

UP  LAB

DIGITAL MARKETING

UP MARKETING LAB

UP Marketing LAB — лаборатория digital-маркетинга по комплексному продвижению инновационными инструментами в Сети Интернет.

Основатель — Караказова Анастасия

digital-маркетолог, эксперт по digital-стратегиям, их реализации, аналитике эффективности.



+7 911 129 9694
UP_LAB@MAIL.RU
[@ANASTASIAUP_PRO](https://www.instagram.com/ANASTASIAUP_PRO)
vk.com/anastasiaup_lab



КОМАНДА UP MARKETING LAB

UP Marketing LAB — лаборатория digital-маркетинга по комплексному продвижению инновационными инструментами в Сети Интернет.

ТРАФИК



Елена Иванова



Екатерина Кузина

КОД



Антон Гузеев



Максим Падалица

КОПИРАЙТИНГ



Екатерина Сычева



Мария Махмудова

ДИЗАЙН



Алена Дубовская



Дарья Сухова

ФОТО



Екатерина Мифтахова

КНИЖНЫЙ ПЕТЕРБУРГ

ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Креативный копирайтинг, отражающий суть проекта.
- Лаконичный и современный стиль сайта.
- Простая структура.
- Сайт должен стать окном коммуникации, объединяющей площадкой для библиотекарей и издателей, собственников букинистических магазинов и писателей, а также для всех, кто любит читать.
- Мобильная версия сайта должна быть полностью адаптирована под любые гаджеты.

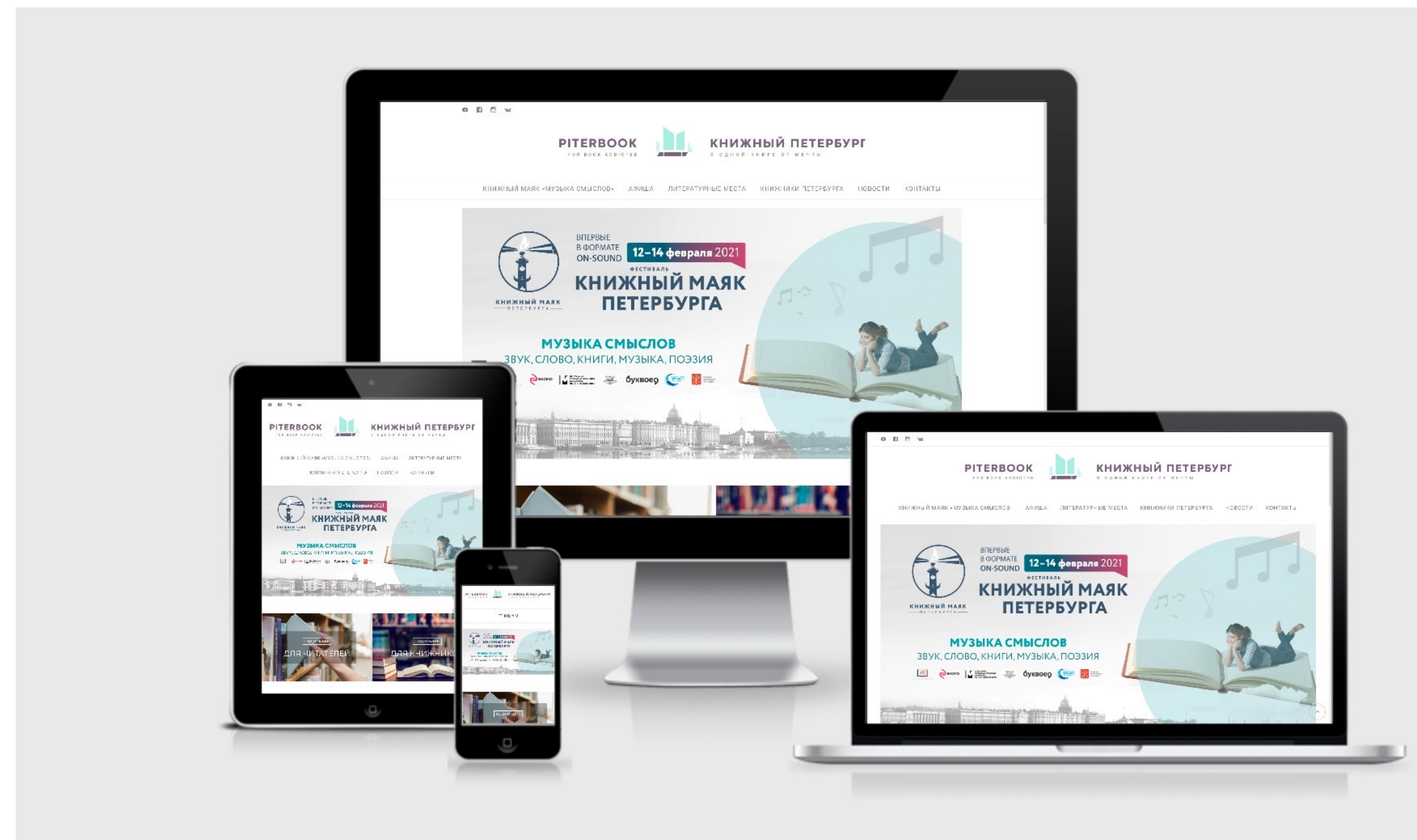
ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Брифование Заказчика для создание креативных текстов, заголовков, подстрочников.
2. Составление договора, подписание Спецификаций. Составление и согласование технического задания на основе корпоративного стиля и требований Заказчика.
3. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
4. Верстка front-end сайта.
5. Верстка back-end сайта.
6. Презентация и сбор фидбэка.
7. Внесение корректировок, тестирование.
8. Создание инструкций для Администратора сайта.
9. Техническая поддержка на протяжении 6 месяцев после сдачи сайта.

