

mindbox

обо всем
за 15 минут



Что такое Mindbox?

- Основана в 2006, как сервис автоматизации маркетинга
- 0 рублей инвестиций, прибыльны с 1 дня
- 70 сотрудников
- 180 заказчиков в РФ / СНГ: средние и крупные компании
- 75М покупателей в БД клиентов, 700 млн действий в месяц
- Going global in 2017

Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Будет



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Будет

Маркетинг - ругательство.



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание,
создание ложного впечатления о продукте

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание,
создание ложного впечатления о продукте

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать
осозанный выбор.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание,
создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями,
минимум пользы покупателю

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать
осознанный выбор.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание, создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями, минимум пользы покупателю

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать осознанный выбор.

Хватит спамить. Покупатели - люди, а не трафик. Не “конвертируем трафик”: работаем с каждым клиентом персонально.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание, создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями, минимум пользы покупателю

Непрозрачность: интеграционный хаос, конкуренция комиссиями и откатами.

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать осознанный выбор.

Хватит спамить. Покупатели - люди, а не трафик. Не “конвертируем трафик”: работаем с каждым клиентом персонально.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание, создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями, минимум пользы покупателю

Непрозрачность: интеграционный хаос, конкуренция комиссиями и откатами.

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать осознанный выбор.

Хватит спамить. Покупатели - люди, а не трафик. Не “конвертируем трафик”: работаем с каждым клиентом персонально.

Централизованные данные. Прозрачность, аудируемые честные метрики. Бизнес умеет управлять маркетингом.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание, создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями, минимум пользы покупателю

Непрозрачность: интеграционный хаос, конкуренция комиссиями и откатами.

Срубить бабосов здесь и сейчас

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать осознанный выбор.

Хватит спамить. Покупатели - люди, а не трафик. Не “конвертируем трафик”: работаем с каждым клиентом персонально.

Централизованные данные. Прозрачность, аудируемые честные метрики. Бизнес умеет управлять маркетингом.



Мы меняем подход к маркетингу, глобально

Сейчас

Маркетинг - ругательство.

Назойливые продажи, навязывание, создание ложного впечатления о продукте

Спам, работа с аудиториями, минимум пользы покупателю

Непрозрачность: интеграционный хаос, конкуренция комиссиями и откатами.

Срубить бабосов здесь и сейчас

Будет

Маркетинг - точная наука: цифры и логика.

Перестать “впаривать”, предлагать осознанный выбор.

Хватит спамить. Покупатели - люди, а не трафик. Не “конвертируем трафик”: работаем с каждым клиентом персонально.

Централизованные данные. Прозрачность, аудируемые честные метрики. Бизнес умеет управлять маркетингом.

Заработок от долгосрочной пользы клиенту



Откуда такое взялось?

