



Половнев Илья Михайлович

Мужчина, 24 года, родился 28 июля 2000

+7 (929) 4332633 — предпочитаемый способ связи

Проживает: Иркутск

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Маркетолог

80 000

₽

Специализации:

— Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 6 лет 3 месяца

Сентябрь 2023 —
настоящее время
1 год 5 месяцев

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

Маркетолог

Сферы деятельности:

1. Строительство

- Разработка рекламных кампаний для продвижения строительных материалов и услуг.
- Анализ конкурентов и разработка уникального торгового предложения (УТП).

2. Бьюти-индустрия

- Создание контент-плана для социальных сетей косметического бренда.
- Организация и проведение фотосессий для рекламы продукции.

3. Сфера услуг

- Запуск таргетированной рекламы для агентства недвижимости.
- Внедрение CRM-системы для автоматизации маркетинговых процессов.

Основные задачи:

- Проведение анализа рынка и целевой аудитории.
- Разработка стратегий продвижения продуктов и услуг.
- Создание контента для различных каналов коммуникации (социальные сети, email-рассылки, сайты).
- Настройка и ведение рекламных кампаний в интернете.
- Анализ эффективности проведенных мероприятий и корректировка стратегии при необходимости.
- Взаимодействие с подрядчиками и партнерами для выполнения задач проекта.

Апрель 2023 —
Август 2023
5 месяцев

Зеленый остров

Маркетолог

Обязанности:

- Участие в разработке стратегии компании;

- Подготовка отчетов и презентация руководству;
- Планирование и проведение рекламно-маркетинговой деятельности (организация участия в выставках, проведение рекламных кампаний в Интернете, PR-активность);
- Разработка и контроль маркетингового бюджета;
- Разработка и контроль KPI's отдела маркетинга;
- Анализ эффективности проведенных маркетинговых акций;
- Управление корпоративным сайтом;
- Разработка содержания рекламных баннеров;
- Поиск новых рекламных площадок;
- Подготовка рекламно-информационных материалов;
- Работа с подрядчиками (рекламными и креативными агентствами);
- Подготовка ежемесячных обзоров рынка;
- Мониторинг и анализ конкурентной среды.

Результаты:

- Повышение узнаваемости бренда компании;
- Привлечение новых клиентов с тематических выставок;
- Улучшение юзабилити сайта;
- Увеличение количества поступающих звонков в компанию

Октябрь 2022 —
Март 2023
6 месяцев

Юниттрак Маркетолог

Обязанности:

- Разработка маркетингового плана (SWOT-анализ, STEP-анализ, сегментация потребителей, позиционирование услуг компании);
- Участие в ценообразовании;
- Разработка новой структуры сайта;
- Разработка рекомендаций по улучшению юзабилити сайта;
- Написание контента для сайта компании;
- Подготовка и организация участия компании в тематических выставках;
- Разработка РИМ (рекламные листовки, лифлеты, буклеты, визитки, баннеры и др);
- Подготовка информационных материалов о компании;
- Яндекс.Метрика — анализ, выводы, рекомендации;
- Работа с контекстной рекламой (Яндекс.Директ);
- SEO -продвижение: составление и анализ семантического ядра, работа с подрядчиками;
- Поддержка обратной связи с клиентами, выяснение качества предоставленных услуг;
- Разработка маркетингового плана и презентация руководству.

Результаты:

- Способствовал повышению качества обслуживания клиентов и количества поступающих звонков от потенциальных клиентов;
- Оптимизировал ценовую и ассортиментную политику, как результат повысилась рентабельность деятельности компании.

Август 2021 —
Декабрь 2021
5 месяцев

Руфактура Маркетолог

Основные обязанности:

- Разработка и реализация маркетинговых стратегий для продвижения строительных услуг и объектов недвижимости.
- Управление командой дизайнеров и копирайтеров.

- Анализ эффективности рекламных кампаний и внесение корректировок.
- Внедрение новых инструментов и технологий для повышения эффективности работы отдела.

Основные достижения и результаты

За год работы в компании «СтройИнвест» я провел ряд мероприятий, направленных на увеличение продаж и улучшение имиджа компании. Вот некоторые из них:

1. Разработка новой стратегии продвижения

- Что сделали: Пересмотрели текущую маркетинговую стратегию, выделили слабые места и разработали новую концепцию, ориентированную на увеличение узнаваемости бренда и привлечения новых клиентов.

