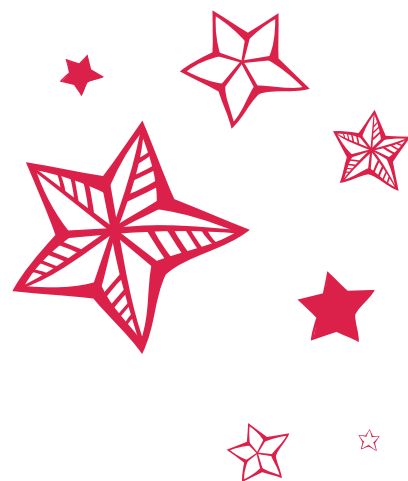




brand foundation



книга о бренде,
создающем
другие бренды



NetProfit — (англ.) чистая прибыль.



Архитектура Brand Architecture

На сегодняшний день в **группу компаний NetProfit** входят 3 компании:

Агентство коммуникаций NetProfit (с 2000 г.)

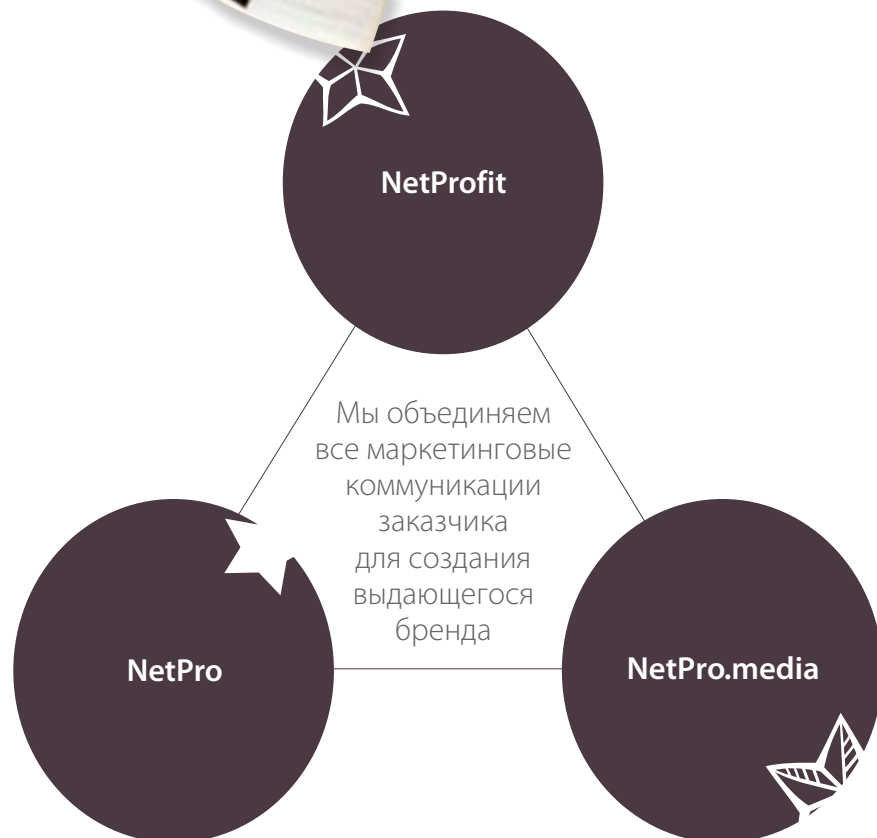
Специализация: создание брендов и эксклюзивное креативное обслуживание.

Компания NetPro (с 2005 г.)

Специализация: разработка и поддержка комплексных web-систем и интернет-проектов (электронная коммерция, онлайн-СМИ, партнерские системы, корпоративные сайты и др.)

