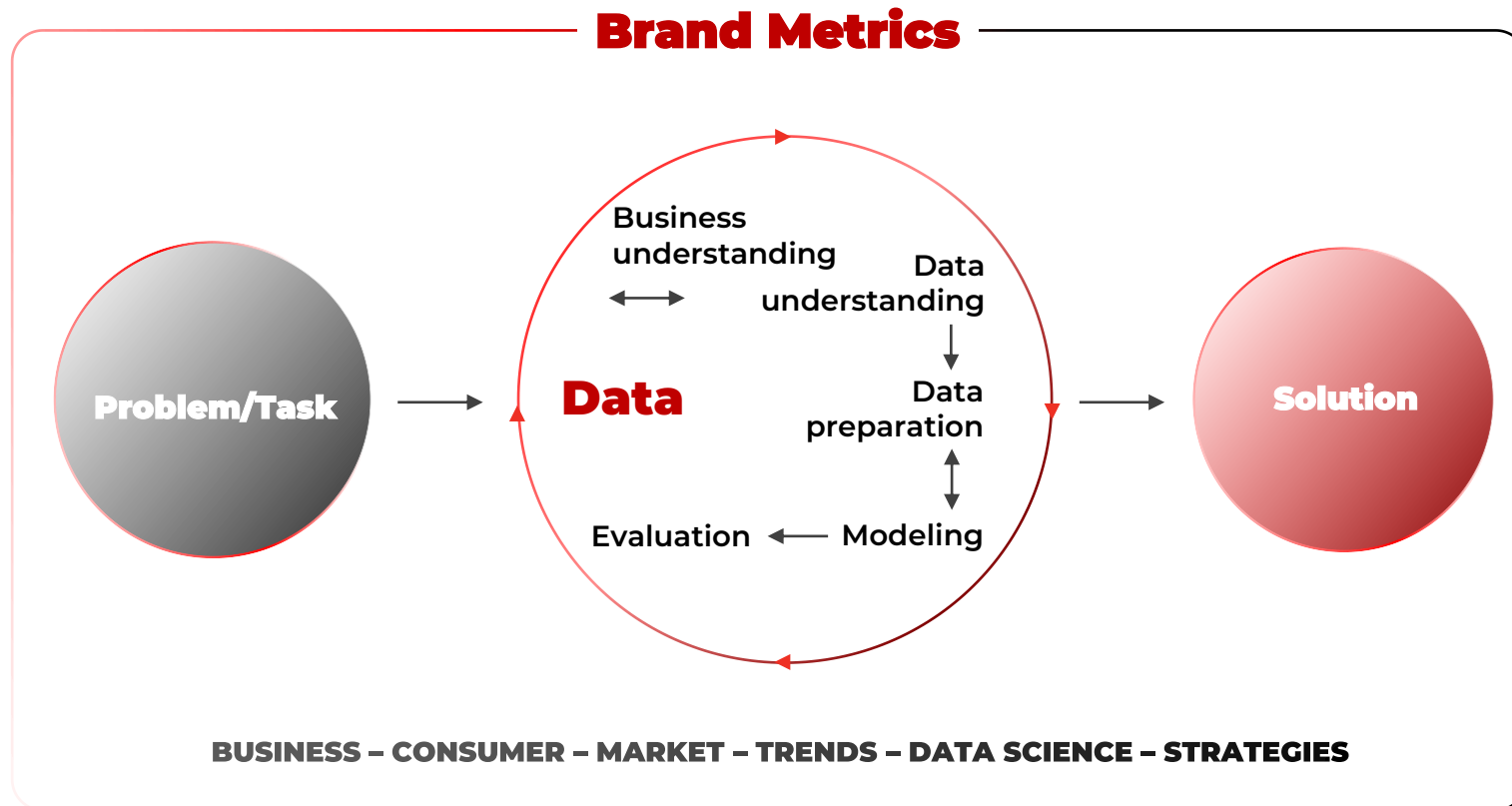
## УПРАВЛІННЯ ПЛАНУВАННЯМ



# ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ КОМУНІКАЦІЙ



## ДЛЯ КОМПЛЕКСНИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ДАНИХ



Медіа-дослідження та аналітика, огляд українського ринку/конкурентів, кількісний та якісний стратегічний аналіз

Дослідження маркетингових трендів і думки споживачів/дослідження категорій і ринку/дослідження поведінки клієнтів/огляди

Моделювання на основі даних brandmetrics = економетричне моделювання / управління E-COMMERCE