- Результаты: За счет использования новых каналов коммуникации и таргетированной рекламы увеличили количество обращений на 45%. Рост числа уникальных посетителей сайта составил 60%.

2. Оптимизация сайта под SEO

- Что сделали: Провел полный аудит сайта и внедрил изменения, направленные на улучшение позиций в поисковых системах. Были добавлены новые страницы, оптимизированы мета-теги, тексты и изображения.

- Результаты: Увеличился органический трафик на 70%, что привело к росту количества заявок на консультации с сайта на 50%.

3. Запуск рекламной кампании в социальных сетях

- Что сделали: Организовал масштабную рекламную кампанию в Instagram, Facebook и VK, направленную на продвижение новостроек и специальных предложений компании.

- Результаты: Количество подписчиков в социальных сетях увеличилось на 80%, а число лидов, полученных через социальные сети, возросло на 65%. Конверсия из лида в продажу составила 12%.

Итоговые результаты за год

- Рост продаж: На 25%
- Увеличение прибыли: На 17%
- Повышение узнаваемости бренда: На 40%
- Снижение стоимости привлечения клиента (CAC): На 15%

Февраль 2018 —
Июль 2021
3 года 6 месяцев

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

Руководитель проекта

- Стратегическое планирование и управление компанией.
- Разработка и реализация маркетинговых стратегий для продвижения услуг по картам и SERM.
- Управление небольшой командой сотрудников, включая маркетологов и дизайнера.
- Анализ финансовых показателей и оптимизация расходов.
- Взаимодействие с клиентами и партнерами.

Основные достижения и результаты

За три года работы в качестве основателя и генерального директора проекта «Маркетинг Карты», я смог добиться значимых успехов, несмотря на ограниченный размер команды. Вот некоторые из ключевых достижений:

1. Запуск и развитие проекта

- Что сделали: Создали компанию с нуля, разработав уникальную бизнес-модель, основанную на предоставлении услуг по продвижению через карты и управлению репутацией в поисковых системах (SERM). Начали с небольшой команды из пяти человек, каждый из которых выполнял несколько ролей.

- Результаты: За первый год работы привлекли более 30 клиентов, среди которых средние и малые бизнесы региона. Общая выручка за первый год составила 2 млн рублей.

2. Развитие клиентской базы

- Что сделали: Внедрили активную стратегию привлечения клиентов, используя холодные звонки, email-рассылки и таргетированную рекламу. Также активно участвовали в локальных выставках и конференциях.

- Результаты: Клиентская база выросла на 100% ежегодно. К концу третьего года работы общее количество активных клиентов составило более 90. Средний чек увеличился на 15%.

3. Оптимизация процессов и автоматизация

- Что сделали: Внедрили простые, но эффективные инструменты автоматизации маркетинга и управления проектами, такие как Trello и Mailchimp. Это позволило сократить время на выполнение рутинных задач и увеличить эффективность работы команды.

- Результаты: Производительность команды увеличилась на 25%, что позволило обрабатывать большее количество запросов и проектов одновременно. Сокращение затрат на операционные расходы составило 10%.

4. Расширение спектра услуг

- Что сделали: Добавили дополнительные услуги, такие как SEO-аудит и контент-маркетинг, что позволило предложить клиентам более комплексные решения и увеличить средний чек.

- Результаты: Доходность компании увеличилась на 30% за счет расширения спектра услуг. Средняя маржинальность проекта составила 22%.

5. Формирование устойчивой команды

- Что сделали: Нанимали квалифицированных специалистов, организовали регулярные встречи для обсуждения стратегии и развития. Ввели систему мотивации, основанную на достижении ключевых показателей эффективности (KPI).

- Результаты: Уровень текучести кадров сократился до минимума. Команда стала более сплоченной и эффективной, что положительно сказалось на результатах работы.

Итоговые результаты за три года

- Рост выручки: На 180%

- Увеличение прибыли: На 160%

- Количество клиентов: Более 90 активных клиентов

- Средний чек: Увеличение на 15%

Причина расформирования - необходимость переквалификации, расширения спектра услуг, проблемы с сервисами Google (карты, реклама) - оказали значительную роль. Было решено разойтись и действовать как отдельные специалисты.