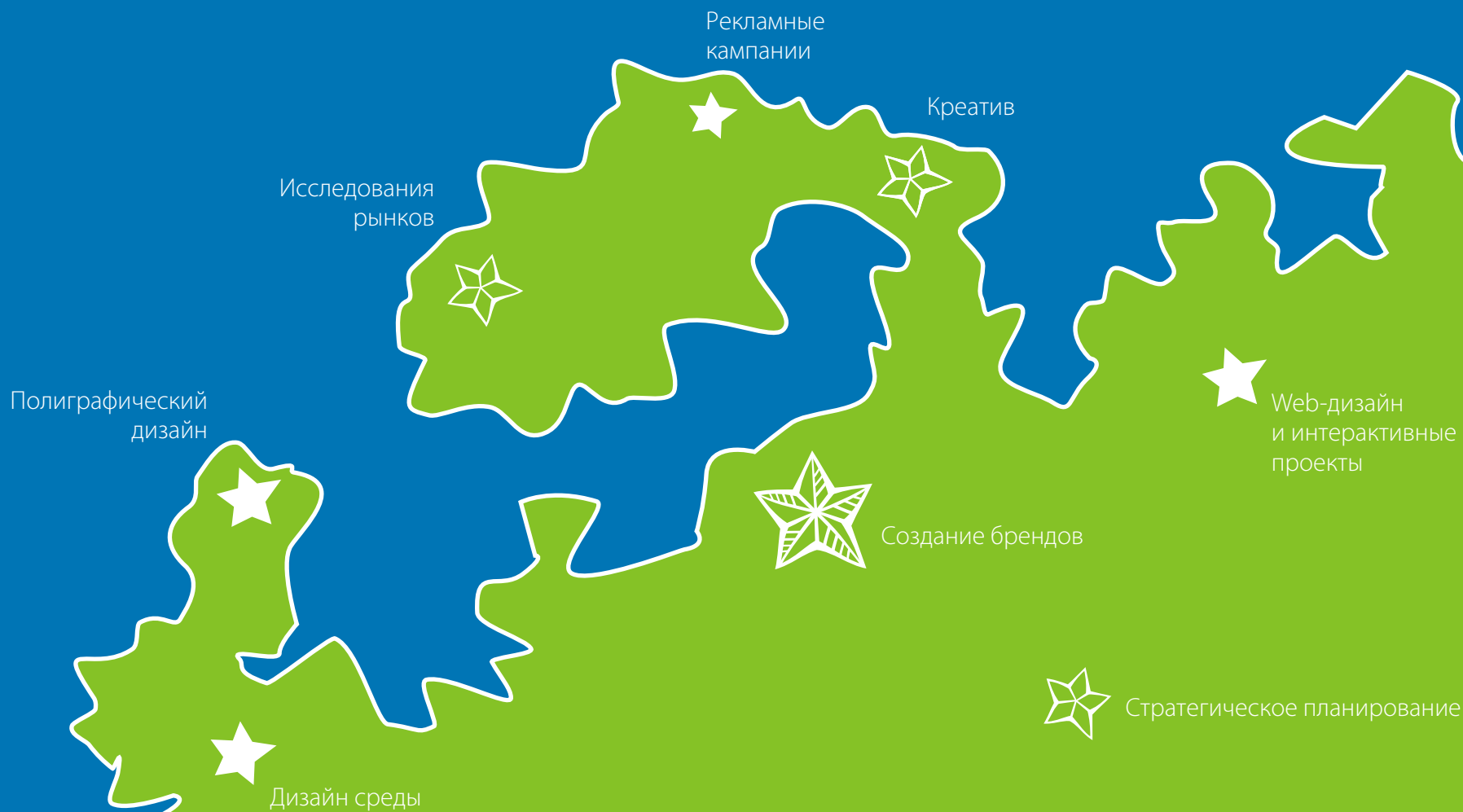
Медийное агентство NetPro.media (с 2006 г.)

Специализация: планирование, закупка, production и размещение интернет-рекламы.