# OMD Design – наскрізний процес

## AMBITION

Організуємо себе навколо бізнес-завдань клієнтів і вирішуємо правильну проблему

## EMPATHY

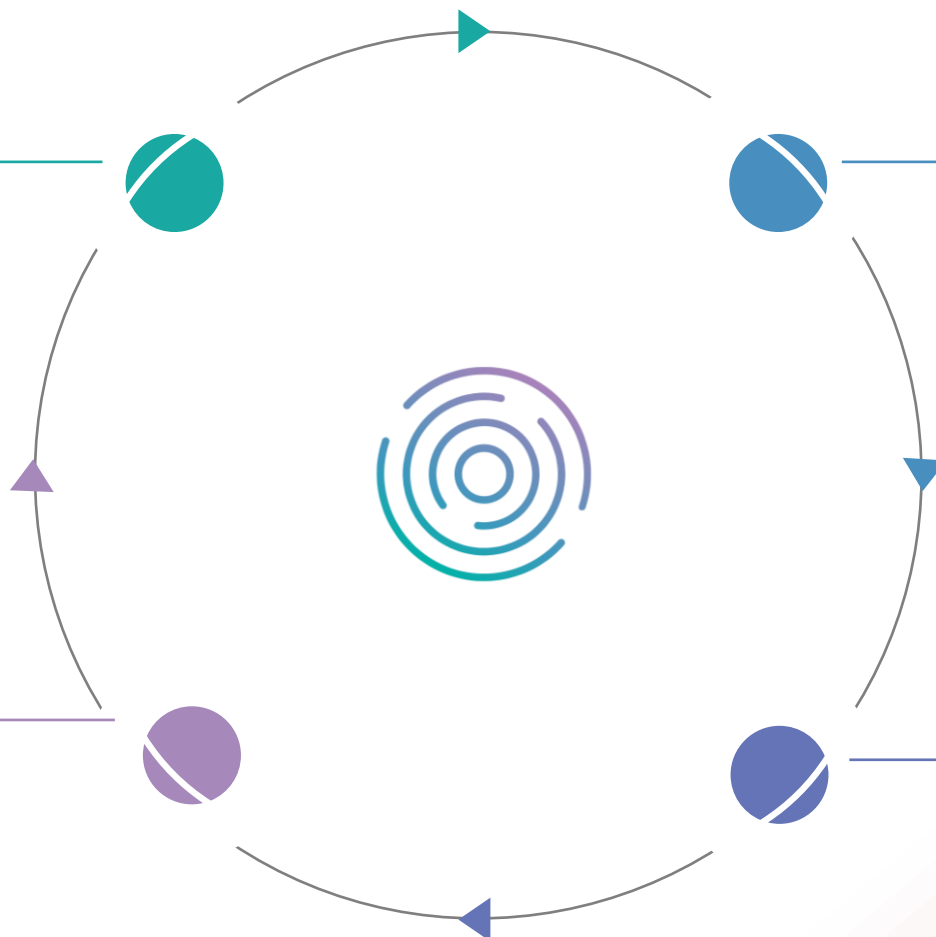
Глибше розуміння контексту, категорії та споживача та вбудовування цього в стратегічний підхід.

## ACTIVATE

Бездоганне виконання планів завдяки експертизі медіа каналів та оптимізації

## CRAFT

Втілення стратегічного підходу в найбільш креативні, інноваційні та ефективні ідеї та їх реалізація



# OMD Design

## AMBITION



Налаштовуємося на перемогу, визначаючи та узгоджуючи бізнес-цілі та звідки прийде пов'язане зростання

## EMPATHY



Вирішення того, на кого ми маємо орієнтуватися та які комунікації потрібно зробити для досягнення раніше визначених бізнес-цілей

