

МИНИНА **МАРКЕТИНГ**

МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОР НА АУТСОРСЕ

О сильном продукте *должны говорить*

Маркетинг без найма: аудит, стратегия, команда,
результат

Наталия Минина · Екатеринбург — вся Россия · 2026



Знакомая ситуация?

Я работаю с собственниками производственных компаний и торговых сетей реального сектора — с теми, кто годами делает сильный продукт и при этом остаётся невидимым для рынка.

- Продукт сильный, а о компании знают только старые партнёры. Конкуренты слабее — но заметнее.
- Нанимать отдел маркетинга дорого и страшно: полгода на поиск, год на раскачку, непрозрачные зарплаты.
- Агентства продают «охваты» и «вовлечённость», а вопрос «сколько мы на этом заработали?» повисает в воздухе.
- Решения о рекламе принимаются «на глаз»: нет ни аналитики, ни системы, ни понимания, что именно сработало.

Большинство собственников стоят перед выбором: терпеть невидимость или нанимать штат. **Есть третий путь — маркетинг-директор на аутсорсе.** Вся глубина штатного руководителя: погружение в бизнес, ответственность за результат, управление исполнителями и бюджетами, — без затрат на найм, содержание и риск ошибки в подборе.

Моя специализация — компании, которые не в стагнации, а в точке роста: спрос на продукт подтверждён рынком, и пришло время выглядеть на свой реальный уровень.

Два сценария. Итог каждого — работающая система маркетинга

Сценарий А «С нуля»

для компаний, где маркетинга никогда не было

1. Разбираюсь в бизнесе: продукт, рынок, конкуренты, экономика
2. Проектирую систему маркетинга под ключ
3. Собираю команду проверенных исполнителей и запускаю работу
4. Настраиваю процессы, документооборот и аналитику

Финал: у вас — работающая система маркетинга. Дальше на выбор: передаю её вашей команде и выхожу из проекта — или остаюсь на сопровождении. Второй вариант выгоден обеим сторонам: вы получаете результат без рисков найма, я развиваю систему, которую построила.

Сценарий Б «Преобразование»

для компаний, где маркетинг есть, но не приносит результата

1. Аудит того, что есть: честно и по цифрам
2. Дорожная карта изменений
3. Пересчёт ресурсов и расходов: что сократить, куда вложиться
4. Внедрение изменений вместе с вашей командой

Финал: обновлённая система, которая снова работает на результат. Могу передать её вам и выйти из проекта — или остаться на управлении и развитии: вам — устойчивая динамика без нового найма, мне — возможность развивать то, что уже запущено.

Исполнителей подбираю под задачу из пула проверенных подрядчиков: SEO, SMM, таргет, фото- и видеопродакшн, дизайн, веб. Вы получаете результат команды — без единого найма в штат.

Прозрачная экономика. Без скрытых наценок

ЭТАП	СТОИМОСТЬ	ЧТО ВХОДИТ
Шаг 1. Созвон-знакомство	бесплатно	30–40 минут: знакомимся, вы рассказываете о ситуации, я снимаю потребности и честно говорю, могу ли помочь. Если нет — так и скажу.
Шаг 2. Экспресс-разбор	10 000 ₽	2–3 часа погружённой работы с вашей ситуацией после созвона: что происходит с маркетингом, где потери, с чего начать. На выходе — конкретная картина и первые рекомендации. При продолжении работы засчитывается в стоимость аудита.
Шаг 3. Глубокий аудит	80 000 ₽	3–4 недели полного погружения с доступом внутрь компании и контактами на всех уровнях. На выходе — полная картина и дорожная карта.
Сопровождение	конструктор	Собирается под ваши задачи и масштаб. Вы видите полную смету исполнителей; моё вознаграждение — честно сверху: 20% от стоимости оказанных услуг. На мне — отбор, управление, качество и ответственность за сроки. Рекламный баинг — 10%.

Принцип. Я не зарабатываю на скрытых наценках подрядчиков: вы всегда знаете, сколько стоит исполнитель и сколько — моя работа. И я не работаю бесплатно «на перспективу»: каждый этап имеет цену — и документированный результат, который остаётся у вас в любом случае.