Слабая конкуренция и высокая маржинальность

Требования кратного роста завтра без оглядки на послезавтра

Короткий горизонт планирования

Олдскульный подход (охват и частота) применяем к прямым каналам

Отсутствие опыта, знаний, примеров, софта

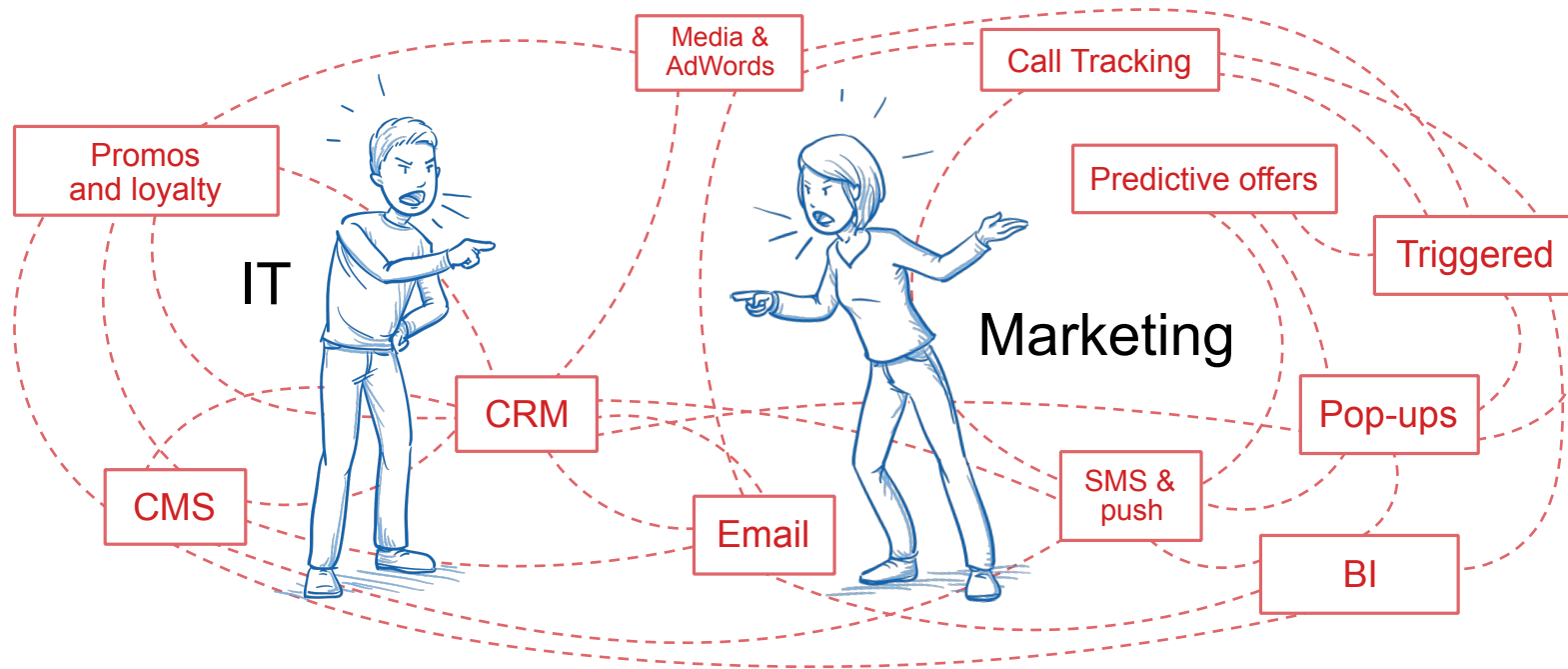
Непрозрачность и сложности с измерением маркетинга



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Технологии - ключевое препятствие



Как мы собираемся все это менять?



Как мы собираемся все это менять?

**Правильная
технология:**

централизация

прозрачность

инструмент для быстрых
изменений

упаковка опыта в продукт



Как мы собираемся все это менять?

Правильная технология:

централизация

прозрачность

инструмент для быстрых
изменений

упаковка опыта в продукт

Справедливое ценообразование:

разделение рисков с
клиентом

нет привязки и KPI от
“синтетических” метрик

свобода экспериментов



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Как мы собираемся все это менять?

Правильная технология:

централизация

прозрачность

инструмент для быстрых изменений

упаковка опыта в продукт

Справедливое ценообразование:

разделение рисков с клиентом

нет привязки и KPI от “синтетических” метрик

свобода экспериментов

Обучение клиентов и себя:

кейсы и исследования

работа команд на интересных сценариях бесплатно для клиента

обучение





EMAIL SHOW
Форум по email-маркетингу



Единая маркетинговая платформа

Многоканальные рассылки



E-mail



SMS



Viber



Pop-ups



Web &
Mobile push



Custom

Маркетинг CRM



E-commerce



Retail stores



Mobile apps



Personalization



Reporting



Product
recommendations

Лояльность и акции



Bonuses



Promos



Discounts



Promo codes



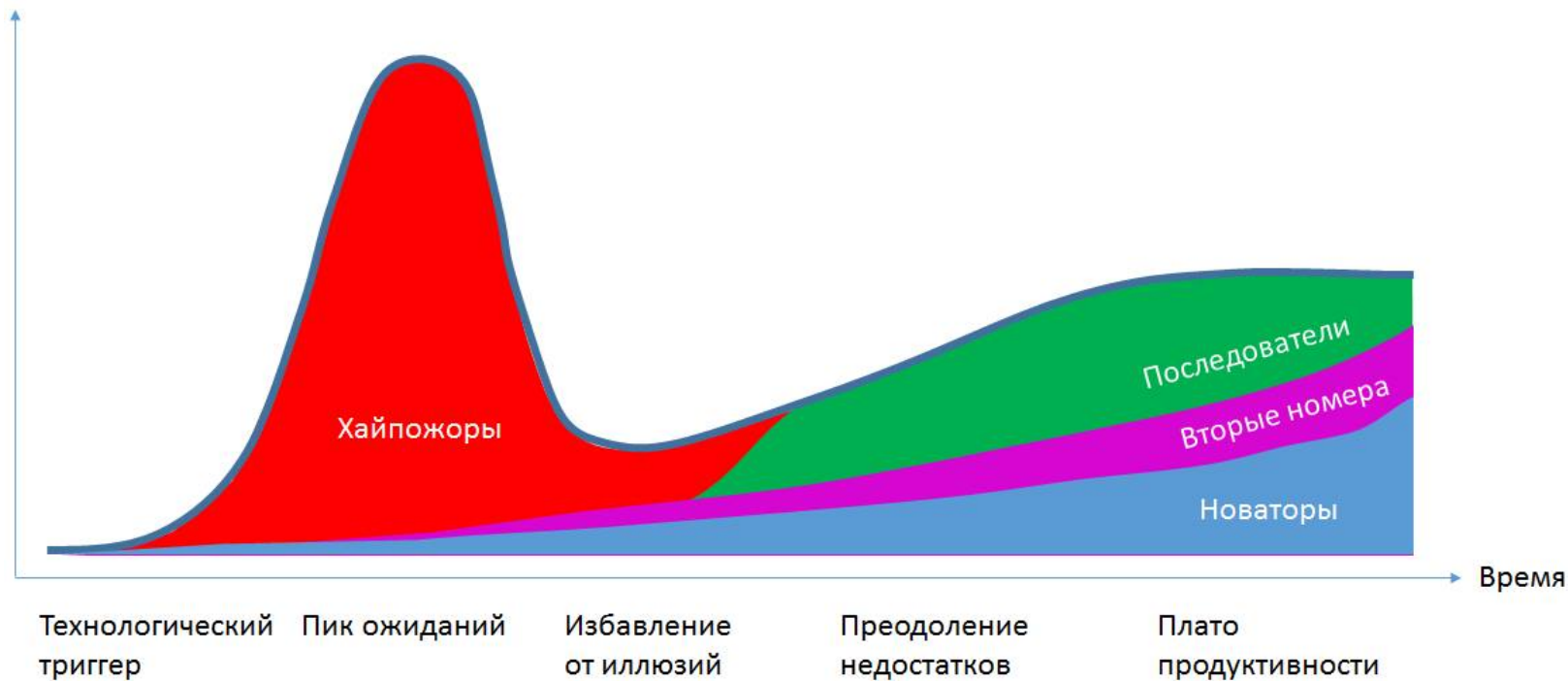
Gift cards



Referrals

+ лучшие практики и персональный growth hacker

Наша стратегия - “новаторы”



Наша стратегия - “новаторы”



Наша стратегия - “новаторы”

- широкий, технологически совершенный продукт: каналы, лояльность, централизация
- работаем не на «модный тренд», а на завтра и послезавтра
- минимум хайпа и пиара, игра «в долгую»



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Наша стратегия - “новаторы”

- широкий, технологически совершенный продукт: каналы, лояльность, централизация
- работаем не на «модный тренд», а на завтра и послезавтра
- минимум хайпа и пиара, игра «в долгую»

2007

“Рассыльщики”