## CRAFT

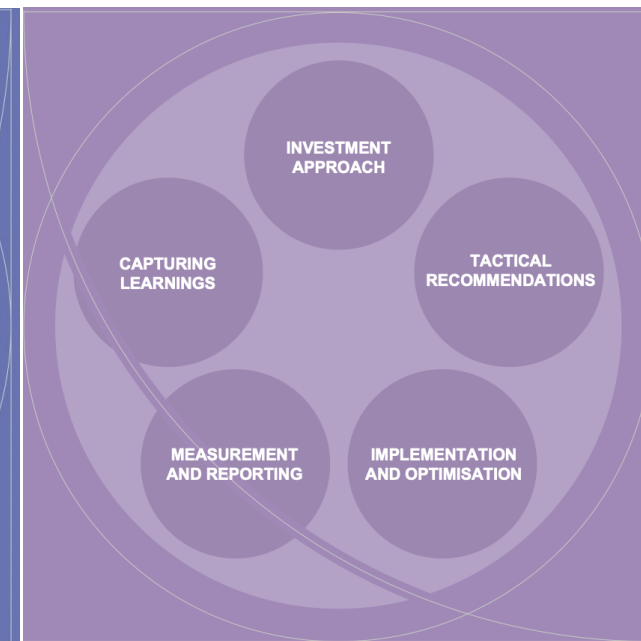
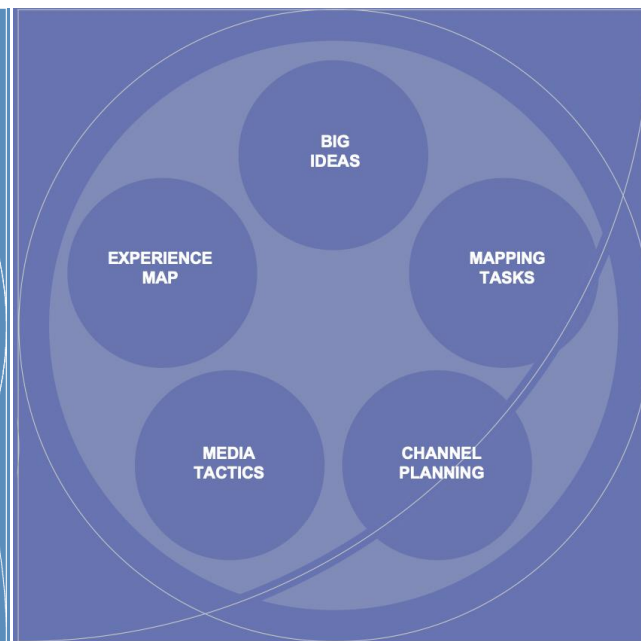
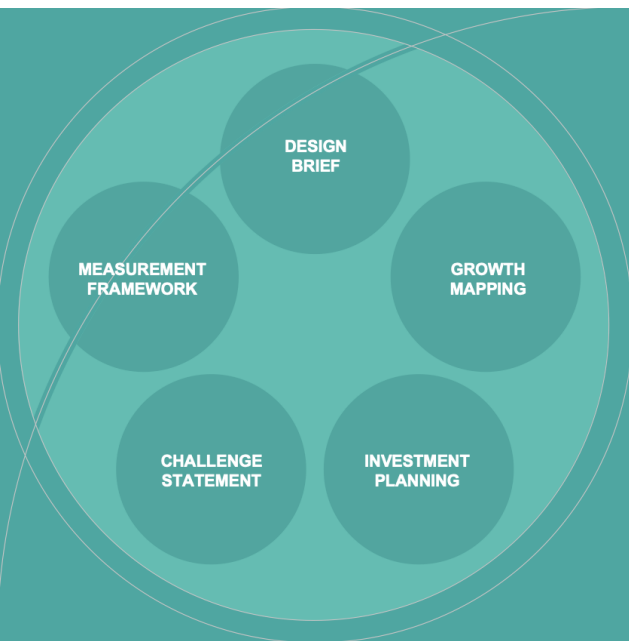


Розробка відповідного плану, необхідного для успішного зв'язку з визначеною аудиторією та її переконання

## ACTIVATE



Активуйте та постійно оптимізуйте наш план, щоб динамічно підвищувати продуктивність і вчитися на майбутній діяльності



# ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ



# ВИКОРИСТОВУЄМО ВСІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ДАНІ, ЩО ПІДСИЛИТЬ РЕЗУЛЬТАТИ

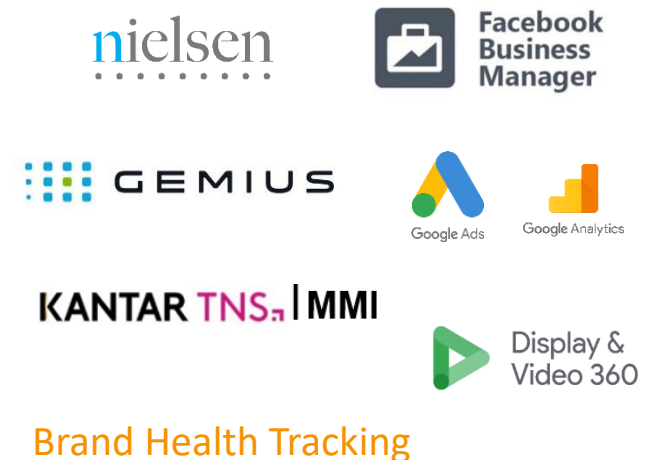
## РИНОК І СПОЖИВАЧ



## КОНКУРЕНТИ



## ТРЕКІНГ РЕЗУЛЬТАТІВ



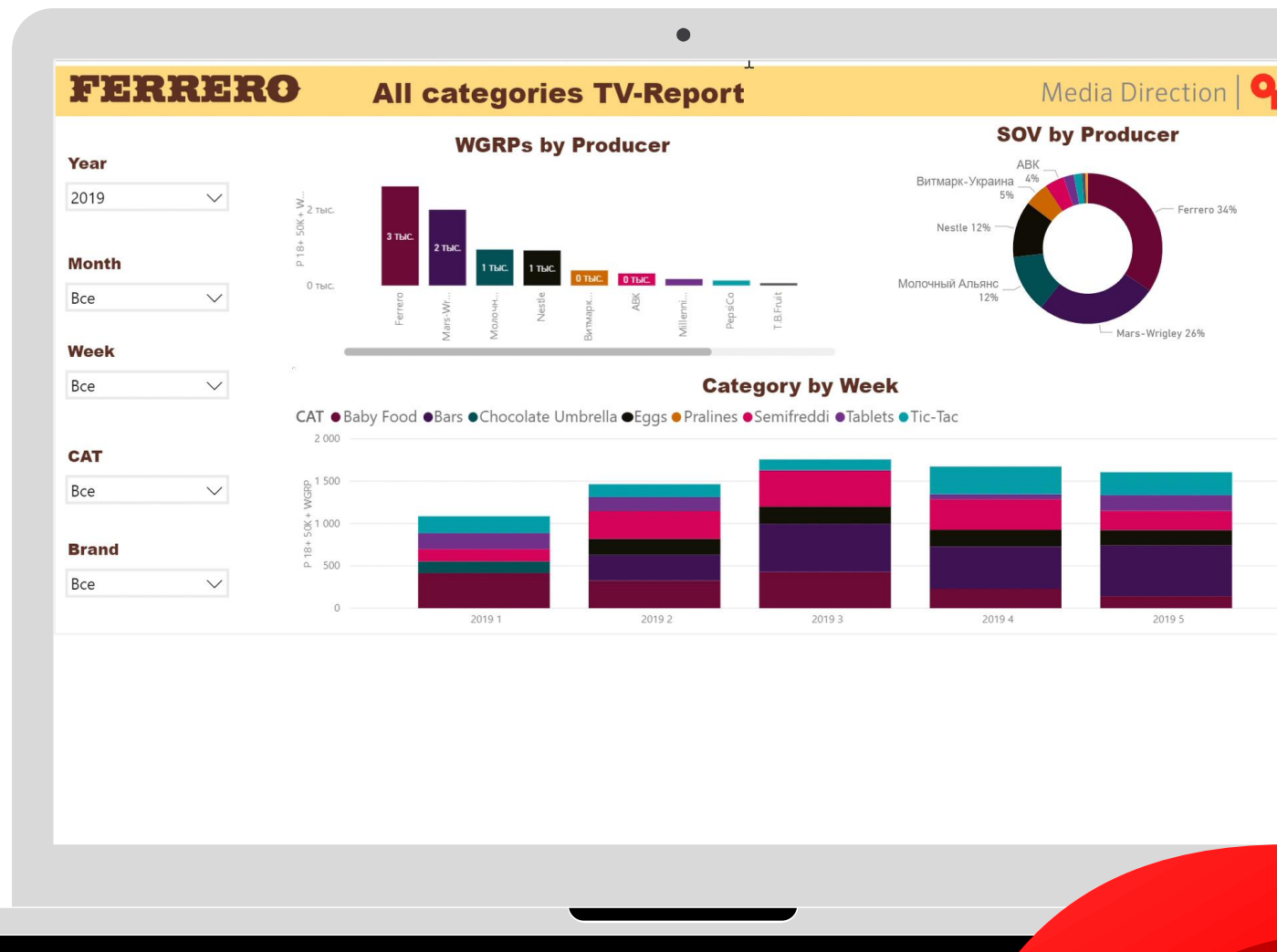
# ШВИДКИЙ ДОСТУП ДО ЗВІТІВ ТА АНАЛІТИКИ В РЕАЛЬНОМУ ЧАСІ



## Live-time онлайн дашборди

Система моніторингу, звітності та візуалізації цифрових медіа-кампаній у реальному часі

- ..... фактичні дані кампанії клієнтів
- ..... звіти про діяльність конкурентів
- ..... статистичні дані та тренди індустріальних і внутрішніх трекерів клієнтів
- ..... історичні дані кампанії
- ..... контроль бюджету
- ..... контроль KPI для оперативних дій для оптимізації кампаній



# FAST ACCESS TO REAL-TIME REPORTS AND ANALYTICS



## Live-time online dashboards

Система моніторингу, звітності та візуалізації цифрових медіа-кампаній у реальному часі

- фактичні дані кампанії клієнтів
- звіти про діяльність конкурентів
- статистичні дані та тренди індустріальних і внутрішніх трекерів клієнтів
- історичні дані кампанії
- контроль бюджету
- контроль KPI для оперативних дій для оптимізації кампаній