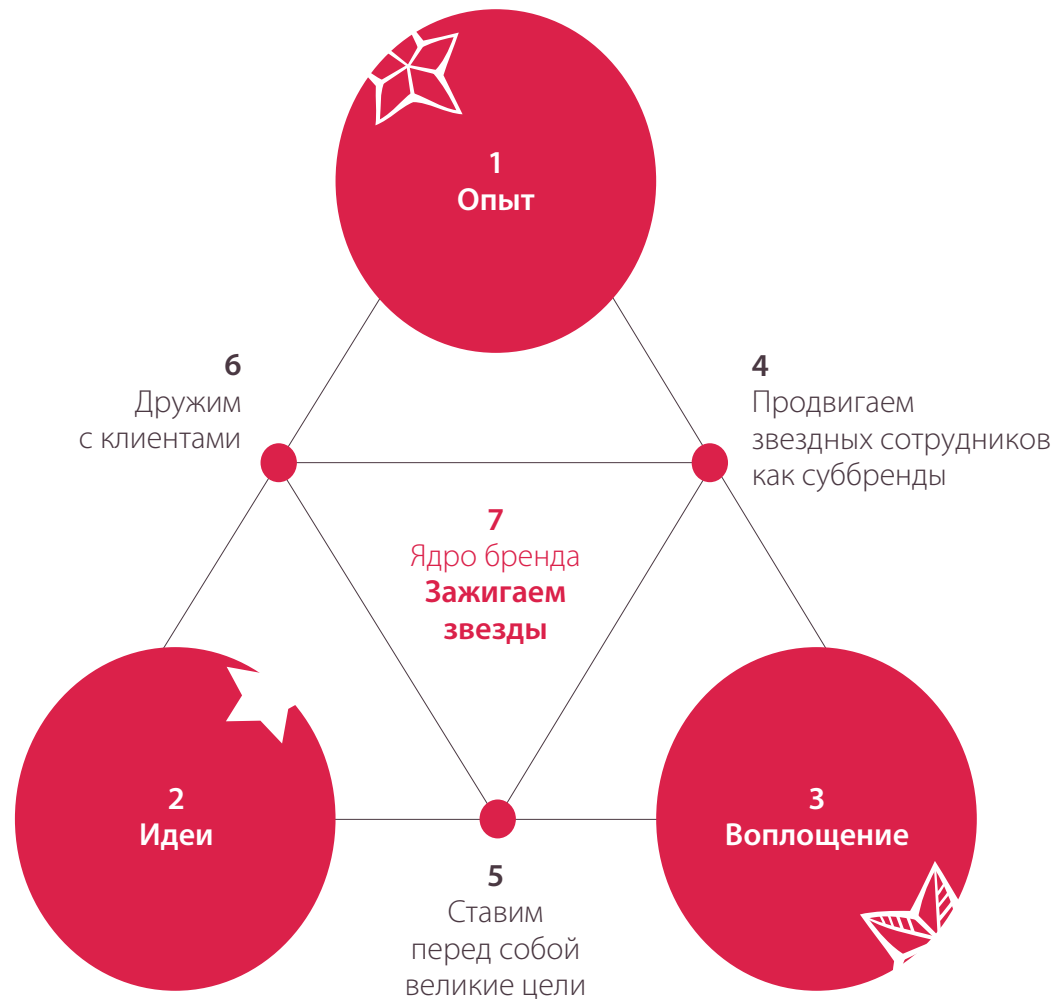


Территория Brand Territory

ГК NetProfit объединяет в себе все услуги, необходимые для создания и эффективного управления брендами. Разведать сокровенные мечты потребителя? Да. Создать в его душе любовь к торговой марке на всю жизнь? Да. Соблазнить покупателя новинкой? Да. Все это — территория бренда NetProfit.



Ядро Brand Center



Давайте построим ядро бренда. Из реальных, осязаемых выгод мы выведем сокровенную ценность, лежащую в самом сердце бренда NetProfit.

Начнем с реальных, рациональных выгод, которые получают наши клиенты. Это уникальный опыт в создании успешных брендов (1), невероятные, сумасшедшие, яркие идеи (2) и основанное на европейском подходе к дизайну выдающееся воплощение всех маркетинговых, креативных и дизайнерских идей (3).

Теперь, на основе совмещения преимуществ 1 и 3, мы можем органично и обоснованно развивать новое преимущество: продвигать собственных сотрудников как звездные суббренды, ассоциирующиеся с выдающимся дизайном, уникальным креативом и талантом в построении бренда (4). Преимущества 2 и 3, пересекаясь, создают еще одно преимущество: возможность каждый раз ставить перед собой великую цель, проводить маркетинговую и дизайнерскую революцию для клиента (5). Пересечение 2 и 1 дает нам рациональную основу для третьего эмоционального преимущества — дружбы с клиентом. И дело не ограничивается совместными вечеринками: тревоги и цели клиентов — это наши тревоги и цели. Мы партнеры и друзья.

Новые, эмоциональные преимущества 4, 5 и 6, пересекаясь, дают начало ядру бренда, образующему ключевую компетенцию нашей компании.

Ключевая компетенция Core Competence

Мы создаем новые Имена. Именно так — с большой буквы. Имена, создающие капитализацию — большую, чем все материальные активы заказчиков, вместе взятые. Бренды, яркие и любимые, превращающиеся в чистую прибыль.

Мы зажигаем звезды.