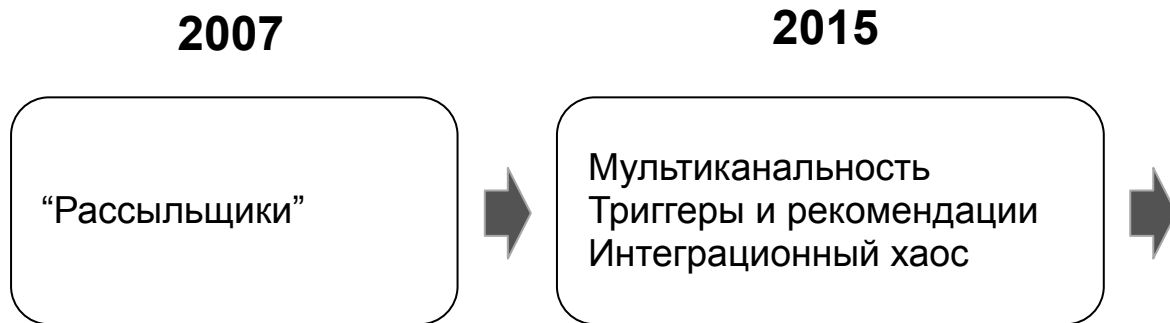


EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

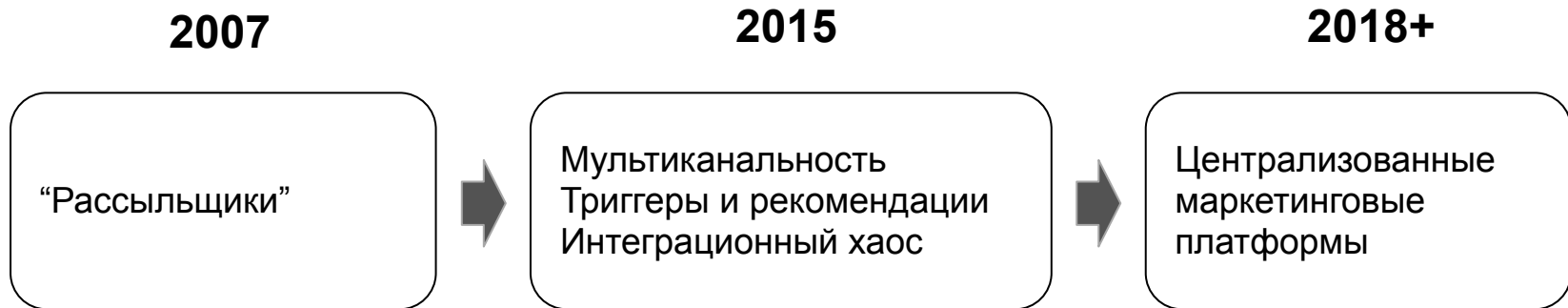
Наша стратегия - “новаторы”

- широкий, технологически совершенный продукт: каналы, лояльность, централизация
- работаем не на «модный тренд», а на завтра и послезавтра
- минимум хайпа и пиара, игра «в долгую»