Сайт для проекта
«Книжный Петербург. В одной книге от мечты» по заказу
РОССИЙСКОГО КНИЖНОГО ФОНДА

<https://piterbook.com/>

Книжный Петербург - площадка для представителей книжной отрасли, а также для тех, кто не мыслит свою жизнь без КНИГИ, чтения и просвещения. Библиотекари и Издатели, Собственники букинистических магазинов и Писатели, а также все те, чей диагноз book addicted, «Книжный Петербург». В одной книге от мечты» создан для Вас и о Вас!



СТРОЙОПТ

Интернет-магазин оптовых поставок
строительных материалов «СтройОпт СПб»

<https://stroyopt.spb.ru/>

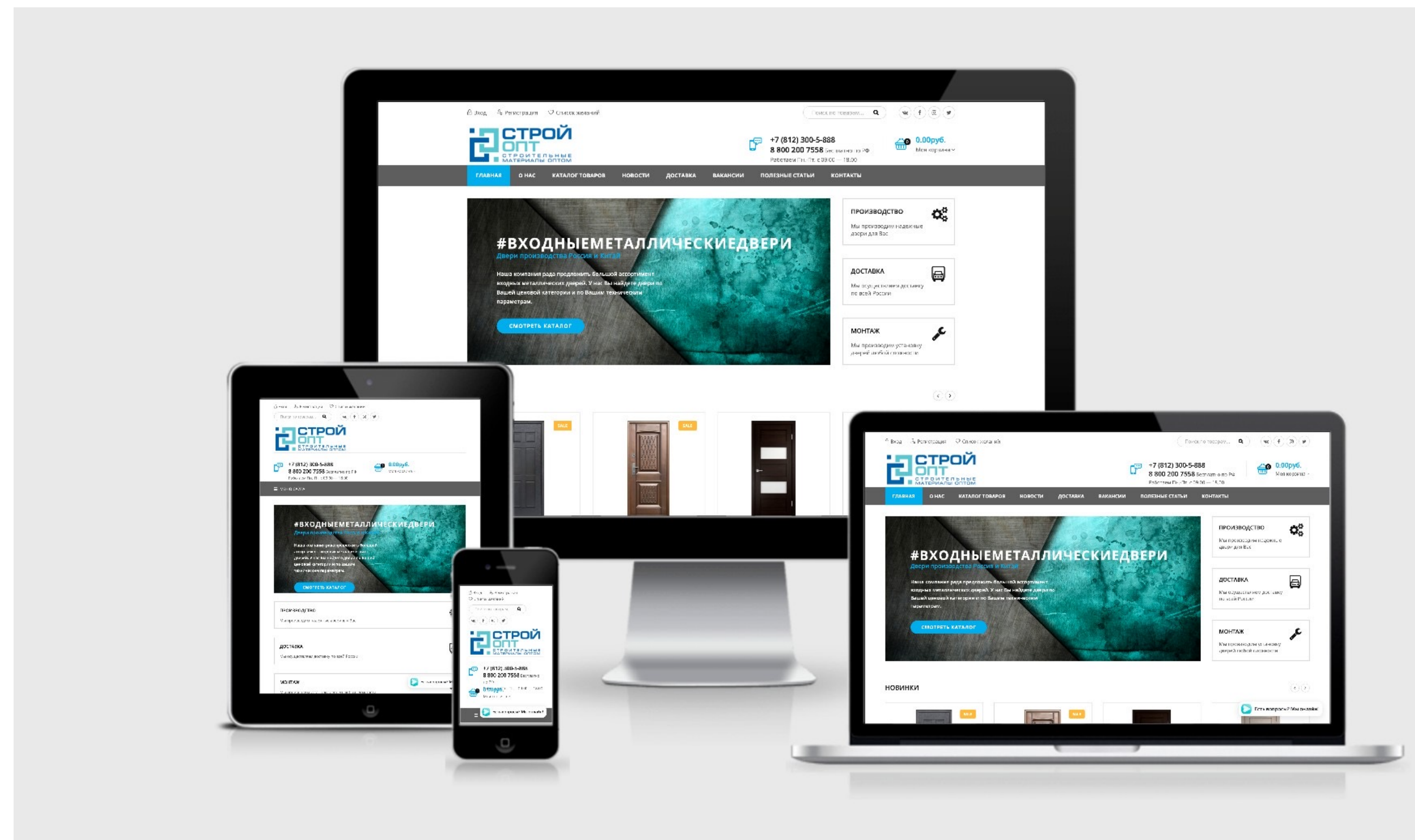


ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Создание онлайн-магазина с более чем 10 000 позиций.
- Лаконичный интерфейс.
- Личный кабинет с историей заказов и накопительной системой скидок.
- Простая структура сайта.
- Комфортная навигация по категориям и подкатегориям.
- Мобильная версия сайта должна быть полностью адаптирована под любые гаджеты.

ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Составление договора, подписание Спецификаций.
2. Составление и согласование технического задания на основе корпоративного стиля и требований Заказчика.
3. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
4. Верстка front-end сайта.
5. Верстка back-end сайта.
6. Загрузка позиций с уникальным описанием.
7. Презентация и сбор фидбэка.
8. Внесение корректировок, тестирование.
9. Создание инструкций для Администратора сайта.
10. Блок работ по SEO-оптимизации сайта.
11. Техническая поддержка на протяжении 6 месяцев после сдачи сайта.



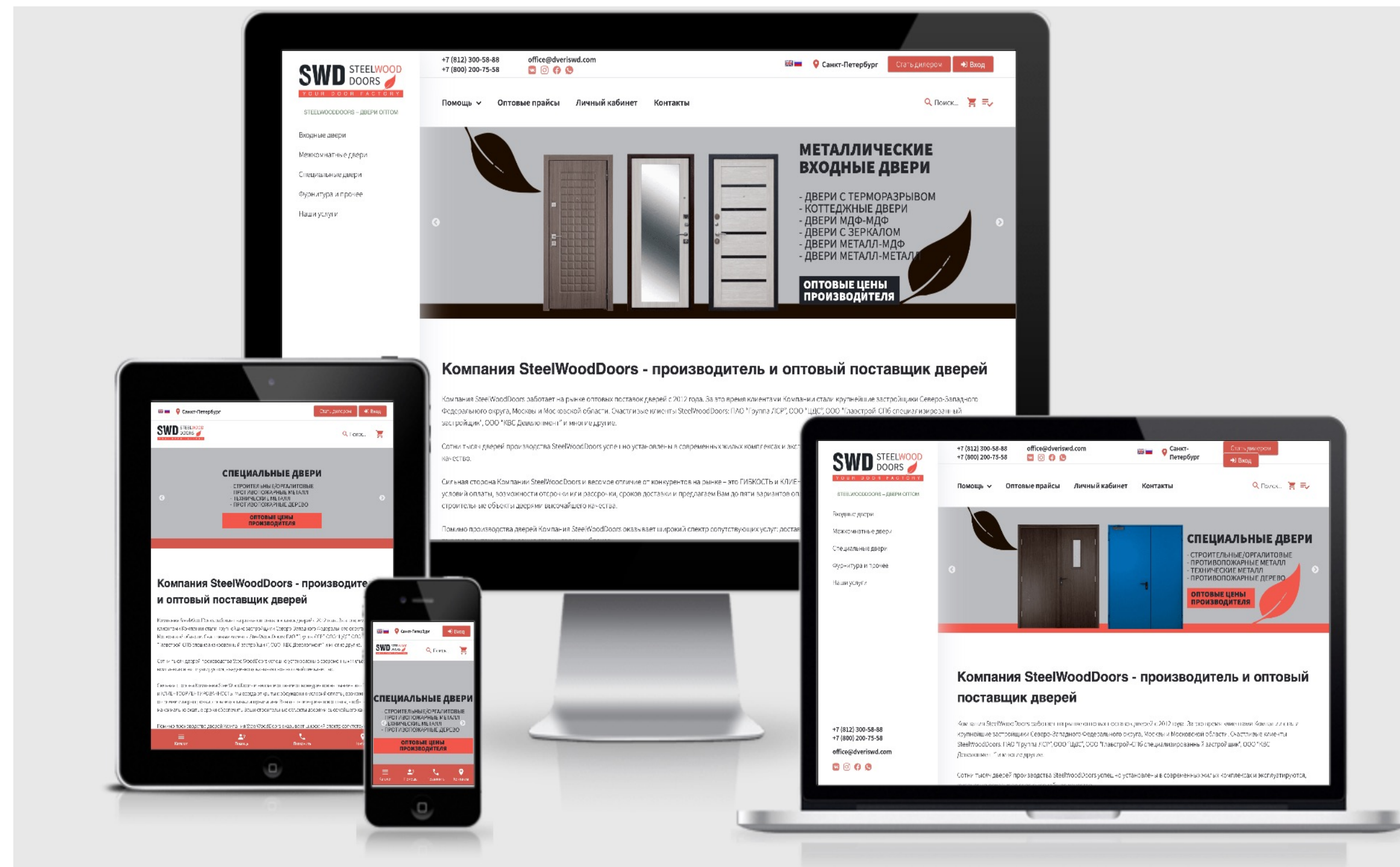


ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Создание онлайн-магазина со сложной товарной карточкой.
- Лаконичный интерфейс.
- Личный кабинет с историей заказов и накопительной системой скидок.
- Простая навигация по сайту.
- Комфортная навигация по категориям и подкатегориям.
- Мобильная версия сайта должна быть полностью адаптирована под любые гаджеты.
- Адаптация контента на сайте в соответствии с ролью авторизованного пользователя.

ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Составление договора, подписание Спецификаций.
2. Составление и согласование технического задания на основе корпоративного стиля и требований Заказчика.
3. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
4. Верстка front-end сайта.
5. Верстка back-end сайта.
6. Загрузка позиций с уникальным описанием.
7. Презентация и сбор фидбэка.
8. Внесение корректировок, тестирование.
9. Создание инструкций для Администратора сайта.
10. Блок работ по SEO-оптимизации сайта.
11. Техническая поддержка на протяжении 6 месяцев после сдачи сайта.



ДЕТИ НА КУХНЕ

Сайт образовательного проекта федерального масштаба «Дети на Кухне»

<https://detinakuhne.com/>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Уникальный дизайн с высоким уровнем вовлечения, рассчитанный как на детскую аудиторию, так и на взрослую.
- Строго определенные корпоративные и сочетающиеся с ними цвета.
- Анимированные объекты.
- Геймификация.
- Разделение направлений проекта в рамках сайта на образовательную онлайн-платформу и офлайн-площадку.
- Сайт должен быть полностью адаптирован под любые гаджеты.

ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Анализ имеющегося сайта, систематизация, оптимизация.
2. Составление договора, подписание Спецификаций.
3. Составление и согласование технического задания на основе аналитических данных.
4. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
5. Верстка front-end сайта.
6. Верстка back-end сайта.
7. Презентация и сбор фидбэка.
8. Внесение корректировок, тестирование.
9. Создание инструкций для Администратора сайта.
10. Техническая поддержка на протяжении 6 месяцев после сдачи сайта.



ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ И БЮРО ПЕРЕВОДОВ NEVATRANS

Сайт для центра юридических услуг
и бюро переводов «NevaTrans»

<https://nevatrans.com/>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Уникальный дизайн.
- Трехязычный сайт.
- Возможность заполнения многоступенчатой формы заказа перевода с прикреплением документа-источника.
- Подключение бота для контроля выполнения заказов.
- Разработка кабинета для управления заказами по техзаданию заказчика.
- Сайт должен быть полностью адаптирован под любые гаджеты.

ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Брифование.
2. Составление договора, подписание Спецификаций.
3. Составление и согласование технического задания на основе брифа.
4. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
5. Верстка front-end сайта.
6. Верстка back-end сайта.
7. Презентация и сбор фидбэка.
8. Внесение корректировок, тестирование.
9. Ввод в эксплуатацию.
10. Подключение корпоративной почты, бота в Telegram-чате.
11. Подготовка видео-инструкций для персонала.



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ РАЗРУШАЮЩЕГО И НЕРАЗРУШАЮЩЕГО КОНТРОЛЯ PROBO

Сайт для международной компании в сфере услуг разрушающего и неразрушающего контроля «PROBO»

<https://probo.ru/>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Уникальный дизайн, отражающий сложность сферы и высокую технологичность услуг.
- Сайт билингва.
- Сайт должен быть полностью адаптирован под любые гаджеты.

ЭТАПЫ РАБОТ:

1. Брифование.
2. Составление договора, подписание Спецификаций.
3. Составление и согласование технического задания на основе брифа.
4. Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
5. Верстка front-end сайта.
6. Верстка back-end сайта.
7. Презентация и сбор фидбэка.
8. Внесение корректировок, тестирование.
9. Ввод в эксплуатацию.
10. Подключение корпоративной почты.