Миссия

Brand Mission

Сердце бренда NetProfit, наша миссия, наше искусство — зажигать звезды. Мы создаем яркие бренды, переворачивающие представления наших клиентов, их конкурентов и покупателей. Мы наполняем городские улицы, страницы глянцевого журналов и минуты телеэфира уникальными, стильными, броскими, незаурядными торговыми марками. Мы превращаем наших партнеров в звезд делового мира, в любимцев потребителей. Мы превращаем своих сотрудников в звезд мира рекламы и дизайна, знаменитых своими выдающимися работами.

«Зажигаем звезды»

Это наш слоган. Он как нельзя точно описывает то, ради чего мы работаем. Наши бренды западают в душу. Наши бренды поднимают планку конкурентоспособности и позволяют компаниям повысить маржу, рентабельность и капитализацию своих компаний. На успешном продвижении наших брендов делают карьеру топ-менеджеры заказчиков — и потому они возвращаются к нам вновь и вновь. Наши бренды сметают с прилавков магазинов. Наши бренды любят и помнят миллионы потребителей. Мы зажигаем звезды. В этом наше предназначение.



Аудитория Target Group

По идеологическим соображениям мы не работаем ни с какими с компаниями — ни с большими, ни с маленькими, ни с сухими, пыльными и бюрократическими, ни даже с теми, что претендуют на звание современных, живых и мобильных.



Предоставим другим работать с абстракциями под названием "компания". Мы работаем только с живыми, реальными людьми, сотрудниками, владельцами и клиентами компаний и только для них.



Портрет респондента

Наши клиенты, наши партнеры, наши друзья — это Ксения, директор по маркетингу, и Виктор, генеральный директор компании, это креативный директор Андрей с директором по развитию Евой и бренд-менеджер Павел. Мужчины и женщины, владельцы, топ-менеджеры и специалисты по маркетингу. Они могут блестяще разбираться в маркетинге, рекламе и дизайне, а могут — вовсе не знать этих высоких материй. И это их право. Они компетентны каждый в своей области и создали своим трудом успешные компании. Они живут своим делом, вкладывая в него помимо средств и свою душу. Каждый из них мечтает, чтобы их любовь к компании разделили и потребители, и партнеры.

Сегменты потребителей



Я владелец собственной компании,

и я выберу вас, если буду уверен, что вы создадите мне бренд, приносящий чистую прибыль, год за годом увеличивая капитализацию моей компании. Я оценю, если вы разбираетесь в рынке, на котором я годами своим трудом строил успешную компанию. Хотелось бы, чтобы вы обладали имиджем агентства, которое не дает откатов.

Я директор по маркетингу или бренд-менеджер,

и меня наняли, чтобы я повысил продажи компании. Я выберу вас, если буду уверен, что вы не сорвете мне сроки, не зависите цену — словом, никак не подведете меня перед моими нанимателями. Вдобавок я оценю ваше искреннее уважение и внимание ко мне, не уступающее вниманию к владельцам бизнеса.

Я топ-менеджер,

который далек от маркетинга и дизайна. Я выберу вас, если вы мне наглядно продемонстрируете, что вы в этом разбираетесь, можете сделать все "под ключ" и снимете с меня головную боль по решению задач, в которых я ничего не смыслю. Я также оценю, если и вы признаете мой авторитет в вещах, в которых я в свою очередь знаю толк.

Я клиент ваших клиентов,

и я выберу их продукцию, услуги или зайду к ним в магазин, если вы сделаете их более яркими, запоминающимися, понятными, близкими, приятными, чем конкуренты, и доступно расскажете, какую пользу я извлеку из этой покупки.

Вот для кого мы работаем.



Позиционирование

Positioning

Мы позиционируем себя как группу компаний, которая обладает уникальным опытом в создании любимых потребителями брендов. Мы превращаем продукт, услугу или саму компанию заказчика в **нечто большее**, чем просто продукт, услугу или компанию.

Обещание бренда / Brand Promise

Мы превращаем партнеров в настоящих звезд.

И в этом наша ключевая компетенция. Создаваемые бренды входят в повседневную жизнь потребителей и партнеров, наполняя ее новыми яркими красками, праздничным настроением, особыми воспоминаниями. Наши бренды навсегда меняют жизнь людей к лучшему. Обычные товары и услуги превращаются в яркие, эмоциональные товары-религии, позволяющие потребителям выразить себя. Потребители выбирают созданные нами бренды вновь и вновь, пронося любовь к ним через года. И в этом — чистая прибыль (net profit), принесенная нами.