# НАШ ДОСВІД: КЛЮЧОВІ КЛІЄНТИ ТА КАТЕГОРІЇ

## FMCG



## РІТЕЙЛ



## ФІНАНСИ



## ФАРМА



## ІНШІ

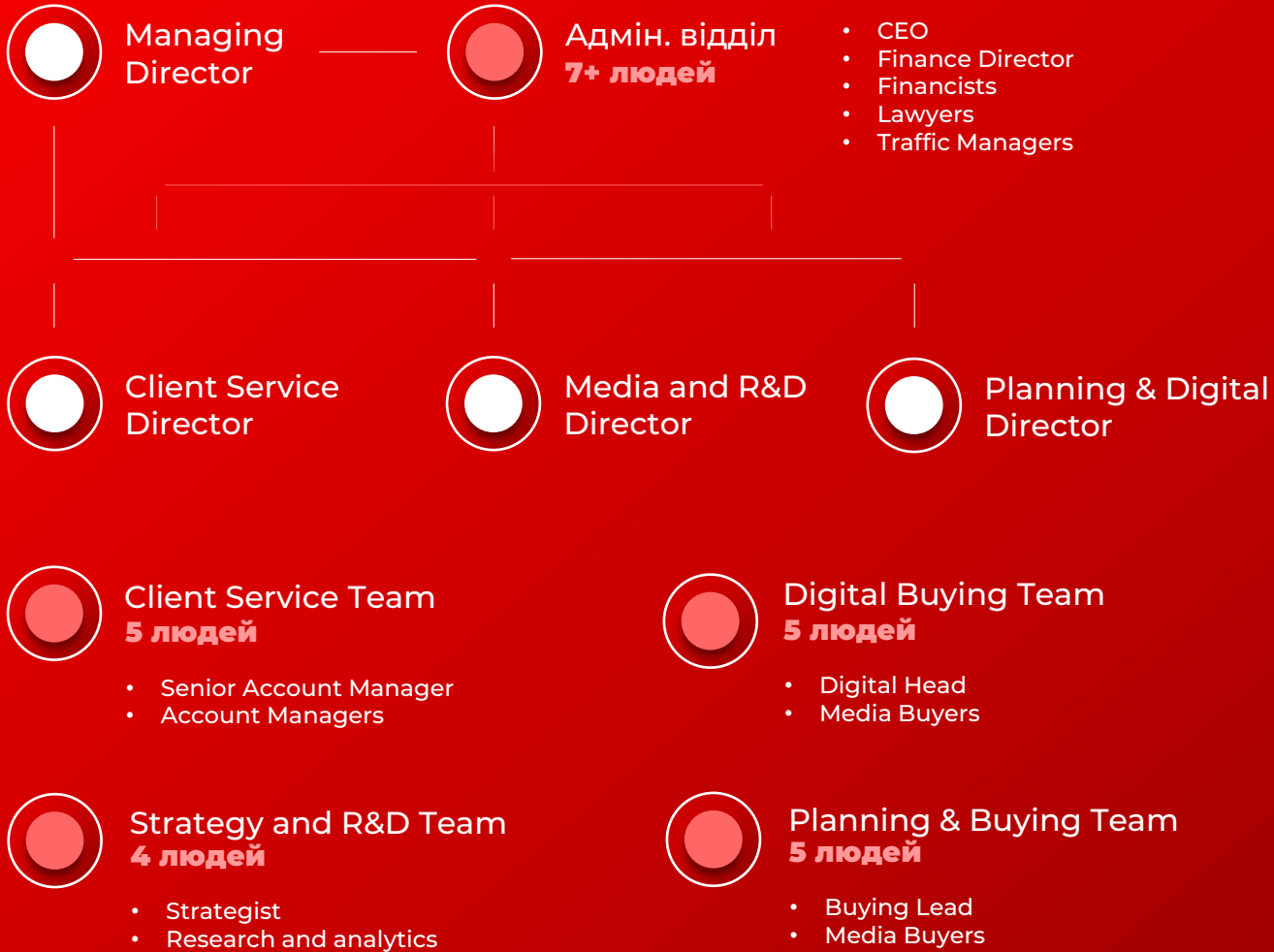




# СТРУКТУРА АГЕНЦІЇ

**28+**  
людей

## КЛЮЧОВІ ЛЮДИ



**Дмитро Мошаров**  
Managing Director

Управління людьми, стратегічна експертиза, візуалізація даних, фінанси, адміністрування  
15 років у медіа та комунікаціях

**Клієнти:** Hyundai/KIA, AXA, LVMH, Bayadera, Velmart, ProCredit, BNP Paribas, TZMO, STADA, Acino, Dileo Pharma, Kormotech etc.



