



Антипин Никита Сергеевич

Мужчина, 37 лет, родился 17 июня 1984

+7 (999) 9117684

info@marketeru.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Медведково

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Проектный директор по маркетингу, анализ рынка и разработка стратегий маркетинга (включая digital)

Специализации:

— Директор по маркетингу и PR (СМО)

Занятость: проектная работа, частичная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы — 13 лет 9 месяцев

Октябрь 2014 —
настоящее время
7 лет 7 месяцев

Агентство стратегического маркетинга "Маркетёру.Ру"

Москва, www.marketeru.ru/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Руководитель

- * Более 200 выполненных проектов по бизнес-планам, исследованиям рынков и разработке маркетинговых стратегий и планов продвижения.
- * Управление распределенной командой аналитиков
- * Кейсы и рекомендательные письма см. на сайте

Июнь 2020 —
Февраль 2022
1 год 9 месяцев

IDG

Москва, idg-deco.ru

Химическое производство, удобрения

- Лакокрасочная продукция, сырье (продвижение, оптовая торговля)
- Лакокрасочная продукция, сырье (производство)

Директор по маркетингу

Успешно реструктуризировал службу маркетинга в компании, используя функциональную парадигму управления, ввел новые должности менеджера по PR, трейд-маркетолога, менеджера по рекламе и контент-менеджера.

Были успешно запущены на рынок новые бренды декоративных материалов Maitre Deco и профессиональных красок Olsta Architect, а также актуальная новинка-продукт – краска Bayramix StopVirus и новый эффект “мокрый шелк”.

Успешно решал задачи интеграции CRM со сквозной аналитикой Roistat, личных кабинетов для дилеров и интеграции логистических модулей на интернет-порталах компании, организации контакт-центра в отделе продаж, аудита корпоративной книги продаж, подбором тренинговых

и оценочных ресурсов для развития и контроля компетенций розничных продавцов.

По блоку интернет-маркетинга успешно осуществил построение воронки интернет-продаж компании практически с нуля, добавив блоки сквозной аналитики Ройстат и частично реализовав с помощью подрядчика по CRM блок ROMI.

Выручка по новым клиентам увеличилась примерно на 20%, по сегменту дизайнеров интерьера составив до 30% от годовой выручки сегмента.

Настроил B2B и B2C-лидогенерацию методами SMM-таргетинга, контекстной рекламы и SEO-оптимизации, уменьшив общую стоимость лида за время своей работы почти в 3 раза, и увеличив их количество в 2 раза при неизменном бюджете на продвижение. Удалось настроить систему контроля качества лидов контакт-центром и отделами продаж.

Реализовал на основе конкурентной аналитики и анализа спроса в Интернет редизайн сайтов наших брендов Decorazza, Bayramix и Olsta, что позволило нам получать больше заявок от потенциальных и новых клиентов. Были запущены сайты наших новых брендов Maitre Deco и VaiVen.

Практически с нуля создал базу СМИ и PR-партнеров в компании, а также на ее базе создал рабочий комплекс PR-мероприятий для аудитории дизайнеров интерьера и архитекторов, включающий в себя партнерское участие в профильных мероприятиях, организацию целевых очных мастер-классов на базе Artplay и Экспостроя и ведение видеоблога для дизайнеров в Instagram.

Из организованных крупных PR-мероприятий хочется отметить презентацию бренда профессиональных красок Olsta Architect 2 декабря 2021 года на базе Дома на Брестской с участием французского архитектора Паскаля Граво, партнерство международного дизайнерского конкурса «Красивые квартиры 2021», а также спонсорство церемонии награждения победителей архитектурного конкурса «Малоэтажный стандарт XXI/21».

Август 2017 —
Апрель 2019
1 год 9 месяцев

Мебельный холдинг Дятково

Москва, dyatkovo.ru

Товары народного потребления (непищевые)

- Мебель (продвижение, оптовая торговля)
- Мебель (производство)

Digital бренд - менеджер Дятково Кухни

За это время на основании изучения потребностей целевой аудитории и бенчмаркинга ключевых конкурентов была разработана и внедрена стратегия развития и продвижения бренда “Дятково Кухни” путем онлайн-инструментов (редизайн раздела сайта, SEO-оптимизация, контекстная реклама, социальные сети, таргетированная реклама, ретаргетинг, управление репутацией, геотаргетинг) и офлайн-инструментов (кросс-маркетинг и PR). Была разработана и оцифрована воронка продаж по направлению.

С ее помощью достигнута цель роста количества и качества целевых обращений в салоны и интернет-магазин при оптимизации бюджета. Разработано актуальное семантическое ядро на основе динамики органического спроса. Конверсия посетителей раздела в лиды выросла на 20% за счет обновления контента и UX-редизайна.

