Public Relations | Performance | Strategy | Creative | Digital | Branding | Design | Integrated

WILLS INTEGRATED

Zajmujemy się marketingiem.
Budujemy wartość.

Nasze kompetencje

Nasze kompetencje

W WI łączymy konsumentów z markami

Specjalistów
z różnych dziedzin

30+

Wielonarzędziowe kampanie

W ramach WI działa ponad 30 osób, a także szereg partnerów, co pozwala nam na dostęp do blisko 60 specjalistów z różnych dziedzin. Dzięki temu możemy prowadzić naprawdę omnichannelowe kampanie.

Funkcjonujemy
na rynku

11 lat

Długofalowa praca + efekty just-in-time

Funkcjonujemy na rynku od 2011 roku i pracujemy z klientami, którzy rozwijają się z nami od samego początku. Dzięki temu nasi ludzie rozumieją co znaczy strategiczny długofalowy rozwój marki oraz konieczność realizowania celów taktycznych.

Prowadzimy projekty
na wielu rynkach

10

Międzynarodowe doświadczenia

Pracujemy z klientami na 10 rynkach. Nasza praca dostrzegalna jest w Londynie, Zurychu, Berlinie i Tallinie. Rozumiemy szeroki kontekst międzynarodowych działań jak i lokalny charakter każdego z rynków.

Nasze kompetencje

Wśród naszych klientów są:

DREWNO CHRON

LUGER'S SUPERFOOD

ISOVER SAINT-GOBAIN

Perlux

dekoral

DOLINA NOTECI ...więcej niż karma

SELENA GLOBAL EXPERIENCE

SWISS KRONO

ALUPROF ALUMINIUM SYSTEMS

MPM

ANWEN

FLORINA

GEBERIT

Silcare®

SHIMANO

SanSwiss RONAL GROUP

Nasze kompetencje

Realizujemy projekty z obszarów

PR I CONTENT

Budowanie efektywnej obecności w mediach i tworzenie treści skutecznie przyciągających uwagę.

SOCIAL MEDIA

Tworzenie treści w SM, budowanie społeczności, aktywizowanie odbiorców, angażowanie klientów w markę, realizacja KPI.

PERFORMANCE

Skuteczne zarządzanie budżetem i tworzenie kampanii realizujących cele.

STRATEGIA I KREACJA

Opracowywanie pozycjonowania marki, tworzenie narracji, budowanie konceptów i marek, tworzenie identyfikacji.

INTEGRATED: KAMPANIE OMNICHANNEL

Realizacje całościowych kampanii. Osiąganie celów biznesowych i strategicznych dzięki integracji wiedzy i umiejętności z różnych obszarów marketingu i komunikacji.

Nasze wdrożenia

Performance, Digital, Design, Strategia

Launch i obsługa sklepu multibrand Luger's

Wyzwanie

Wprowadzenie na rynek nowopowstałego sklepu multibrandowego Luger's. Opracowanie koncepcji komunikacji oraz przeprowadzenie launchu sklepu na rynku.

Efekty

Przemyślana bieżąca komunikacja w Social Mediach, przy jednoczesnym prowadzeniu kampanii reklamowych Meta Ads pozwala nam spójnie działać na wszystkich etapach lejka.

Dzięki trafnie prowadzonym profilom Meta, **przez rok docieramy do niemal 4 mln osób, miesięcznie osiągając średnio 19 tys. aktywności** na profilach oraz utrzymując **ROAS z kampanii sprzedażowych** na bardzo wysokim poziomie.

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Performance, Digital, Design, Strategia

Launch i obsługa sklepu multibrand Luger's

Performance, Digital, Design, Strategia

PPG Deco
Dekoral i Drewnochron

Wyzwanie

Zbudowanie zaangażowanej społeczności wokół flagowych marek PPG Deco: Dekoral i Drewnochron z wykorzystaniem działań Social Media oraz Content Marketing.