Факты, а не обещания

«Твоя Полка» — федеральная франчайзинговая сеть, 49 магазинов

Маркетинг сети · 2025 — настоящее время

- Построила систему управленческой аналитики сети: от трёх базовых показателей — к среднему чеку, длине чека, эффективности каждой полки и конверсии из визита в покупку, с комментариями к каждому показателю
- Внедрила ежемесячный маркетинг-план для всех франчайзи: инфоповоды, механики, бюджеты, лучшие практики
- Создала систему «прожарки» магазинов — регулярный маркетинговый аудит точек; разработала кластеризацию сети и фокусные стратегии для каждого кластера
- Обосновала отказ от дорогого брендинга на картах в пользу приоритетного размещения: экономия около 750 000 ₽ на полугодовой кампании без потери охвата
- Разработала и презентовала маркетинговую стратегию сети с кластерной моделью — собрана за считанные недели к выездной конференции франчайзи
- PR франшизы и основателя: работа со СМИ и блогерами, размещение в каталогах и статьи в журнале «Forbes.Франшизы»

«Рубин» — часовой завод, производство, 17 лет на рынке

Руководитель отдела маркетинга · 2023–2024

- Создала отдел маркетинга с нуля на предприятии с 17-летней историей, где маркетинга не было вовсе
- **Рекордные сроки:** маркетинговое исследование рынка и конкурентов — за неделю. Первый контент — через две недели после старта, через 3 месяца — 1500 «органических» подписчиков в VK
- Собрала аутсорс-команду без найма: SEO, SMM, таргет, фото- и видеопродакшн, веб
- Организовала контент-производство: 22 интерьерные локации для съёмок, 3 часа видеоматериала о заводе
- Разработала стратегию выхода в премиум-сегмент: новая коллекция, нейминг, легенда, каталог, POSM, канальная стратегия по аудиториям
- Упаковала продажи: скрипты, коммерческие предложения, база знаний, единые стандарты коммуникаций

Опыт в найме — другие значимые кейсы

- **«Магнит»**, федеральная сеть: ивенты для HR-маркетинга и внутренних коммуникаций для 45 000+ сотрудников Уральского округа — 9 регионов РФ
- **О'КЕЙ**, федеральная сеть: трейд-маркетинг региона Восток — федеральные и локальные активности на 18 гипермаркетов Урала и Сибири, затем — управление трейд-маркетинговыми направлениями всей сети
- **Чемпионат мира FIFA 2018™**: операционное обеспечение FIFA TV и международных вещателей на «Екатеринбург-Арене»
- **Радиостанция «Серебряный Дождь – Екатеринбург»**. PR-директор. Всестороннее маркетинговое сопровождение деятельности радиостанции на Урале: партнерские и слушательские ивенты, PR, спецпроекты, реклама радиостанции, кросс-маркетинг и др.

Наталия Минина — маркетинг-архитектор

Проектирую маркетинг там, где его нет, и перестраиваю там, где он перестал работать.

Моя специализация — компании реального сектора: производство, торговые сети, франшизы. Бизнесы с сильным продуктом, которые заслуживают быть заметнее.

Работаю как директор по маркетингу на аутсорсе: погружаюсь в бизнес собственника, отвечаю за результат, собираю под задачу проверенных исполнителей и управляю бюджетами. Когда система построена — передаю её вам или остаюсь рядом.

- 13 лет в маркетинге: федеральный ритейл, производство, медиа, статусные события
- Опыт построения маркетинга «с нуля» и пересборки существующих систем
- Переговоры любого уровня: от подрядчиков до собственников
- Экономическое образование (УрГУ), английский — уровень C1



Начнём со знакомства

Созвон на 30–40 минут — бесплатно.

Дальше — только если мы оба видим смысл вкладываться в работу.

TELEGRAM @minina_marketing

ТЕЛЕФОН +7 995 545-99-32

ПОЧТА mininamarketing@yandex.ru

САЙТ mininamarketing.ru

Очно — на Урале. Удалённо — по всей России, с регулярными визитами на вашу площадку.