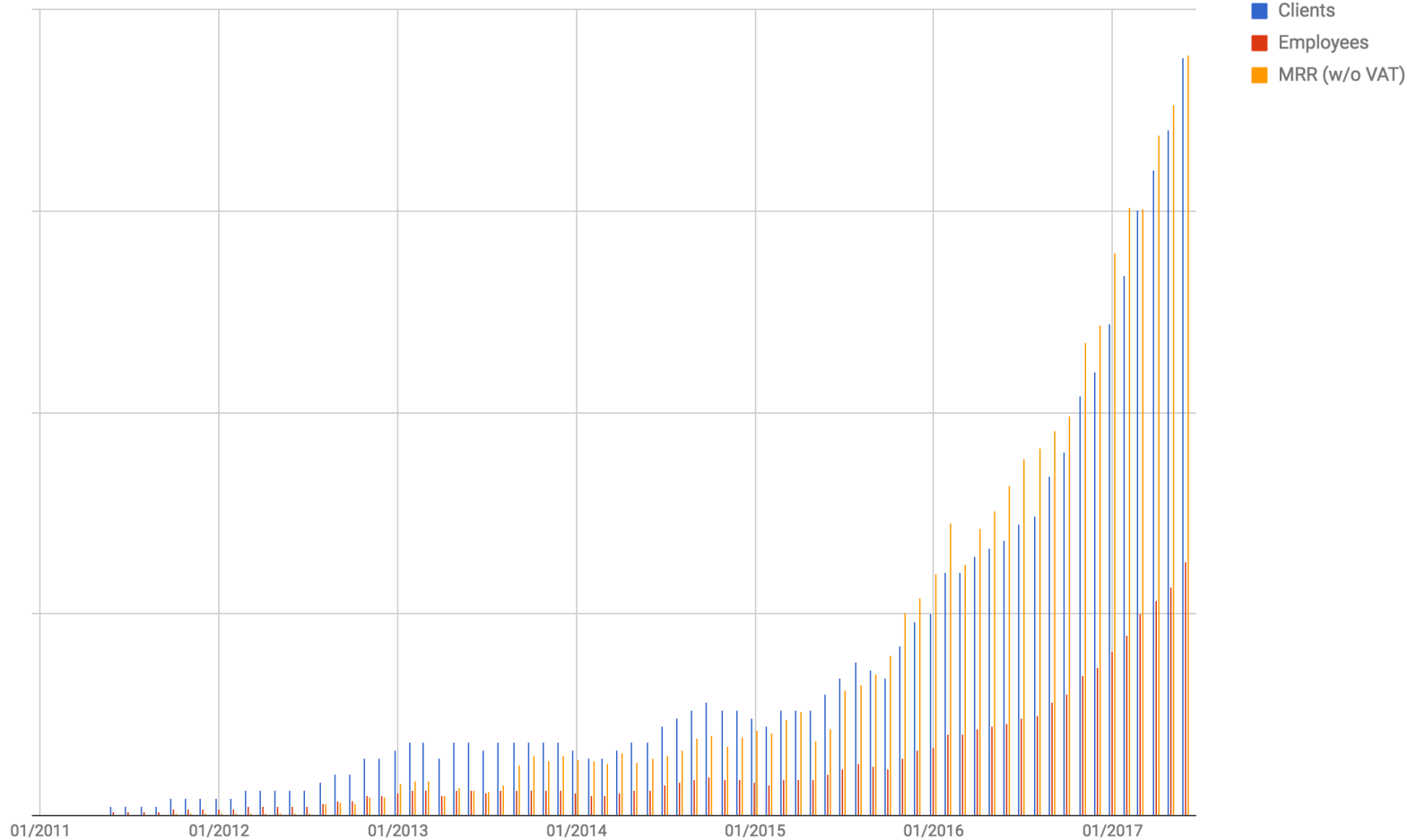


Наша стратегия - “новаторы”

- широкий, технологически совершенный продукт: каналы, лояльность, централизация
- работаем не на «модный тренд», а на завтра и послезавтра
- минимум хайпа и пиара, игра «в долгую»



**Похоже, что подход
сработал**



Подходим любому b2c

FMCG



Retail



E-comm



Others



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Такая стратегия меняет и Mindbox



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Такая стратегия меняет и Mindbox

“Бирюзовая компания”

открытые зарплаты и
бюджеты

процессы в облаках и slack

децентрализация
полномочий

Прибыльность и
эффективность



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Такая стратегия меняет и Mindbox

“Бирюзовая компания”

открытые зарплаты и
бюджеты

процессы в облаках и slack

децентрализация
полномочий

Прибыльность и
эффективность

**Отказ от инвесторов, не
разделяющих подход**

Давление на кратный рост
приведет к разрушению
модели “пользы”

Среднесрочные риски по
оттоку толковых сотрудников



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Такая стратегия меняет и Mindbox

“Бирюзовая компания”

открытые зарплаты и бюджеты

процессы в облаках и slack

децентрализация полномочий

Прибыльность и эффективность

Отказ от инвесторов, не разделяющих подход

Давление на кратный рост приведет к разрушению модели “пользы”

Среднесрочные риски по оттоку толковых сотрудников

Система мотивации

Премии за истории успеха

Привязка результата команд к деньгам

Децентрализация найма и увольнений





Такая стратегия меняет и Mindbox


The screenshot shows a Trello board titled "HR: Обратная связь и ЗП" (HR: Feedback and Salary). The board is organized into four columns:


- Входящие** (Inbox): Contains a card "Обратная связь (ШАБЛОН)" (Feedback (TEMPLATE)) with 0/7 items.
- Собираем ОС** (Collecting feedback): Contains three cards:
 - "ОС + ЗП Васючков Федор" (Feedback + Salary Vasjukov Fedor) dated 18 Aug, with 11 comments and 3/7 items.
 - "ОС и смена режима работы — Васютович" (Feedback and shift mode change — Vasjutovich) with 15 comments and 3/7 items.
 - "Новожилова София - ОС + ЗП + переход на аккаунта" (Novozhilova Sofia - Feedback + Salary + transition to account) with 6 comments and 3/7 items.
- Финально обсуждаем решение перед бухгалтерией** (Finally discussing the solution with the accounting department): Contains one card "Каленкова Саша ОС + ЗП" (Kalenkova Sasha Feedback + Salary) dated 18 Aug, with 1 comment and 3/7 items.
- В бухгалтерию** (To accounting): Contains one card "Добавить список..." (Add list...).