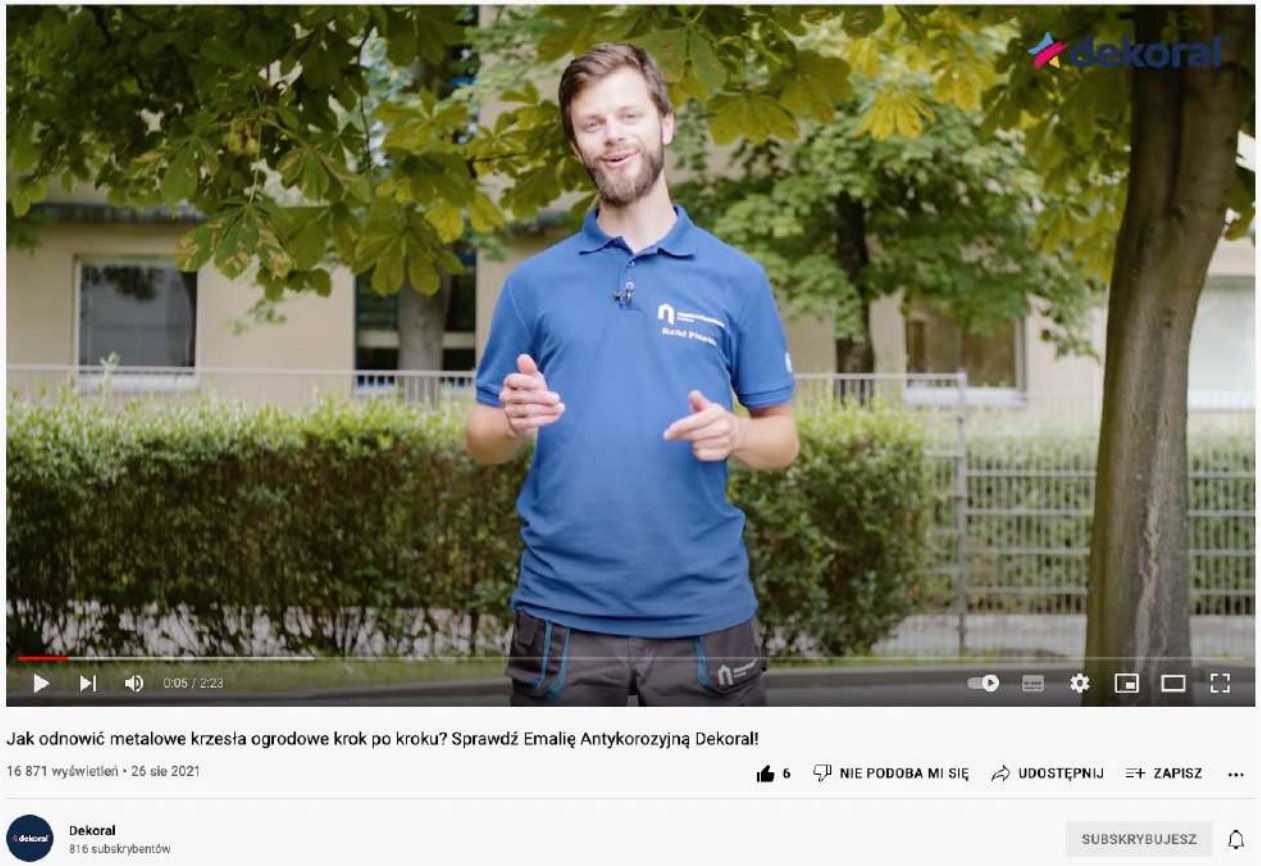
Efekty

Dekoral i Drewnochron charakteryzują się **najwyższym współczynnikiem zaangażowania w grupie PPG**. Prowadzone działania oparte na opracowanych przez WI platformach komunikacji pozwoliły zwielokrotnić zasięg komunikacji **(Dekoral +300% / Drewnochron +420%)** oraz skutecznie repozycjonować marki na rynku, a także wyprzedzić konkurencję na każdym polu o minimum 20%

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Performance, Digital, Design, Strategia

PPG Deco
Dekoral i Drewnochron



Tutoriale produktowe: https://youtu.be/ygSZG7crhtc
Produkcja Vloga: https://youtu.be/9EV-f7Sprlk
Produkcja Video produktowych: https://www.facebook.com/watch/?v=2704754809809684

Performance, Digital, Design, Strategia

AB SA (Sieć Kakto) i 300% KPI

Wyzwanie

Kakto to polska sieć sklepów RTV i AGD. Stanęliśmy przed zadaniem opracowania komunikacji budującej świat marki Kakto od zera.