Мыслительное поле Brand Code

Мы строим бренд не на один день. Стремясь сделать его устойчивым и сохранить ценность и привлекательность через года, мы создаем NetProfit многомерным. Своим партнерам и сотрудникам мы дарим и рациональные, и эмоциональные, и социальные преимущества. Все вместе они образуют уникальный бренд-код NetProfit: четырехмерное мыслительное поле бренда.

Техническое измерение

Опираясь на уникальный **опыт** в брендинге, сумасшедшие **идеи** и сильную европейскую школу дизайна, обеспечивающую эффективное **воплощение**, мы создаем громкие и любимые Имена, приносящие заказчикам прибыль и рост капитализации.

Ментальное измерение

NetProfit — это особое, ни с чем не сравнимое человеческое, дружеское отношение к клиентам и сотрудникам, которое дорого стоит. Это внимание и забота о каждом. Это отношение к каждому заказчику как к главному, которое возможно только в таком почти семейном агентстве, как NetProfit.



Духовное измерение

Для чего существует NetProfit? Какую миссию несет в себе агентство? Оно призвано создать новую, российскую школу брендинга — исключительную настолько, чтобы клиенты со всего мира стремились создать бренд именно в России.

Социальное измерение

Мы дарим своим партнерам чувство причастности к группе обладателей громких имен и ярких и любимых брендов, вызывающих зависть у конкурентов. А сотрудникам мы дарим чувство причастности к звездам мира рекламы и дизайна.



Ценности

Values

5. Эстетические и познавательные потребности

Мы наполняем повседневную жизнь миллионов людей новыми яркими идеями и фантастическими дизайнерскими решениями. Изысканный европейский стиль, праздничная атмосфера, тонкая красота — вот что мы дарим клиентам. Но NetProfit — это не только эстетика, но и фундаментальные знания в области дизайна и брендинга, которыми мы охотно делимся с заказчиками, объясняя смысл и значение каждой черточки, полутона или фрейма.

4. Потребность в самоутверждении

Клиент Netprofit — это со-творец звездного и любимого миллионами потребителей бренда. Клиентов NetProfit легко узнать. Это об их брендах говорят по радио, их ролики ротируют на телевидении, их рекламу печатают в прессе. Это их модульную сетку и фирменный стиль пытаются скопировать конкуренты.

3. Потребность в признании

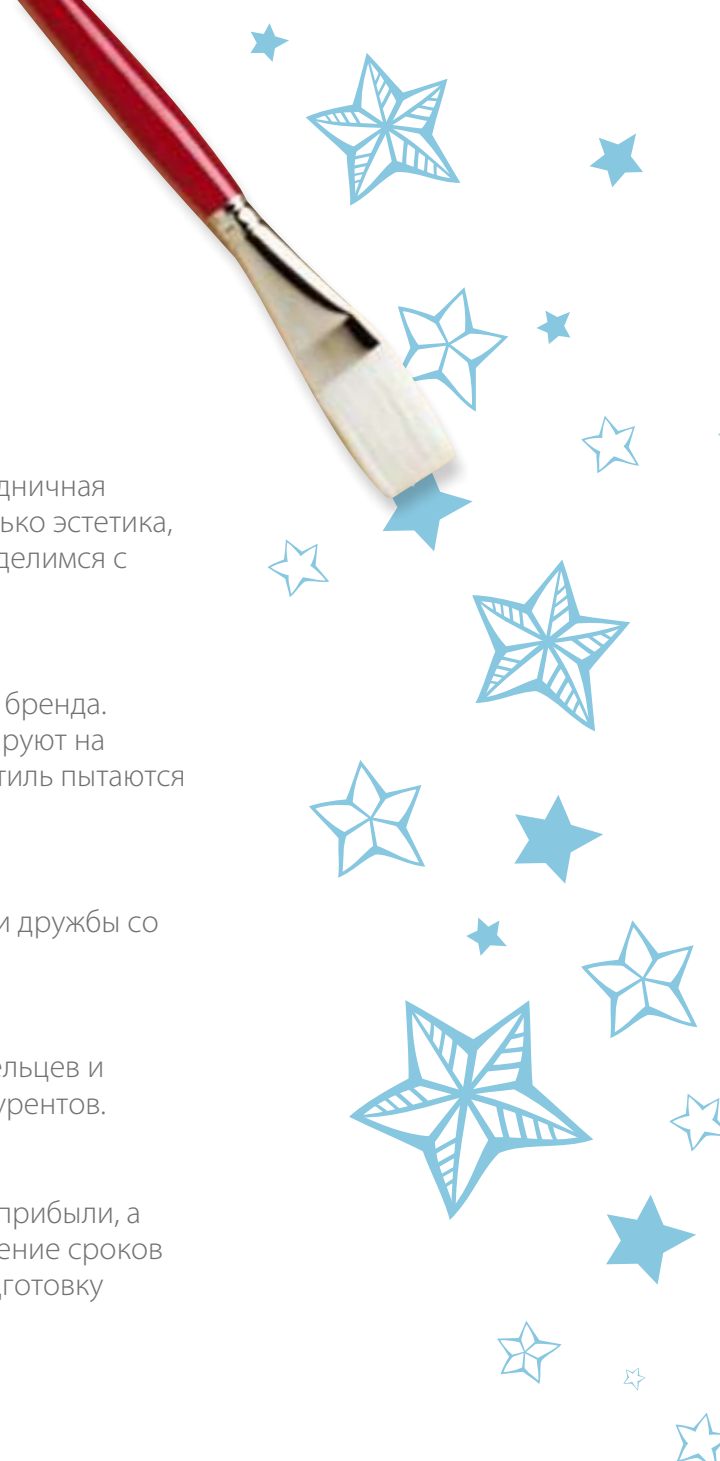
Клиенты NetProfit с первой встречи погружаются в мир уважения, внимания, заботы и дружбы со стороны агентства. И попробуйте сказать, что это не так!