**Ольга Ворса**  
Client Service Director Director

Управління проектами, обслуговування клієнтів, медіапланування  
14 років у медіа та комунікаціях

**Клієнти:** Ferrero, Bacardi, Volia, Arterium, Actavis (Teva), LG, Hyundai/Kia, P&G



**Галина Амосова**  
Media and R&D Director

Керівництво командою, стратегія та дослідження, стратегії купівлі та планування  
12 years in media and communications

**Клієнти:** Stada, Ferrero, Arterium, Bayer, Bacardi, Chipita, Hasbro, KRKA, Berlin Chemie, Danone, Red Bull, EFES Ukraine



**Ірина Косаковська**  
Planning & Digital Director

Управління командою, діджитал стратегія, діджитал закупівлі PPC інструменти, тренди та інновації,  
16 років у медіа та комунікаціях

**Клієнти:** AbInBey, Unilever, Carlsberg, Honda, Volia, Microsoft, Wizz Air, Vitmark, MHP

## FINANCIAL TERMS

Ми завжди відчуваємо відповідальність за результати розвитку бізнесу наших клієнтів і розуміємо, що ефективність медіаінвестицій повинна бути максимальною за будь-яких обставин.

Тому в рамках партнерства ми розглядаємо гнучку агентську систему винагороди



**Щасливий клієнт –  
щаслива агенція**

**Комісія  
агенції**

=

**ФІКС**  
**частина**

Покриття основних потреб  
агентства, витрат на команду,  
адміністративних та інших витрат

+

**ГНУЧКА**  
**частина**

Перетворюється у валовий  
прибуток агентства та  
бонуси команди



# НАШІ КЕЙСИ



## ЗАДАЧА

Залучення нових клієнтів банку шляхом просування продукту «New Card»

## РЕАЛІЗАЦІЯ

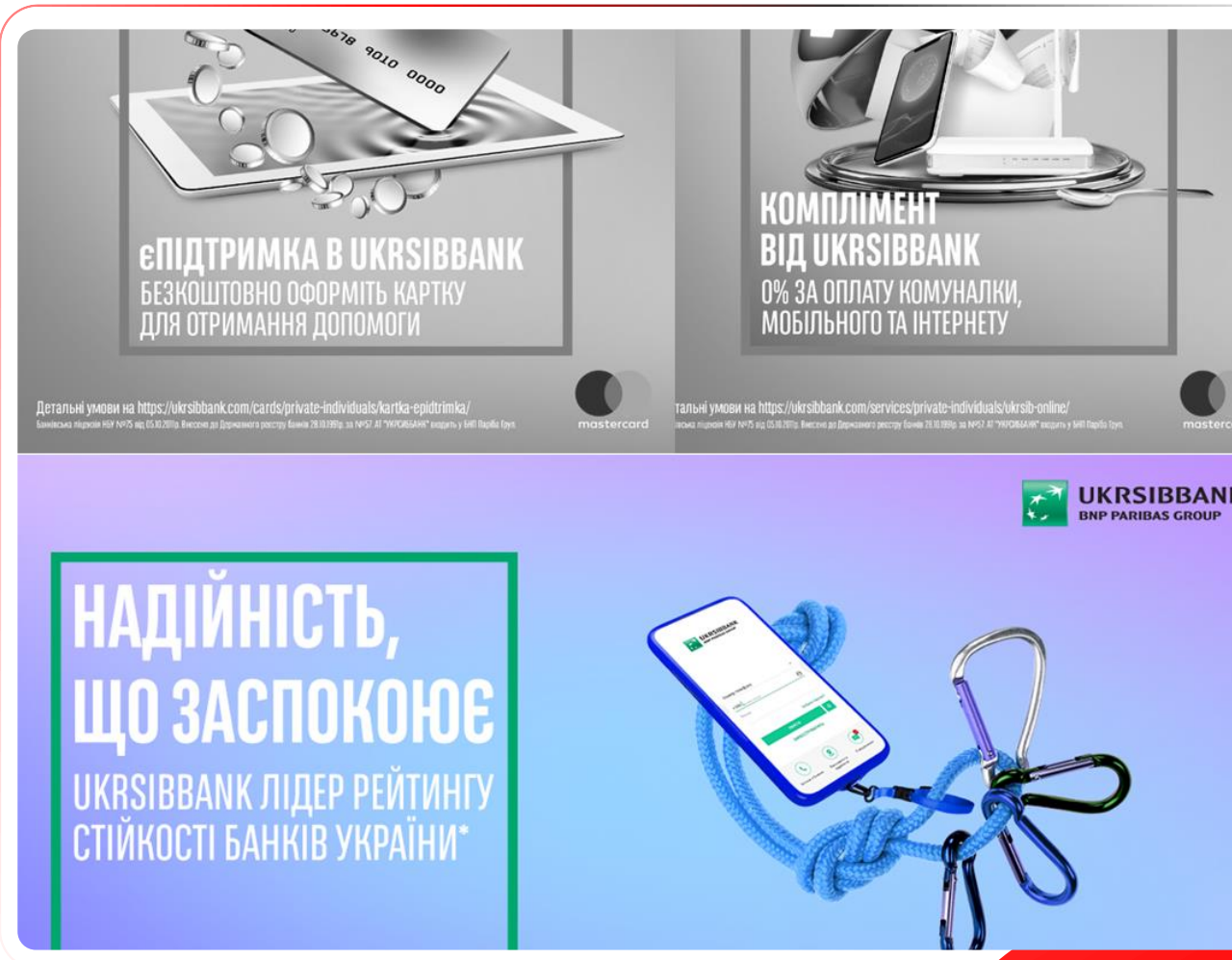
Основна KPIs кампанії – кількість заповнених заявок на сайті банку (leads) та кількість завантажень додатку (installs). В рамках кампанії використовували мікс таких діджитал інструментів: Facebook, Instagram, Google Programmatic, Google Search та оптимізували показники кампанії шляхом зміни долі кожного інструменту відповідно до його впливу на KPI. Додатково тестували різні креативи та фокусувались на найбільш ефективних