Efekty

W opracowanej kampanii postawiliśmy na dwie główne wartości sklepów lokalnych Kakto: sprzedaż z ludzką twarzą i fachowa porada. Wykorzystaliśmy wizerunek sprzedawców Kakto w mediach społecznościowych co nie tylko zwiększyło autentyczność przekazu, ale też podziałało pozytywnie na samych pracowników. W 2022 roku osiągnęliśmy **300% KPI pod kątem zasięgu i zaangażowania**, a nasze treści spotykają się z bardzo szerokim odzewem.

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Performance, Digital, Design, Strategia

AB SA (Sieć Kakto) i 300% KPI

Spot online: https://youtu.be/0xwHxGXrXe4
Spot online: https://youtu.be/tjWFMAHMg00
Produkcja video: https://youtu.be/wCxbWvmTYXg

Performance

Yellow Tipi i +750%

Wyzwanie

Zwiększenie sprzedaży elementów wyposażenia pokoju dziecięcego na rynku polskim i zagranicznym oraz wyróżnienie kreacji kampanii spośród licznej konkurencji.

Efekty

Już w pierwszych miesiącach współpracy dzięki wdrożonym optymalizacjom oraz nowym kreacjom **podnieśliśmy wartość zakupów online o 750%** opierając się na tym samym budżecie.

Koniec roku zamknęliśmy z **ROAS na poziomie 12,72**. To trzykrotnie wyższy wynik niż w porównywalnym okresie 2021 r.

Public Relations | Performance | Strategy | Creative
Digital | Branding | Design | Integrated

Performance

Silcare i 3-krotny wzrost sprzedaży

Wyzwanie

Optymalizacja kampanii sprzedażowych prowadzonych na europejskich rynkach. Podniesienie skuteczności reklam i zwiększenie wielkości koszyka.