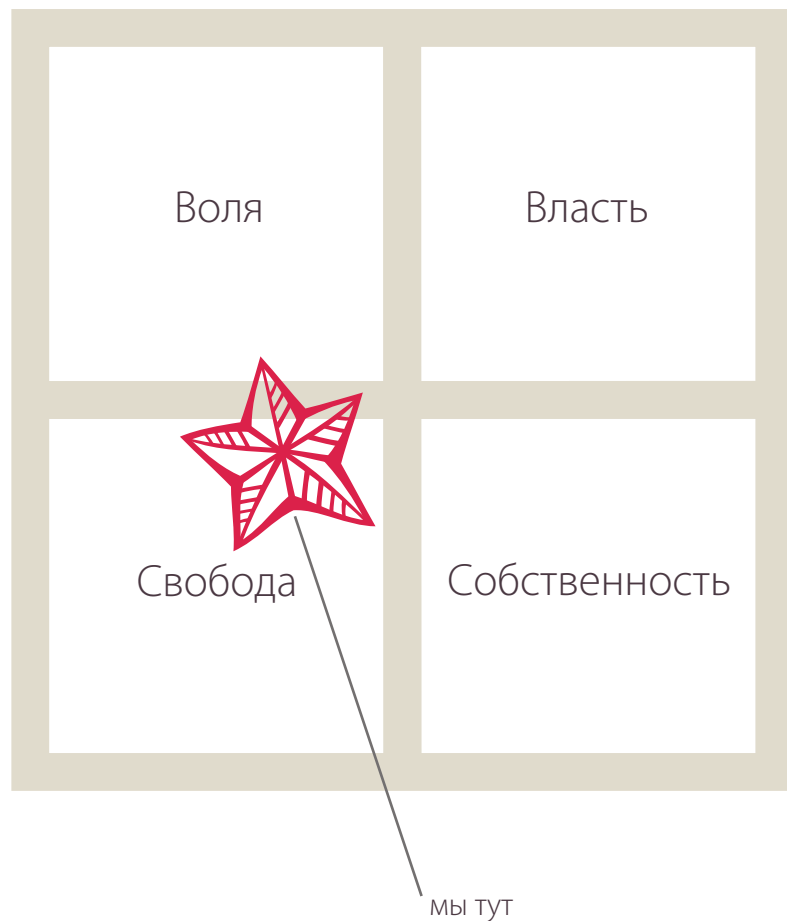
2. Потребность в любви и принадлежности к группе

Мы дарим нашим партнерам и сотрудникам чувство принадлежности к группе владельцев и создателей звездных брендов, любимых потребителями и вызывающих зависть конкурентов.