## РЕЗУЛЬТАТ

Заплановані показники були перевищені: на 35% більше заявок та на 70% більше завантажень додатку Укрсиб

**+35%**  
**leads**

**+70 %**  
**installs**



## ЗАДАЧА

Підвищення іміджу бренду OPPO  
Побудуйте довіру та емоційний зв'язок, лояльність

## РЕАЛІЗАЦІЯ

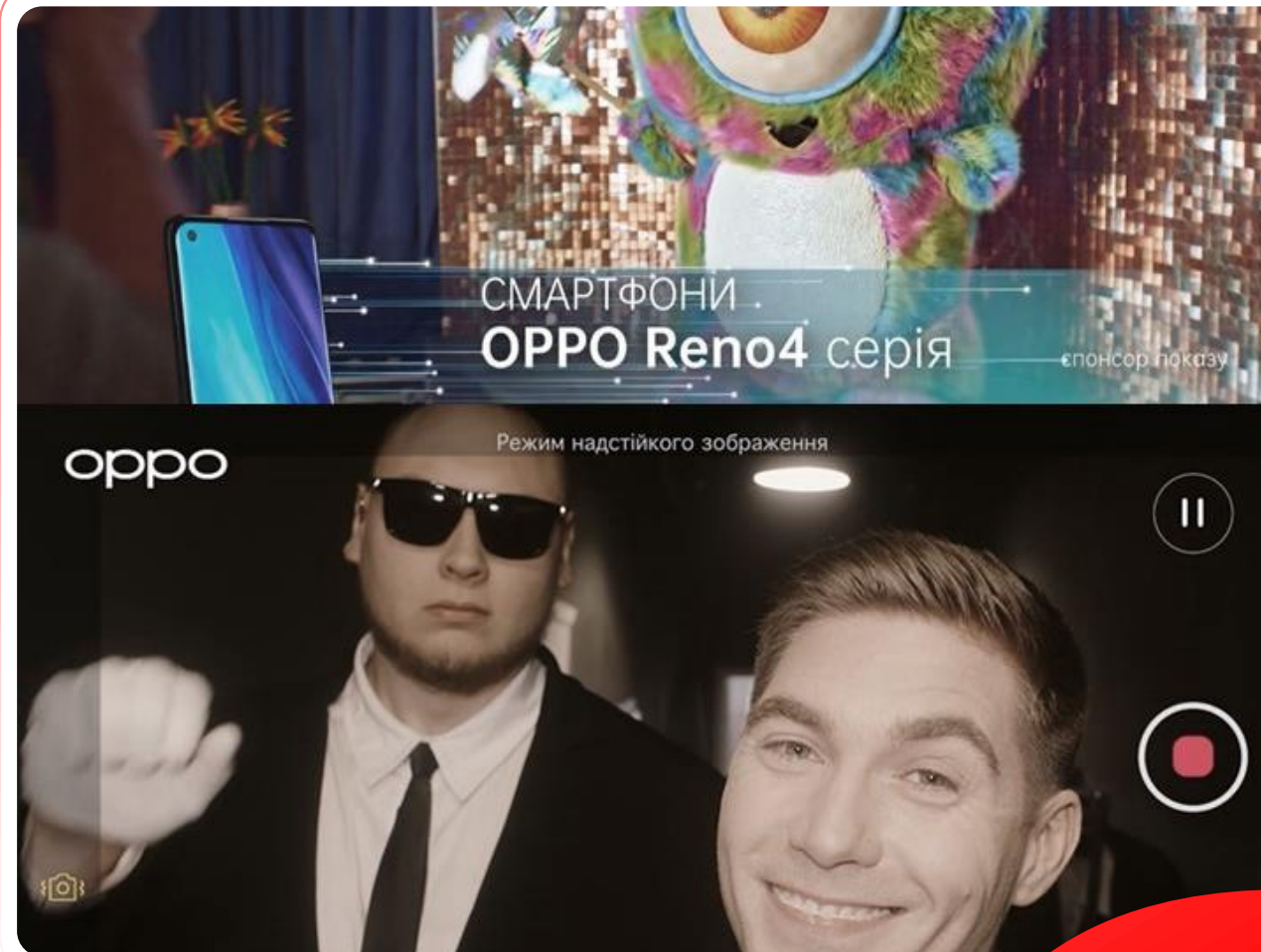
На тлі вищої активності конкурентів, особливо сильної медіа-підтримки Samsung, Бренду довелося диференціювати та створити сильний імідж найкращих якостей і технологій мобільного Бренду. Ми використали глибоку інтеграцію в шоу Маска на ТОП українському каналі. Крім того, для збільшення охоплення кампанії ми використовували підтримку анонсу на телеканалі «Україна» та трансляції шоу на YouTube