Each card includes a "Добавить карточку..." (Add card...) button. The interface also shows navigation elements like "Доски" (Boards), "Mindbox", "Командная" (Team), "Slack", and "Меню" (Menu).




Такая стратегия меняет и Mindbox

 **Действия** [Скрыть подробности](#)

 **Георгий Россинский**


Ондрей, ты большой молодец!
Амбициозен, бодр, умен, молод, статен и местами аристократичен.
Над чем, на мой взгляд, следует поработать:
1) Самое главное - многозадачность. Её нужно развивать)
2) Личные дела у тебя имеют приоритет над работой. Но здесь субъективная оценка, а может наоборот, так и нужно и я просто завидую :)

В пятницу в 13:12 (изменён) - [Ответить](#)

 **Тимофей Столяров**

Плюсы:
1. Сильно развитые коммуникативные навыки.
2. Ответственный подход к делу. Особенно когда это "по процессу".
3. Во время обучения меня отвечал на вопросы. Если не знал ответа, узнавал его и помогал. Не бросал)
Куда развиваться:
1. Возможно, иногда надо более гибко подходить к решению некоторых задач, которые не решаются "в лоб".

В пятницу в 10:30 - [Ответить](#)

 **Филипп Вольнов**

@user28697288 обратная связь включает в себя... обратную связь на коллегу, но никто не говорил, что личные качества влияют на решение о зп. С профессиональной точки зрения вопросы озвучил Саша или я.
Вот не писали бы личное, Андрей бы так и не улучшился (хотя мне кажется, что и до карточки никто не скрывал)

В четверг в 19:56 - [Ответить](#)

Что дальше: продукт



Что дальше: продукт

Улучшим / доделаем известное:

- push, in-app, pop-ups
- больше возможностей в движке лояльности
- больше автоматизации А/Б тестирования
- много новых стандартных отчетов
- новые интеграции
- English, finally :)



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Что дальше: продукт

Улучшим / доделаем известное:

- push, in-app, pop-ups
- больше возможностей в движке лояльности
- больше автоматизации А/Б тестирования
- много новых стандартных отчетов
- новые интеграции
- English, finally :)

Много новых алгоритмов

- Автоматические алгоритмы для коммуникации: “не спамить, но зарабатывать больше”
- Самообучающиеся алгоритмы товарных рекомендаций
- Алгоритм предсказания доходов от новых покупателей
- More fun to come ;)



Что дальше: продукт

Улучшим / доделаем известное:

- push, in-app, pop-ups
- больше возможностей в движке лояльности
- больше автоматизации А/Б тестирования
- много новых стандартных отчетов
- новые интеграции
- English, finally :)

Много новых алгоритмов

- Автоматические алгоритмы для коммуникации: “не спамить, но зарабатывать больше”
- Самообучающиеся алгоритмы товарных рекомендаций
- Алгоритм предсказания доходов от новых покупателей
- More fun to come ;)

Много новых фишек

- Новый UI
- Управление и оптимизация медиа
- Кое-что секретное с Yandex
- Новые каналы, механики и интеграции
- Соцсети и чатботы



Что дальше: компания



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Что дальше: компания

Улучшим / доделаем известное:

- Продолжаем “бирюзовый путь”
- Масштабирование, служба поддержки
- Запад и инкорпорация
- Дни “открытых дверей”



EMAIL SHOW

Форум по email-маркетингу

Что дальше: компания

Улучшим / доделаем известное:

- Продолжаем “бирюзовый путь”
- Масштабирование, служба поддержки
- Запад и инкорпорация
- Дни “открытых дверей”

Продолжим учить и помогать

- Масштабирование партнерской программы
- Сертификация агентств
- Больше инвестируем в обучение, курсы, конференции
- Больше кейсов и толковых материалов



Давайте дружить домами!



Дни “открытых дверей”:

Надя Маринчева
marincheva@mindbox.ru

Партнерская программа
и сертификация:

Семен Миканев
mikanev@mindbox.ru

Мои контакты:

Иван Боровиков
ibg@mindbox.ru