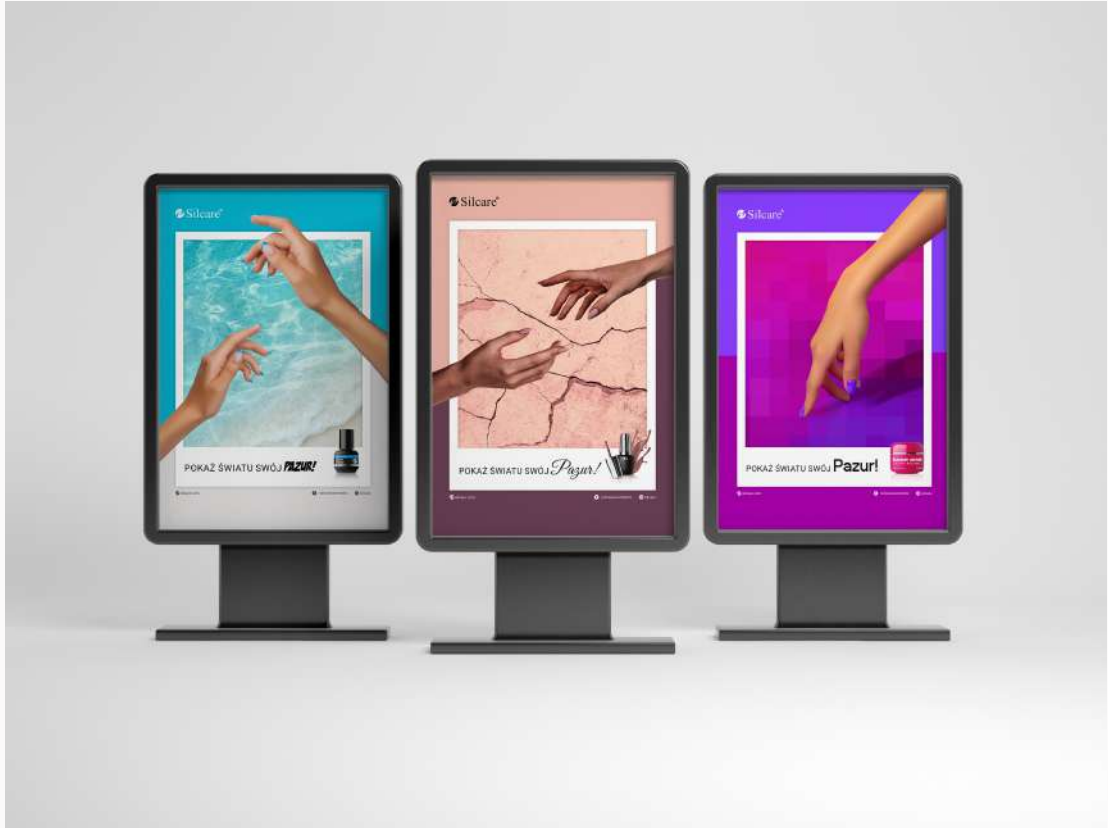
Efekty

Wprowadzone optymalizacje pozwoliły **ponad 3-krotnie podnieść poziom ROAS**. Odpowiednio dobrane formaty reklamowe znacząco zwiększyły skuteczność reklam na rynkach zagranicznych w największych krajach Europy. **Efekt zwiększonego ROAS utrzymał się pomimo zwielokrotnienia alokacji budżetu i clutteru reklamowego** wynikającego z okresu świątecznego.

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Performance

Silcare i 3-krotny wzrost sprzedaży



WI

Strategia, Kreacja i Branding

Elite i 2. najwyższa sprzedaż w Europie

Wyzwanie

Wzbudzenie zainteresowania trenażerami Elite na rynku polskim, zwiększenie sprzedaży, aktywizacja nowych grup docelowych.

Efekty

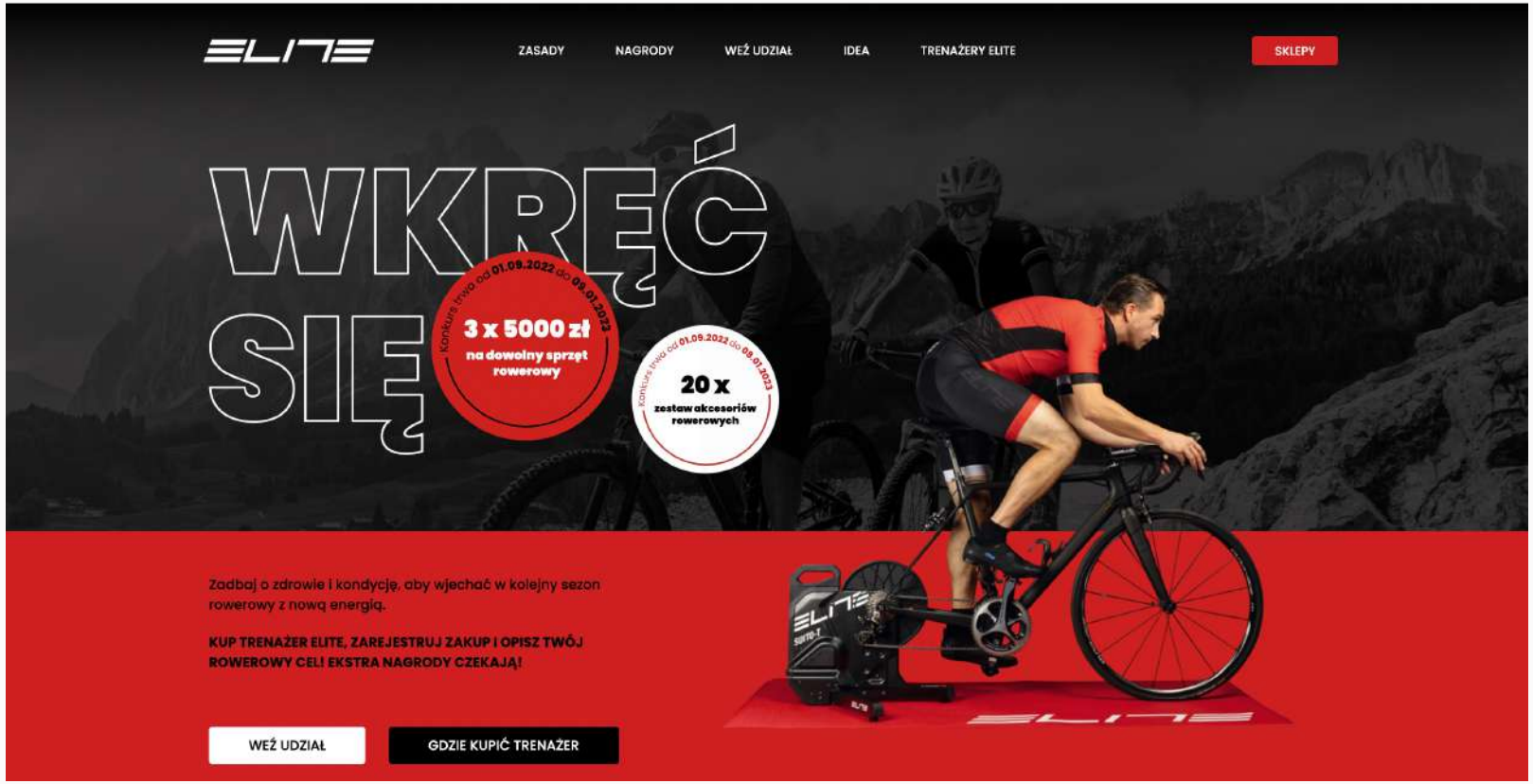
Koncept „Wkręć się!” pozwolił nam uwzględnić w komunikacji osoby, które wcześniej nie myślały w ogóle o tego typu aktywnościach, a także przedstawić trenażery Elite jako sposób na gładkie wejście w kolarską społeczność.