Были реализованы эффективно работающие РК (CTR небрендовый поиск 9%, сети 1%; конверсия кликов в лиды 1%, конверсия лидов в коммерческие предложения до 50%).

С нуля созданы сообщества бренда в социальных сетях ВКонтакте, Инстаграм, Фейсбук. 85%-наша ЦА (нет ботов, нецелевых участников итп). Вовлеченность участников 35%, процент целевых обращений от общего числа действий в соцсетях 3%, органическая конверсия посетителей сайта в лиды из соцсетей 0,5%, доля контактов из соцсетей в интернет-магазине до 40% в месяц, конверсия лидов в коммерческие предложения до 40%.

Была предложена эффективная стратегия управления репутацией бренда в Интернет (SERM, ORM).

С нуля была создана база для ко-брендинговых активностей компании с партнерами. Успешно (с выполнением цели по увеличению трафика в салонах) реализованы мероприятия по открытию розничных и дилерских салонов и имиджевые PR-события.

Был создан дилерский пакет по интернет-продвижению: обучение интернет-маркетингу, пакет-инструкция по контенту и продвижению в регионах.

Июнь 2016 —
Июль 2017
1 год 2 месяца

Интернет-гипермаркет сантехники SanteH-Import

Москва, www.santeh-import.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Интернет-магазин

Директор по интернет-маркетингу

Стратегия

Разработал эффективную стратегию продвижения ТОП 10 брендов элитной сантехники (Jacob Delafon, Am.Pm, Акватон, Migliore, Villeroy Bosch, Cezares, BelBagno, Grohe, Gustavsberg, Riho) на основе внедрения авторских методик анализа спроса онлайн и динамики продвижения конкурентов, что позволило повысить трафик на сайт на 40%, число целевых обращений в интернет-магазин на 20%, число коммерческих предложений на 15%, число продаж на 10%. Для достижения этого результата выстроил с нуля систему online-коммуникаций с брендами с помощью команды подрядчика:

- Провел аудит текущих рекламных кампаний, принял решение о смене подрядчика, что повысило эффективность работы
- Разработал семантическое ядро с упором на НЧ-запросы по SKU, реализовал на его основе структуру интернет-магазина (главная страница, фильтры, каталог, карта товара)
- Создал эффективно работающие CPC-компании контекстной рекламы (CTR поиск 8%, сети 0,8%; средняя конверсия кликов в целевые действия 30%).
- Управлял маркетплейсами компании (Яндекс.Маркет и Google Merchant)

Управление ассортиментно-ценовой матрицей, аналитика

- Поставил процесс сквозной аналитики продаж по воронке (посещения сайта, лиды, продажи) в разрезах брендов и товарных категорий
- На основе авторской методики мониторинга цен конкурентов по товарным категориям давал рекомендации по ценовой политике для менеджера по ценообразованию
- На основе динамики онлайн-спроса давал рекомендации категорийному менеджеру о выводе некоторых SKU по брендам из ассортимента, и наоборот, о вводе спросовых позиций в матрицу.

Январь 2015 —
Июнь 2016
1 год 6 месяцев

MegaResearch, маркетинговое агентство

Москва, megaresearch.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Руководитель проектов FMCG-рынка

Реализовал более 10 крупных проектов в области разработки стратегий позиционирования бренда для внешних клиентов FMCG и B2C-услуг.

Ключевые клиенты:

- ООО Молодец (бренды Лайт, Фитнес-линия)
- АО Баян Сулу, кондитерская фабрика, Казахстан (бренды ALDO, Самал, Cracker-Fish)
- ОАО Жировой комбинат (ГК Русагро, бренд «Щедрое лето»)

Состав проектов:

- Оценка объема рынка на основе данных Nielsen, Comcon, третичные продажи, ФСГС, ФТС, SPARK, FIRA, БД Контрагент итп.
- Оценка динамики сегмента рынка, доли рынка у исследуемого бренда, аудит маркетинга и продаж в компании
- Применяемые полевые инструменты: анкетные опросы, глубинные, экспертные интервью, фокус-группы, mystery shopping.

- Бенчмаркинг конкурентов
 - Анализ сегментов целевой аудитории
- Мной был предложен и внедрен авторский блок рекомендаций по маркетинговой стратегии бренда (известность бренда, сила бренда, отношение к бренду, сегментация, позиционирование бренда на выбранных сегментах, бренд-платформа, воронка бренда, brand keys, рекомендации по маркетинг-микс для сегмента (ассортимент, цена, продвижение) О ключевых достижениях в проектах буду рад рассказать на собеседовании.