САЙТ ДЛЯ МАГАЗИНА ПРЕМИАЛЬНЫХ ДВЕРЕЙ STEELWOODDOORS

Брендинг и сайт
для компании-производителя дверей

<https://swdoors.ru>

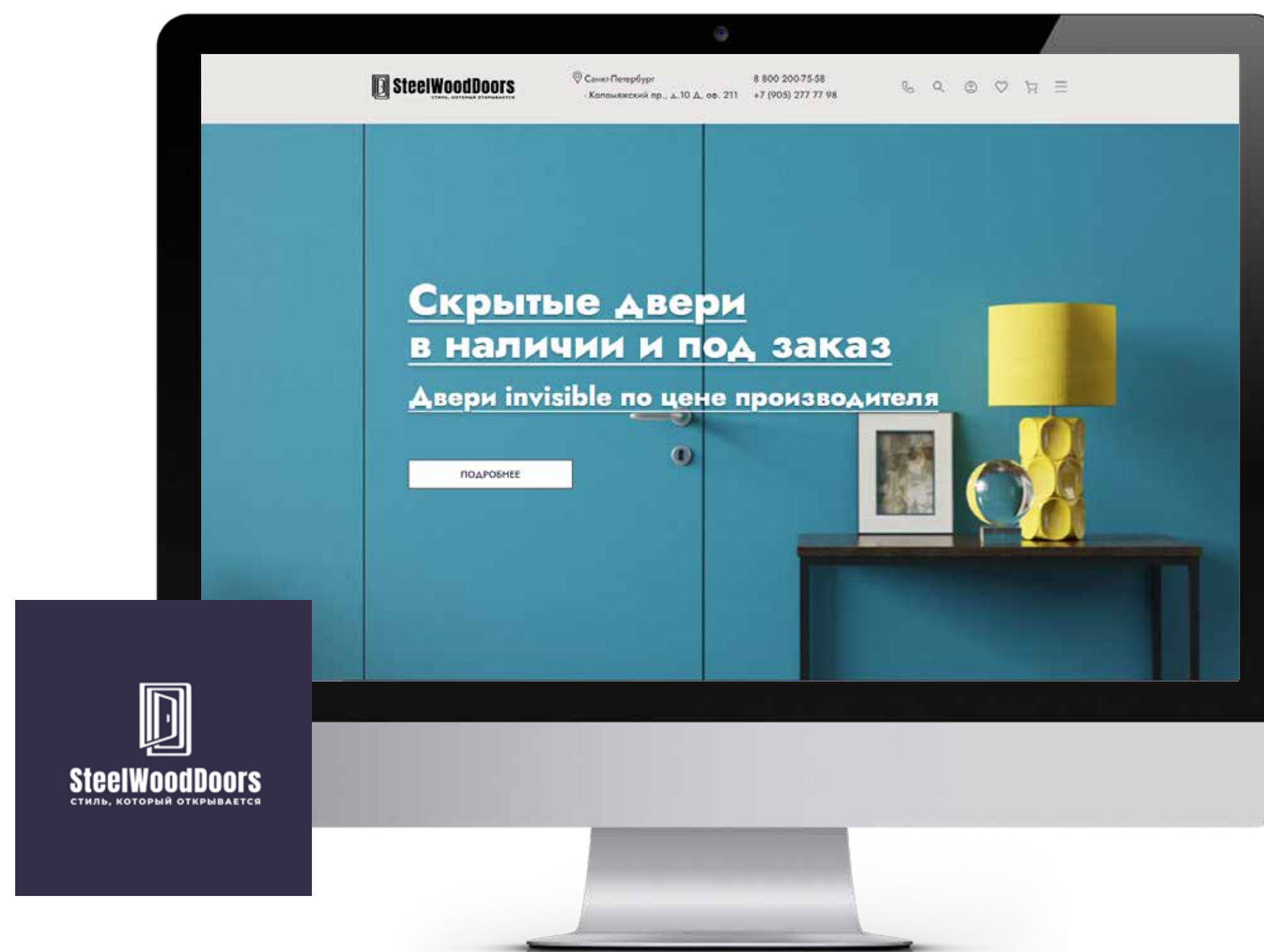


ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Разработка логотипа, разработка уникального дизайна сайта,
- Разработка визуальной концепции бренда.
- Адаптация сайта под любые гаджеты.
- Интеграция сайта с Битрикс 24 и Telegram ботами.

ЭТАПЫ РАБОТ:

- 1 Брифование.
- 2 Составление договора, подписание Спецификаций.
- 3 Составление и согласование технического задания на основе брифа.
- 4 Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
- 5 Верстка front-end сайта.
- 6 Верстка back-end сайта.
- 7 Презентация и сбор фидбэка.
- 8 Внесение корректировок, тестирование.
- 9 Ввод в эксплуатацию.
- 10 Интеграция сайта с Битрикс 24.
- 11 Интеграция форм обратной связи сайта с Telegram ботами.



ЛОГОТИП, СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И САЙТ ДЛЯ БРЕНДА ДЕТСКОЙ И ПОДРОСТКОВОЙ ОДЕЖДЫ ACE

Стратегия, логотип и сайт для бренда премиальной детской и подростковой одежды

<https://aceteens.ru>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Разработка логотипа, разработка уникального дизайна сайта,
- разработка визуальной концепции бренда.
- Адаптация сайта под любые гаджеты.
- Интеграция сайта с Битрикс 24.
- Интеграция сайта с Мой Склад.
- Интеграция сайта с системами онлайн-оплат и фискализации.
- Интеграция сайта со службами доставки.
- Интеграция сайта с Telegram ботами.

ЭТАПЫ РАБОТ:

- 1 Брифование.
- 2 Составление договора, подписание Спецификаций.
- 3 Составление и согласование технического задания на основе брифа.
- 4 Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
- 5 Верстка front-end сайта.
- 6 Верстка back-end сайта.
- 7 Презентация и сбор фидбэка.
- 8 Внесение корректировок, тестирование.
- 9 Ввод в эксплуатацию.
- 10 Интеграция сайта с Битрикс 24.
Интеграция сайта с Мой Склад.
Интеграция сайта с системами онлайн-оплат и фискализации.
Интеграция сайта со службами доставки.
Интеграция сайта с Telegram ботами.