Nowa kampania realizowana była we wszystkich kanałach komunikacji marki. Opracowany został także spot wizerunkowy, lokowany zasięgowo w Polsce. Efekty: **220% KPI zasięgowe i 180% KPI sprzedażowe, najlepsze wyniki sprzedażowe w Europie + „pozytywny szok” (cytat z klienta).**

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Strategia, Kreacja i Branding

Elite i 2. najwyższa sprzedaż w Europie



Landingpage kampanii: https://konkurs-elite.pl/
Spot: https://youtu.be/nQvibu9KYbs

Strategia, Kreacja i Branding

Anwen i kampania pozycjonująca

Wyzwanie

Nadanie nowej dynamiki marce Anwen, wzmocnienie w walce na rynku z największym konkurentem, zwrócenie uwagi klientek na markę, będącą pierwszą tego na rynku.

Efekty

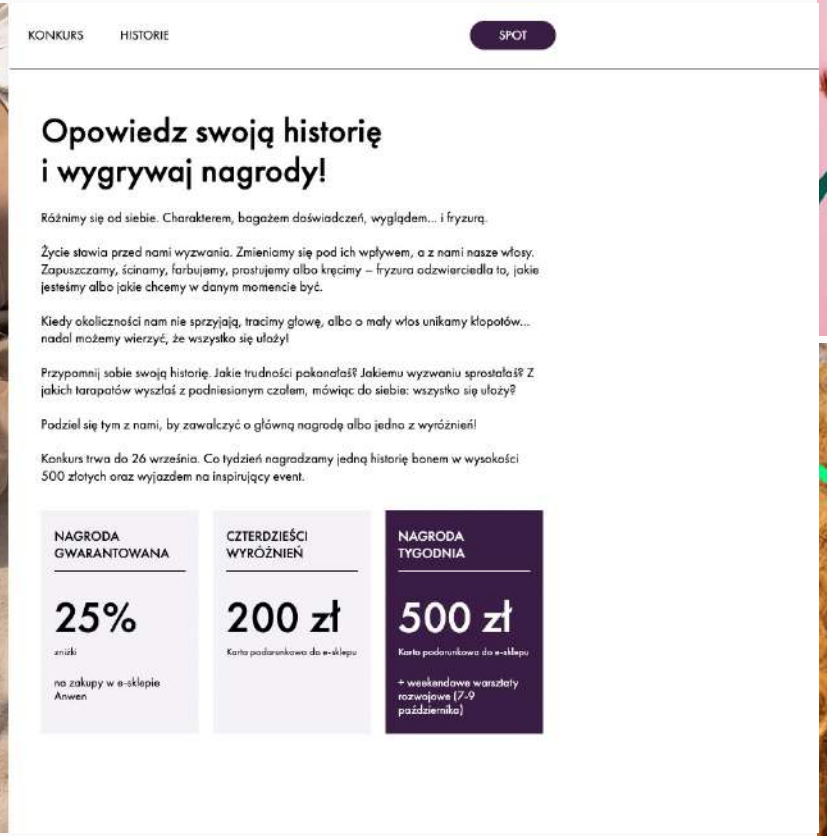
Koncept „Wszystko się ułoży” pozwolił nam zaadresować zarówno filozofię „hair-positive”, którą wyznaje Anwen, a także podkreślić siłę ukrytą w każdej z klientek marki.

Nowa kampania realizowana jest we wszystkich kanałach komunikacji marki. Opracowany został także spot wizerunkowy, lokowany zasięgowo w Polsce.