1. Базовые физиологические потребности

NetProfit нацелен на решение задач клиента — повышение его net profit — чистой прибыли, а также валовых продаж, маржи, капитализации и других важных показателей, сокращение сроков окупаемости инвестиционных проектов или даже эффективную предпродажную подготовку компаний.





Сосредоточение Brand Power

Бренд платформа — нечто фундаментальное, основательное, незабываемое. Рассмотрим платформу бренда NetProfit, описываемую четырьмя категориями — "Воля", "Власть", "Свобода" и "Собственность"

Бренду нужна воля для того, чтобы проявить свою уникальность.

Залогом свободы бренда служит креативность его создателей, их склонность к самовыражению, нестандартность мышления.

Бренд должен обладать властью, чтобы закрепить свой образ в сознании потребителей и сформировать приоритетное отношение к себе.

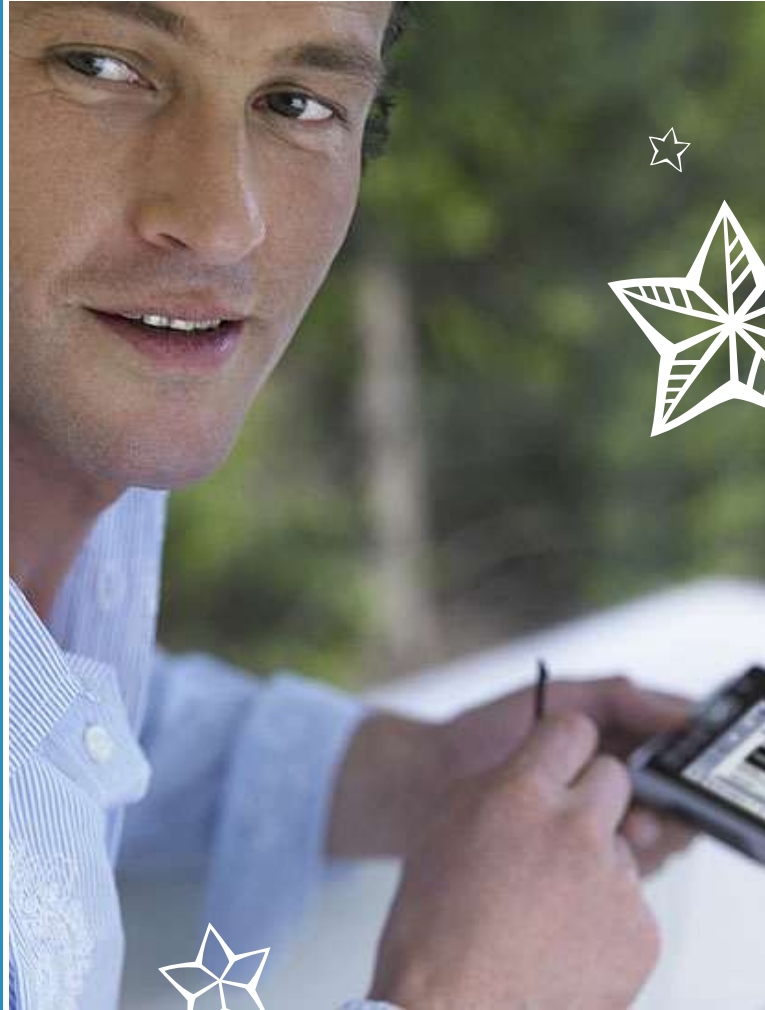
Критерий собственности говорит о том, как долго бренд будет сохранять свою неповторимость. Насколько его уникальное торговое предложение будет защищено от копирования конкурентами.

Важно понимать: где, в каком квадранте этой матрицы нужна максимальная фиксация бренда. Ни один бренд не может одинаково охватить все аспекты самореализации — и мы делаем в селф-брендинге ставку на Свободу, в качестве вспомогательной характеристики выбирая Волю.





Млечный путь



Прикосновение Customers' Experience

Другие говорят: реклама...
Мы говорим: Customers' Experience

Другие говорят: стимулирование сбыта...
Мы говорим: Customers' Experience

Другие говорят: public relations...
Мы говорим: Customers' Experience

Другие говорят: личные продажи...
Мы говорим: Customers' Experience

Другие говорят: программы лояльности...
Мы говорим: Customers' Experience

Другие говорят: управление слухами...
Мы говорим: Customers' Experience

Мы верим: среди всех инструментов продвижения именно живой опыт покупателей, рождающийся в моменты реального соприкосновения с брендом, наиболее, революционно, недооценимо важен. Понимая это, мы создаем бренды для своих клиентов. Понимая это, мы создаем свой собственный бренд. Customers' Experience — сердце бренда NetProfit.