ЛОГОТИП И САЙТ ДЛЯ ДИЛЕРА МЕБЕЛИ ИЗ ИСКУССТВЕННОГО РОТАНГА ROTANGMARKET

Логотип и сайт для дилера мебели из искусственного ротанга

<https://rotangmarket.ru>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

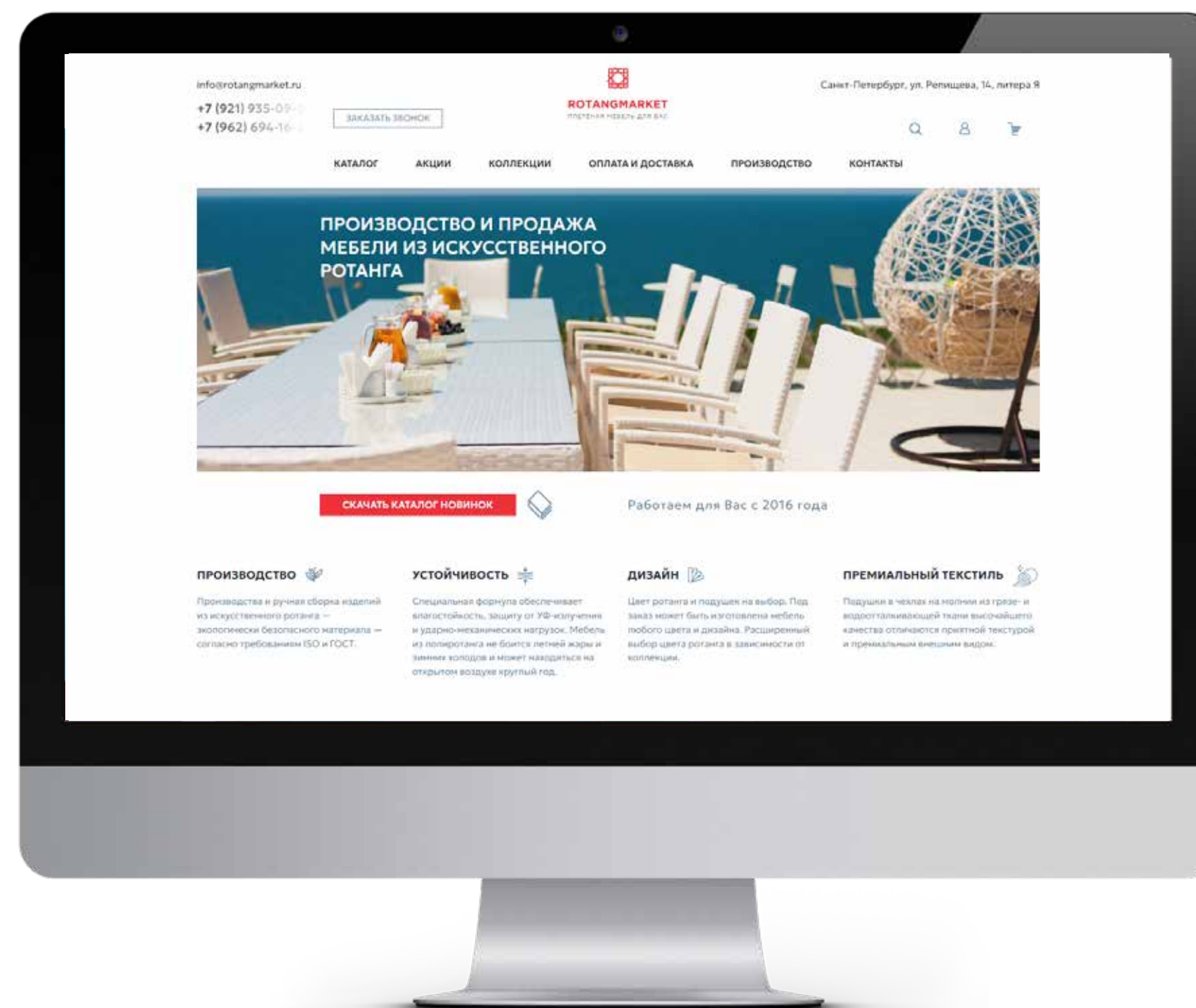
- Разработка логотипа, разработка уникального дизайна сайта, разработка визуальной концепции бренда.
- Адаптация сайта под любые гаджеты.
- Интеграция сайта с Telegram ботами.

ЭТАПЫ РАБОТ:

- 1 Брифование.
- 2 Составление договора, подписание Спецификаций.
- 3 Составление и согласование технического задания на основе брифа.
- 4 Создание, согласование, утверждение дизайн-макетов на основе технического задания.
- 5 Верстка front-end сайта.
- 6 Верстка back-end сайта.
- 7 Презентация и сбор фидбэка.
- 8 Внесение корректировок, тестирование.
- 9 Ввод в эксплуатацию.
- 10 Интеграция сайта с Telegram ботами.



ROTANGMARKET
ПЛЕТЁНАЯ МЕБЕЛЬ ДЛЯ ВАС



СТРАТЕГИЯ РАДУГА

Уникальная креативная концепция новогодних праздников для ТРК «Питер Радуга»



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Создание уникальной креативной концепции новогодних праздников для ТРК «Питер Радуга».
- Формирование пула торжественных мероприятий.
- Креативный копирайтинг под пул мероприятий.
- Обеспечение освещения мероприятий в ключевых онлайн СМИ и офлайн СМИ Санкт-Петербурга.



СТРАТЕГИЯ РАДУГА SMM

Стратегия продвижения ТРК «Питер Радуга» в социальных сетях



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Разработка долгосрочной Стратегии продвижения ТРК «Питер Радуга» в социальных сетях.
- Аудит конкурентов.
- Отстраивание ТРК «Питер Радуга» от конкурентов в социальных сетях.
- Постановка целей и формирование задач.
- Сегментирование и описание сегментов целевой аудитории.
- Формирование контент-плана.