Июнь 2014 —
Январь 2015
8 месяцев

АБИ Продакт, ЗАО (Бренды Стародворье, Горячая штучка)

Владимир, abiproduct.ru

Продукты питания

- Мясная продукция (производство)
- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий бренд-аналитик (проектная работа)

Реализовал проект постановки системы внутренней аналитики и KPI брендов продуктовых линеек компании (Стародворье, Вязанка, Горячая штучка), который позволил

- эффективно презентовать внутренние и внешние тренды по брендам и конкурентам
- точно прогнозировать ТМА по брендам
- анализировать восприятие креатива брендов (а креативы весьма достойны и таргетированы на ЦА)

Что было сделано: корреляция внутренних и внешних данных по товарным категориям и брендам; данных первичных, вторичных и третичных продаж

Февраль 2013 —
Июнь 2014
1 год 5 месяцев

Консалтинговая компания CONCOL, ООО

Нижний Новгород, concol.ru

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Руководитель филиала в Н.Новгороде

Увеличил долю проектов клиентов из ПФО с 0 до 20% от общего портфеля проектов компании за счет эффективного управления брендом компании в регионе, качественного подбора персонала. Постоянная команда: 3 человека в прямом подчинении – 2 маркетолога-аналитика, 1 ассистент.

Май 2010 —
Февраль 2013
2 года 10
месяцев

Загородный отель Чайка

Нижний Новгород, www.chayka-hotel.ru/

Гостиницы, рестораны, общепит, кейтеринг

- Гостиница

Ведущий маркетолог

Увеличил долю новых гостей отеля с ~30% до ~50% за счет повышения известности среди ЦА с 14% до 25% (PR-события, кросс-маркетинг) и внедрения дополнительных услуг (активный отдых, SPA, туризм).

Июнь 2009 —
Февраль 2010
9 месяцев

ООО НПП "Симплекс" (Типография "Спринт")

Нижний Новгород, www.simplexnn.ru/

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство печатной, полиграфической продукции

Менеджер по развитию направления

Увеличил среднемесячной выручки на ~20% за счет внедрения новых продуктов (сувениры-подарки и туризм, CPC, SEO, SMM)

Июнь 2008 —
Май 2009
1 год

федеральная сеть магазинов мобильной связи "Телефон.Ру"

Нижний Новгород, www.telephone.ru

Телекоммуникации, связь

• Мобильная связь

Менеджер федерального процесса

Повысил среднюю рентабельность торговой точки на 15% за счет создания системы аналитики конкурентной среды с помощью региональных ответственных в 8 ФО (трафик в салоны, торговый аудит, акции, ATL).

Образование

Высшее

- | | |
|------|---|
| 2009 | Государственный университет управления, Москва
РИМА, Маркетинг |
| 2009 | Inholland University of Applied Sciences
Marketing, Marketing |
| 2007 | Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Национальный исследовательский университет), Нижний Новгород
радиофизика, Магистр |
| 2006 | Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Национальный исследовательский университет), Нижний Новгород
Управления и предпринимательства, менеджер инновационного бизнеса |

Повышение квалификации, курсы

- | | |
|------|---|
| 2020 | SF Education
SF Education, Бизнес-консультант |
| 2020 | Skillbox
Skillbox, Продюсер онлайн-курсов |
| 2019 | SMM-менеджер
Нетология, Интернет маркетинг |
| 2019 | Курс по созданию игр для бизнеса и образования
GamePraktika, Игропрактик |
| 2018 | Брендинг. Стратегический подход.
INTERNATIONAL HIGHER SCHOOL OF BRAND MANAGEMENT AND MARKETING,
Бренд-менеджмент |
| 2016 | Интернет-маркетолог
Нетология, Интернет-маркетинг |
| 2015 | Профессиональный коучинг
Академия профессионального коучинга ICE ICTA, г.Москва, Коуч-практик |

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной

Навыки

Стратегическое планирование Оперативное планирование
Стратегический маркетинг Планирование маркетинговых кампаний
Маркетинговые исследования Маркетинговые коммуникации
Продвижение бренда Креативность B2C маркетинг Маркетинг услуг
Брендинг Маркетинговый анализ B2B маркетинг
Разработка маркетинговой стратегии Управление персоналом
Медиапланирование

Дополнительная информация

Рекомендации

ООО "Диэмай Рус" (бренд "Дятково Кухни")
Авдеев Александр Сергеевич (генеральный директор)

Обо мне

В маркетинге больше 10 лет, но не перестаю открывать для себя новые возможности.
Следующая цель - на основе точных знаний о ЦА создавать эффективные стратегии и каналы продаж средствами digital-маркетинга
Моя ключевая компетенция - достигать KPI продаж, опираясь на креатив и аналитику, средствами digital-маркетинга
Брендинг в digital для меня – выгодная отстройка продуктов компании от конкурентов в сознании ЦА с выстраиванием воронки продаж от трафика до продаж.
Как менеджер, опираюсь не на интуитивные, а на практические знания по управлению командой (геймификация, мотивация, опора на ключевые компетенции).