## РЕЗУЛЬТАТ

Перевиконано всі планові показники: TRP, Reach  
Підвищений інтерес до OPPO - пошуки Google OPPO досягли піку під час трансляції шоу протягом тижня  
Лідером категорії за підсумками кампанії став OPPO

**Бренд став  
лідером  
продажів**

**Бренд отримав найвищий  
SOV на ТБ порівняно з  
основними конкурентами**



## ЗАДАЧА

Визначте фактори, що впливають на дзвінки, щоб визначити, які канали комунікації використовувати для збільшення потоку вхідних дзвінків

## РЕАЛІЗАЦІЯ

Застосування математичного аналізу до метрики «Вхідні дзвінки до кол-центру».  
Додавання в модель параметрів, які впливають на конверсію з медіаактивності в дзвінки, а з них в запити і продажі  
Формування підмоделі контролю бізнес-цілей

## РЕЗУЛЬТАТ

загальний потенціал зростання у відповідності з усіма рекомендаціями

**+8%**

за ТБ Рейтинг VS попередня кампанія

**+58%**

WARC Media Awards 2018:  
Bronze



## ЗАДАЧА

Генерація трафіку на інтернет-сайт за посиланням <https://novaposhta.education/> з метою максимальної конверсії для проекту «Школа бізнесу» в окремих містах України

## РЕАЛІЗАЦІЯ

Для досягнення поставлених цілей ми використовували такі інструменти генерації трафіку як Google Display Network, Facebook та Instagram як обов'язкові канали взаємодії з користувачем, які дозволяють охопити високий відсоток необхідної аудиторії та мають широкі можливості для організації рекламної кампанії. Також ми підключили пошукову кампанію як допоміжний інструмент

## РЕЗУЛЬТАТ

збільшення конверсії - Натисніть на кнопку «Заповнити форму».

**+72%**

збільшення фактичних кліків порівняно з плановими показниками

**+424%**

**-43%**

оптимізація витрат AV. CPC



### ЗАДАЧА

Прогноз завантаження кол-центру, для подальшого ефективного управління роботою та дзвінками

### РЕАЛІЗАЦІЯ

Реалізація економетричної моделі Brand Metrics  
Виявлення залежності вхідних дзвінків від обсягу та структури розміщення на ТБ протягом доби  
Розрахунок відсотка відкладених дзвінків в залежності від часу розміщення реклами протягом дня і дня тижня  
Налаштування параметрів для досягнення вищого коефіцієнта конверсії

### РЕЗУЛЬТАТ

зростання кінцевих продажів, при цьому в значно гірших (порівняно з попередніми роками) зовнішніх умовах



зниження рівня «пропущених дзвінків» і «простою»



## BACARDI MARTINI

## ЗАДАЧА

Максимальне охоплення цільової аудиторії рекламним повідомленням про танцювальний кастинг на проект Дмитра Монатіка «ТО МОЖЕШ ОДИН ТИ!»

## РЕАЛІЗАЦІЯ

Враховуючи стислі терміни підготовки пропозицій та реалізації кампанії, було вирішено запустити цифрову кампанію охоплення трафіку з таргетингом на танцюристів, також підключено помітний відеоформат у зовнішній рекламі на ТРЦ Gulliver

## РЕЗУЛЬТАТ





# НАШІ ПРИНЦИПИ

- Ефективність медіаінвестицій
- Гарантії якості розміщення
- Переговори щодо постоплат
- Прозорість, звітність і конфіденційність



**ЦЕ ДОВЕДЕНО МІЖНАРОДНИМ  
МЕДІА АУДИТОМ**

**ebiquity**

**accenture**



**MediaSense<sup>®</sup>**



# OMD

MEDIA DIRECTION UKRAINE

**Better decisions, faster.**

...

