

Светлана Филиппова

13 лет работы от позиции маркетолога до директора по маркетингу.

За это время собрала уникальный опыт успешной реализации многих сотен проектов в различных рыночных нишах: автобизнес, коммерческая недвижимость (ТРЦ), гостиничный и ресторанный бизнес.

У меня высшее экономическое образование и множество дипломов о повышении квалификации.



АВТОБИЗНЕС

Проведен реинжиниринг (перестройка) маркетинговых процессов: сделан глубокий анализ и увеличена эффективность от маркетинговой деятельности для крупнейшей автомобильной группы компаний города «Автомаркет».

- Проведен ряд стимулирующих маркетинговых кампаний, который дал рост трафика на 30%;
- Внедрена система сквозной аналитики, что позволило оптимизировать кампании и сократить расходы на маркетинг на 23%;
- Налажена работа CRM -системы, автоматизированы выгрузки на сайты дилерских центров;
- Открыто 4 автосалона; проведен ребрендинг 5 дилерских центров;
- Разработан сайт для группы компаний и новый фирменный стиль;
- ORM: проведена работа по управлению репутацией компании в сети, вырос рейтинг компании в поисковых системах с 3,3 до 4,7 балла;
- Получила звание «Лучший маркетолог Бренда Kia» по Северо-Западному округу России.

KIA HAVAL CHERY

EXEED MAZDA VAZ GAZ



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Крупнейший на Кольском полуострове ТРЦ «Мурманск Молл»

- Проведено более 100 мероприятий: концерты, фэшн-показы, вокальные конкурсы, танцевальные баттлы, спортивный марафон, мастер-классы, социальные проекты и пр. С участием звезд: стилист Александр Рогов, гр. «Отпетые Мошенники» и др.;
- Трафик: запуск стимулирующих акций, которые привели к росту трафика на 212%, росту среднего чека на 42% за период акции;
- Запуск проекта «Детский клуб «Северята»»: организованы бесплатные мастер-классы для маленьких гостей ТРЦ от арендаторов (Сбарро, Game Station, «Буду Мамой» и пр.);
- Привлечение партнеров на информационной и коммерческой основе, монетизация составила около 8.000.000 руб.;
- Развитие гостевого сервиса: установка зон зарядки мобильных телефонов, фотозон, проката колясок, зоны хранения тележек и пр.



ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

Отель Park Inn by Radisson
Полярные Зори Мурманск

Была проведена работа по аналитике существующей маркетинговой системы на объекте, введен ряд изменений, которые дали положительный эффект:

- Рост трафика на 20% за счет расширения партнерской сети порталов бронирования (Ostrovok, Hotels, Booking.com etc);
- Работа с NPS, контроль показателя, работа с персоналом. Удалось увеличить на 1,2 пункта за 2 года;
- Дополнительная выручка за счет внедрения пакетных предложений услуг отеля: свадебный, романтик. Монетизация составила 1.800.000 руб.
- Ребрендинг - замена всей визуализации отеля: вывески, навигационные таблички, POSM и пр.;
- Организация мероприятий: джаз-концерты, выставки, квизы, ежегодный День Благодарения для гостей отеля с целью повышения лояльности.



РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС

Сеть ресторанов «Кружка»/ Ресторанный Синдикат

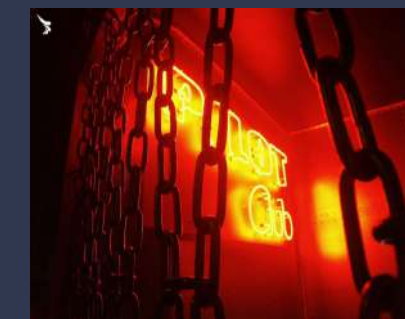
- Организовано более 80 мероприятий с участием звезд сцены: гр. «Руки Вверх», «Русский Размер», «Отпетые Мошенники», Лада Дэнс и др.;
- Запуск 5 новых заведений сети в регионе: от этапа проектирования интерьера до официального открытия и запуска рекламных кампаний;
- Привлечение партнеров мероприятий. Монетизация привлеченных средств: около 10.000.000 р.;
- Организация продаж новых рекламных возможностей, привлечение дополнительного дохода 4,5 млн руб. за месяц;
- Запуск проекта «Кружка ТВ» с монетизацией до 4 млн.руб. в месяц.



КЛУБНЫЙ БИЗНЕС

Ночной клуб «Пилот»

- Организовано более 100 мероприятий с участием звезд отечественной и мировой сцены: Dash Berlin, D.Ramirez, Aly&Fila, The Prodigy, Matt Darey, Cosmic Gate, Dj Romeo, Serge Devant, «Гости из Будущего», Митя Фомин, Баста, Гуф и др.;
- Рост посещаемости на 30% и выручки на 25% за счет проведения комплексных стимулирующих акций;
- Привлечение партнеров мероприятий - информационных и спонсоров. Снижение за счет этого затрат на маркетинг и дополнительное стимулирование трафика. Монетизация привлеченных средств: около 10.000.000 р.;
- Запуск проекта «Студенческий четверг», что привело к росту трафика на 70% и выручки на 90%.



ЗАПУСТИТЕ ВОЛНУ ПРОДАЖ
УЖЕ СЕГОДНЯ!

Miss.filippova@icloud.com
+7 911 304 34 84