



### **Одинцова Анна Евгеньевна**

Маркетолог-стратег первых лиц компаний и предпринимателей с 12+ лет стажем, владелец проектного офиса по маркетинговым коммуникациям OdintsovaPR, бывший директор по направлению маркетинговых коммуникаций и PR в ИТ-компаниях Factory5 и Clover Group (CTRL2GO). Амбассадор ABM-маркетинга и системных коммуникаций

**С 2012 года практикую маркетинг и PR (11+ лет).** Высшее образование в сфере PR, автор магистерской диссертации в области стратегического менеджмента

Опыт продвижения **первых лиц международных и российских компаний**: 500 + публикаций в Forbes, РБК и другие СМИ и блоги, за все время работы команды

Помогла сгенерировать лидов компаниям на сумму более **\$10 000 000 с помощью системы маркетинговых коммуникаций** в сферах ИТ, производства, бизнес-коучинга и консалтинга

Спикер офлайн-конференций по маркетингу и образовательных учреждений (Innopolis Merge, B2B Marketing Forum)

Член Российского общества "Знание", член спикерского сообщества "СЛОВО", **полуфиналист "Лиги Лекторов" 3 сезон**

Автор курса и методики **"Маркетинг на понятном"** и приглашенный автор курсов по маркетингу и PR

#### **Темы выступления:**

- Маркетинг целевых клиентов: как быть известным среди нужной целевой аудитории
- Персональный маркетинг или личный бренд собственника? Система построения маркетинга персоны для узнаваемости, привлечения клиентов, партнеров и инвесторов
- Маркетинг в B2B: тренды и результаты продвижения
- Продвижение сложного технологического продукта: как ИТ-компания сформировать поток клиентов и партнеров через личный бренд собственника и сотрудников

- Social Selling: правила маркетинговых коммуникаций для B2B-лидогенерации в социальных сетях

### **Область специализации**

Digital и маркетинговые коммуникации: продвижение через системный контент, social selling и личный бренд собственника компании, первых лиц компаний и менеджеров

### **Ссылка на пример выступления:**

<https://youtu.be/2bPqytjr34A>

### **Реализованные проекты:**

- Разработана и реализована стратегия продвижения компании Clover Group (CTRL2GO) через развитие личного бренда генерального директора. С нуля 0 выстроена узнаваемость генерального директора среди потенциальной целевой аудитории
- Стратег и продюсер B2B курса по цифровизации промышленности для компании Factory5 (в т.ч. в партнерстве со СБЕР Университетом) с опытом привлечения клиентов с оборотом до 41 млрд. руб.
- Разработан контент-хаб и контент-воронка, где были выстроены редакторские процессы с нуля, чтобы возвращать лидов и сокращать цикл сделки, итог: за три месяца в бизнес через контент привлечены такие клиенты как Nestle, НАМК и контракты от 3 до 100+ млн руб.
- С «0» создала экосистему коммуникаций в ИТ-стартапе: выстроила работу направлений Маркетинг, PR, внешние коммуникации, внутренние коммуникации с «0» (в т.ч. ред. политика, бренд-платформа, коммуникационная стратегия)

### **Дополнительные факты:**

- С 2012 в SMM для B2B: Twitter, FB, LinkedIn
- B2B и B2C клиенты из РФ, Казахстана, Австралии, Канады, Финляндии
- Обучалась нюансам Social Selling в LinkedIn для европейской аудитории в PR и маркетинговом агентстве в Хельсинки
- Продюсер B2B курсов (в т.ч. в партнерстве со СБЕРУниверситетом) с опытом привлечения клиентов с оборотом до 41 млрд. руб.
- Автор B2C курса по системному продвижению в соцсетях (100+ участников)
- Спикер на мероприятиях и конференциях (включая Иннополис, Merge), внутренних обучении, тренингах

**Образование:**

- Магистерская диссертация на тему стратегического менеджмента и управления компанией, Казанский федеральный университет, г. Казань, 2015
- Научный грант по теме управления маркетинговой системой на предприятии, Университет Хельсинки, г. Хельсинки, 2014
- Диплом специалиста по направлению "Связи с общественностью, PR", Омский государственный университет путей и сообщений, г. Омск, 2013

**Решаемые задачи:**

- разработка маркетинговой стратегии компании
- разработка стратегии коммуникаций и PR, как компании, так и отдельно для собственников, топ-менеджеров
- стратегии продвижения консультантов и частных практиков

**Компетенции:**

- продуктовый маркетинг: упаковка ценностного предложения продукта и донесение ценности до клиента
- путь клиента, планирование повышения конверсии из посетителя в заявку из заявки в продажу
- оптимизация воронки маркетинга (лишние каналы, срез бюджета, улучшение рекламных кампаний)
- digital-маркетинговая стратегия: каналы продвижения, контент, смысловая нагрузка
- PR-инструменты: как выйти в СМИ, на мероприятия
- Брендинг: бренд-платформа компании или личности

**Контакты:**

[aeodintsova@gmail.com](mailto:aeodintsova@gmail.com)

+7919 621 04 66

**Соцсети:**

- <https://t.me/aeodintsova>