Четыре вопроса

Мы поддерживаем высокий уровень NetProfit в каждой своей работе, подвергая ее суровому испытанию Четырьмя Вопросами. И если хотя бы на один из них ответ "нет", мы даже не презентуем работу заказчику, отправляя ее на доработку.



Хочется
купить этот
продукт?

CITROËN
www.citroen.ru
Опережая воображение

C5 предлагает вам исключительный комфорт класса "люкс". Тщательно выверенные посадка и отделка салона автомобиля обеспечивают идеальную посадку пассажирам и водителю. Высокая дорожная звукоизоляция обеспечивает полную тишину для пассажиров в салоне. Направление света фар регулируется в зависимости от угла поворота руля. Все в этом автомобиле создано для вашего удобства. Путешествуйте с исключительным комфортом только в Citroën C5!

Получить подробную информацию об услугах и тарифах свяжитесь с персоналом салона Citroën в Вашем городе, а также позвоните по телефону или по почте. Все вопросы по телефону горячей линии Citroën: 8 800 030 1118. www.citroen.ru

* Только по предварительной договоренности. Цены указаны в рублях.

Ты сам(а)
заплатил(а)
бы деньги
за такую работу?

Хочется взглянуть
на рекламу
еще раз?

Будет ли завидовать
заказчику конкурент,
увидев эту работу?



Презентация работы

Мы не бросаем заказчика один на один с принтом, безмолвно и загадочно взирающим на него с монитора. Эскиз отправляется к клиенту на специальном бланке, где каждая деталь прокомментирована копирайтером, арт-директором и маркетологом. Как здесь:



Слоган такой, потому что...

Фон такой, потому что...



Имидж такой, потому что...

Логотип внизу, потому что...

Вспомогательный текст такой, потому что...

Впечатление

Ноль. Или нуль. Ровно столько жалоб может возникнуть у клиента при общении с любым сотрудником NetProfit. Кто бы ни снял трубку телефона, ни встретился гостю в коридорах компании, ни пришел на переговоры, у заказчика он или она неизменно вызовут лишь исключительно приятные эмоции.



жалоб



Внимание

с большой буквы — вот что обретают клиенты NetProfit. Непременные подарки на день рождения, невероятные анимированные открытки на **все** праздники, почтительный и в то же время очень ироничный митинг-репорт после каждой встречи, походы в кино, кафе и клубы, приглашения на mindstorms и вечеринки и, главное, искренняя дружба — вот что ждет каждого заказчика агентства.



марта



февраля



декабря



февраля



сентября



мая



Фронт офис

Звездные бренды создаются звездами рекламного мира. Вот почему все представители NetProfit, приезжающие на переговоры к клиенту, выглядят так, словно они сошли со страниц глянцевого журнала. Креативный, модный, гламурный стиль, актуальные прически, изысканный парфюм - все это такие же непременные атрибуты презентационной команды агентства, как макеты на бордах, личное обаяние и владение искусством переговоров.

Точно в срок

Вообразите себе компанию, которая всегда и несмотря ни на что предоставляет работу именно в тот год, месяц, день, час и секунду, которые записаны в договоре. Компанию, которую не волнуют пожары, мор, падение астероида или вторжение инопланетян. Представили? Речь идет о NetProfit. Мы всегда представляем работу любой сложности точно в срок. Мы такие!



Отличная Кухня...

Посетителям агентства подают пирожные и напитки незаурядной изысканности. Ни в каком другом офисе гостей не накормят так, как в NetProfit. Особенная кухня и особенное угощение создают и особенную атмосферу вокруг компании и ее внимания к людям и деталям. А значит, они создают и желание возвращаться сюда снова и снова.

...Которую МЫ НОСИМ С СОБОЙ

Но и это еще не все. NetProfit — единственная компания в мире, представители которой приезжают на встречи и переговоры с изумительными угощениями. Каждая встреча с нами превращается в маленький праздник. Наши люди действительно зажигают!





NP netprofit

зажигаем звезды

Группа компаний NetProfit.
Все права защищены.

(с) NetProfit является
зарегистрированным товарным
знаком и охраняется законом.