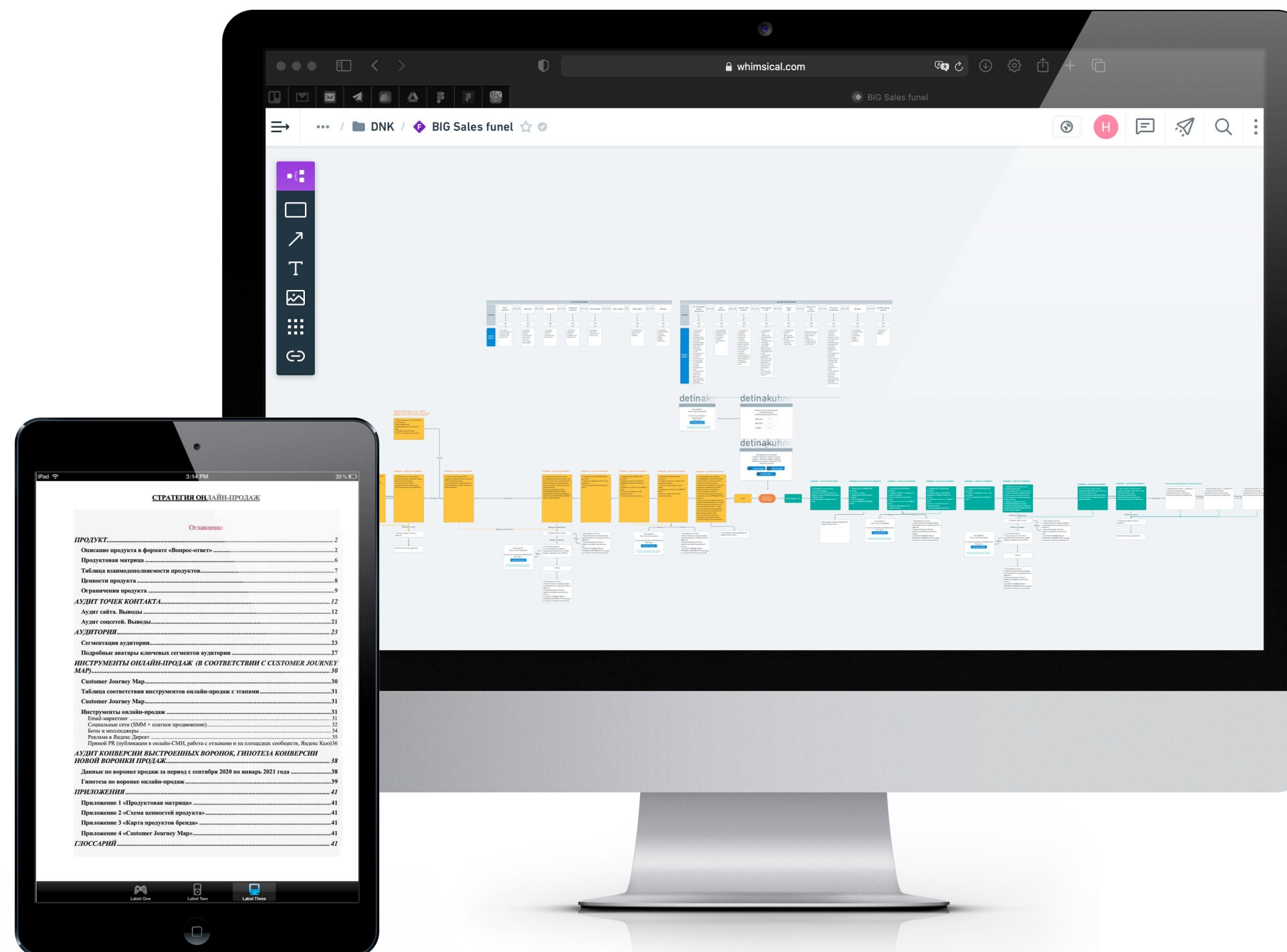
СТРАТЕГИЯ ДЕТИ НА КУХНЕ

Маркетинговая стратегия для онлайн-продвижения проекта «Дети на Кухне»



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Аудит конкурентов.
- Отстраивание проекта «Дети на Кухне» от конкурентов.
- Постановка целей и формирование задач.
- Сегментирование и описание сегментов целевой аудитории.
- Разработка продуктовой матрицы.
- Формирование дополнительной стоимости продуктов за счет ценностей проекта.
- Разработка многоступенчатой воронки онлайн-продаж.
- Подбор пула инструментов для реализации Стратегии, их интеграция на площадке.
- Формирование бюджета для реализации маркетинговой онлайн-стратегии.



ТРАФИК НЕПАРАДНЫЙ

ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- Обеспечить sold out (всего: 1680 человек) на 21 мероприятии с участием писателей России на Секции «ЧТЕНИЕ» в рамках 15-го Международного Санкт-Петербургского Культурного Форума.

РЕЗУЛЬТАТ:

- Sold out на 21 мероприятие (всего: 1680 человек).
- Стоимость одного участника мероприятия 33 рубля.
- Использованные каналы: email-маркетинг, контекстная реклама, социальные сети (таргетинг).

14–16 НОЯБРЯ '19

VIII САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КУЛЬТУРНЫЙ
ФОРУМ

КНИЖНЫЙ
ПЕТЕРБУРГ

Генерация трафика на сайт для обеспечения проведения мероприятий Секции «ЧТЕНИЕ» в рамках Санкт-Петербургского Культурного Форума. При поддержке РОССИЙСКОГО КНИЖНОГО ФОНДА



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА АЛАНДМЕД

Комплексные услуги по digital-маркетингу
для медицинского центра «АландМед»

<https://alandmed.ru/>



ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

Комплексный digital-маркетинг медицинской организации:

- SEO-продвижение,
- ведение социальных сетей,
- ведение рекламных кампаний в ЯндексДирект,
- email-маркетинг.

РЕЗУЛЬТАТ:

1. На 55% больше кликов по сравнению с ключевыми конкурентами.
2. На 14% больше целевых визитов по сравнению с ключевыми конкурентами.
3. На 51% меньше расходов по сравнению с ключевыми конкурентами.
4. На 68% ниже стоимость клика по сравнению с ключевыми конкурентами.
5. Выход на 1-2 страницу органической выдачи по целевым запросам в поиске Яндекс.
6. Рост посетителей сайта на 20%.
7. Снижение стоимости лида на 50%.