Образование

Неоконченное высшее

2025

Ирниту
ИВТ, АТБП

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Adobe Photoshop Продвижение бренда Графический дизайн
Планирование маркетинговых компаний Маркетинговые исследования
SMM Интернет-реклама Ведение групп в социальных сетях Дизайн
Графические редакторы Копирайтинг Наполнение контентом
Производство рекламных материалов Web-дизайн MS PowerPoint
Визуализация Реклама Интернет маркетинг
Администрирование сайтов Web Design Веб-дизайн
Продвижение сайтов Руководство коллективом SEO оптимизация
Баннерная реклама SERM

Дополнительная информация

Обо мне

Все кейсы можно посмотреть здесь: <https://teletype.in/@dungorm/Keys>

Дизайн-портфолио: <https://clck.ru/3FqYVN>

Профессиональные навыки

Аналитические компетенции:

- Анализ рынка: проведение комплексных исследований конкурентной среды, выявление ключевых трендов и тенденций.
- SWOT-анализ: оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз внешней среды.
- Маркетинговая аналитика: анализ данных рекламных компаний, включая ROI, CTR, конверсию и другие ключевые метрики эффективности.
- Когортный анализ: сегментация аудитории по когортам для оценки удержания клиентов и оптимизации маркетинговых стратегий.
- A/B тестирование: планирование и реализация тестов для повышения эффективности рекламных материалов и веб-сайтов.
- Google Analytics/Яндекс.Метрика: настройка целей, событий, отчетов и мониторинг показателей посещаемости сайта.

Дизайн и креатив:

- Графический дизайн: разработка визуальных концепций для рекламных компаний, создание баннеров, логотипов, инфографики.
- UI/UX дизайн: проектирование пользовательских интерфейсов с учетом поведения пользователей и улучшения юзабилити.
- Создание презентационных материалов: подготовка коммерческих предложений, кейс-стади, промо-материалов.

Контекстная реклама:

- Настройка и ведение рекламных компаний в Google Ads и Яндекс.Директ: работа с ключевыми словами, управление ставками, оптимизация бюджетов.
- Ремаркетинг: настройка ретаргетинга для возвращения пользователей на сайт и увеличения конверсии.
- Оптимизация рекламных компаний: регулярный мониторинг KPI, корректировка ставок и текстов объявлений для достижения максимальной эффективности.

Таргетированная реклама:

- Работа с платформами Facebook Ads Manager, MyTarget, VK Реклама: создание и

управление рекламными кампаниями, подбор целевой аудитории.

- Таргетинг по интересам и поведению: использование поведенческих и демографических характеристик для точного попадания в целевую аудиторию.
- Тестирование гипотез: проведение экспериментов с различными форматами рекламы и сегментами аудитории для поиска наиболее эффективных подходов.

Контент-маркетинг:

- Разработка контент-стратегии: определение типов контента, каналов распространения и графика публикаций.
- Создание контента: написание статей, блог-постов, пресс-релизов, сценариев для видеороликов.
- SEO-копирайтинг: адаптация текста под требования поисковых систем с использованием ключевых слов и LSI-фраз.
- Управление контентом: контроль качества публикуемого материала, взаимодействие с авторами и редакторами.

SEO и SERM:

- Поисковая оптимизация (SEO): внутренняя и внешняя оптимизация сайтов, улучшение позиций в поисковой выдаче.
- SERM (управление репутацией в поисковых системах): мониторинг отзывов и упоминаний бренда, работа над улучшением имиджа компании в интернете.
- Link building: привлечение качественных ссылок на сайт для повышения авторитетности ресурса.
- Анализ конкурентов: исследование SEO-стратегий конкурентов, выявление их сильных и слабых сторон.

Создание сайтов:

- CMS (WordPress, Tilda, Bitrix): настройка и администрирование сайтов на популярных платформах управления контентом.
- WebGL: использование технологии для внедрения 3D-элементов в сайты, создание анимаций и интерактивных эффектов.

Работа с нейронными сетями:

- Генерация контента: использование нейросетей для автоматизации создания текстов, изображений и видео.