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ СЕТИ РЕСТОРАНОВ И КУЛИНАРНЫХ ШКОЛ «ДЕТИ НА КУХНЕ»

Комплексные услуги по digital-маркетингу сети ресторанов и кулинарных школ «Дети на кухне»

<https://detinakuhne.com>

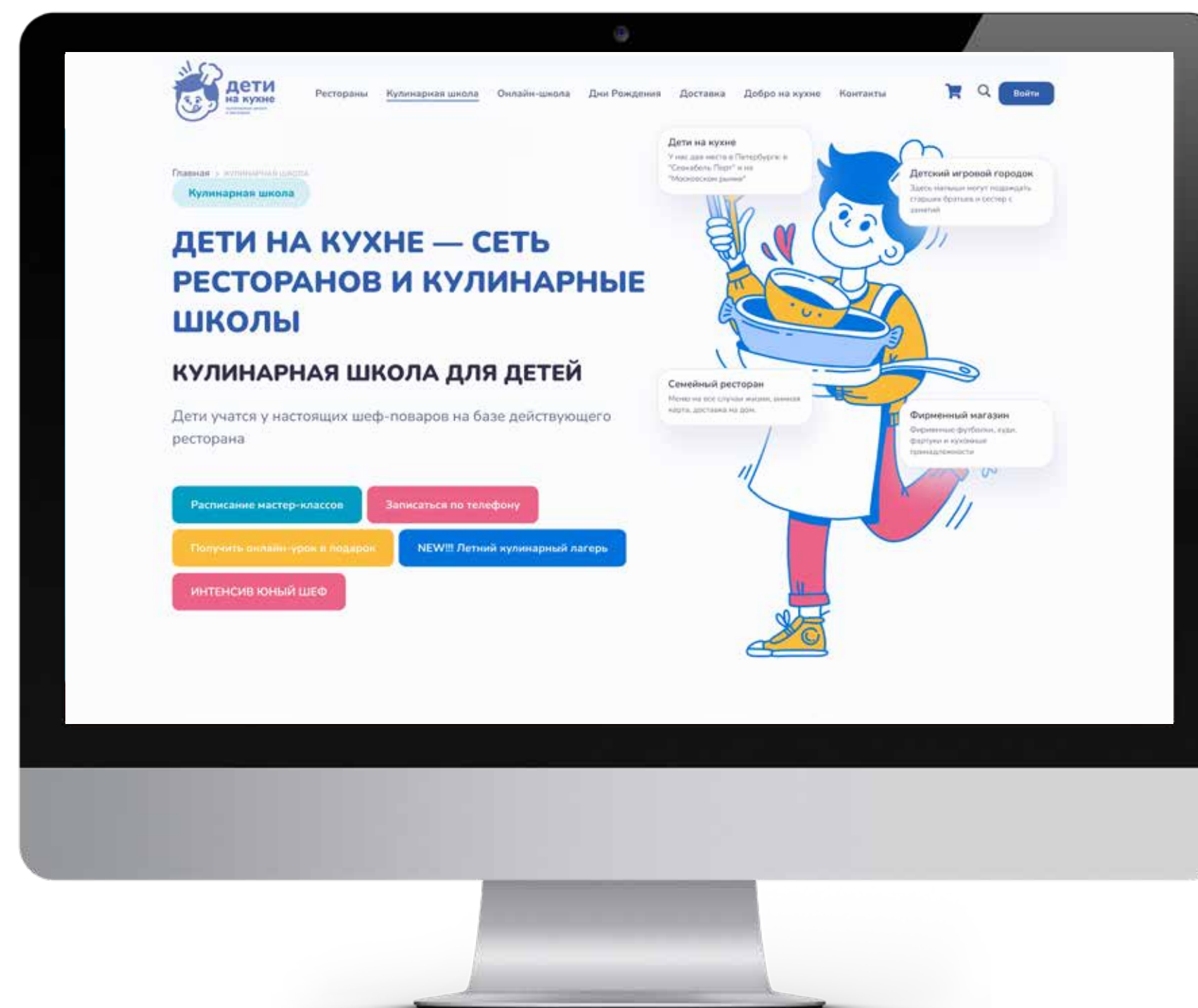


ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА:

- SEO-продвижение,
- ведение Яндекс Бизнес, Яндекс Дзен,
- ведение рекламных кампаний в Яндекс Директ,
- email-маркетинг.

РЕЗУЛЬТАТ:

- 1 Снижение стоимости лида на 60%.
- 2 Выход на 1-2 страницу органической выдачи по целевым запросам в поиске Яндекс.
- 3 Рост посетителей сайта на 1000%.
- 4 Увеличение охватов в Дзен на 1000%.
- 5 Знак Хорошее место от Яндекс Бизнес.



БРЕНДИНГ: ОТ КОНЦЕПЦИИ ДО ПРОДАЖ



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ,
ОПТОВЫЙ ПОСТАВЩИК ДВЕРЕЙ
«SteelWood Doors»



РОССИЙСКИЙ БРЕНД ОДЕЖДЫ
СТИЛЯ СПОРТ-ШИК



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ПЛЕМЕННОЙ ЗАВОД
ГРАЖДАНСКИЙ»



КУРСЫ РЕКРЕАЦИОННЫХ
ТРЕНИРОВОК



БРЕНД ДЕТСКОЙ
И ПОДРОСТКОВОЙ ОДЕЖДЫ



МАГАЗИН СВЕЖИХ ФРУКТОВ
И ТОВАРОВ ДЛЯ ЗОЖ



МАГАЗИН ЧАЯ
И СОПУТСТВУЮЩИХ ТОВАРОВ



РЕБРЕНДИНГ ЗАГОРОДНОГО ОТЕЛЯ
И ВОДНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА



КЛИНИНГОВАЯ СЛУЖБА



ДИЛЕР МЕБЕЛИ ИЗ
ИСКУССТВЕННОГО РОТАНГА



КОМПАНИЯ-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ДВЕРЕЙ

НЕКОТОРЫЕ КЛИЕНТЫ