Public Relations	Performance	Strategy	Creative
Digital	Branding	Design	Integrated

Strategia, Kreacja i Branding

Anwen i kampania pozycjonująca



Landingpage kampanii: https://historieanwen.pl/
Spot: https://youtu.be/J6092WwL2vU

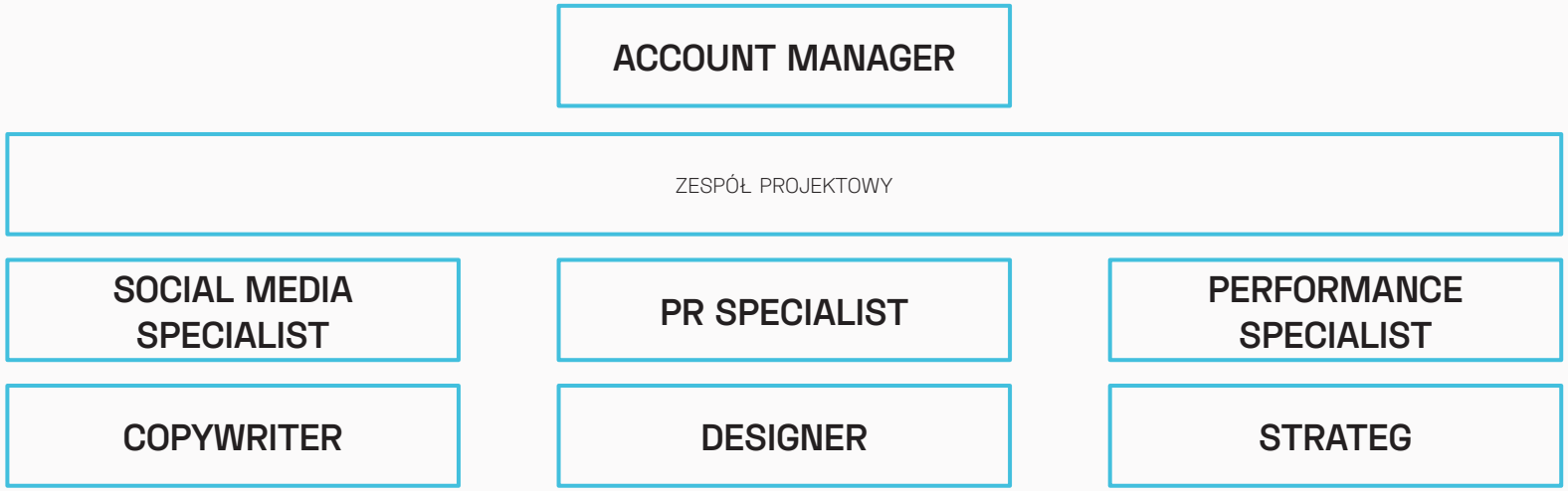
Jak pracujemy?

Jak pracujemy?

Zespół projektowy

Zespół projektowy wybierany jest na podstawie potrzeb i zakresu i pracuje pod kierownictwem Account Managera.

Klient ma także kontakt z kluczowymi członkami zespołu w najważniejszych momentach projektu.



Jak pracujemy?

Etapy współpracy

SETUP PROJEKTU

Prace przygotowawcze. Zakres zależy od struktury projektu jednak są to wszystkie działania, które mają prowadzić do pełnej gotowości operacyjnej w projekcie.

Techniczne przygotowanie, przygotowanie koncepcji działań czy pierwszych materiałów.

Czas realizacji:
1-6 tygodni

REALIZACJA DZIAŁAŃ

Prowadzenie projektu. Account Manager ustala najważniejsze kwestie z klientem, a zespół realizuje projekt.

Myślimy tutaj zarówno o pracy w ramach zamkniętego projektu, jak i stałej obsłudze procesowej (tj. PR. SM, etc.). Jedyna różnica to cykliczność lub jej brak.

Czas realizacji:
określony lub stały

RAPORT

Zespół podsumowuje przeprowadzone działania, analizuje ich skuteczność i przygotowuje wnioski na przyszłość. To dobry moment na spotkanie.

W przypadku współpracy stałej raport powstaje do 10-go dnia kolejnego miesiąca. W projektach zależy to od ich struktury.

Czas realizacji:
3 dni

EWALUACJA / ZMIANY

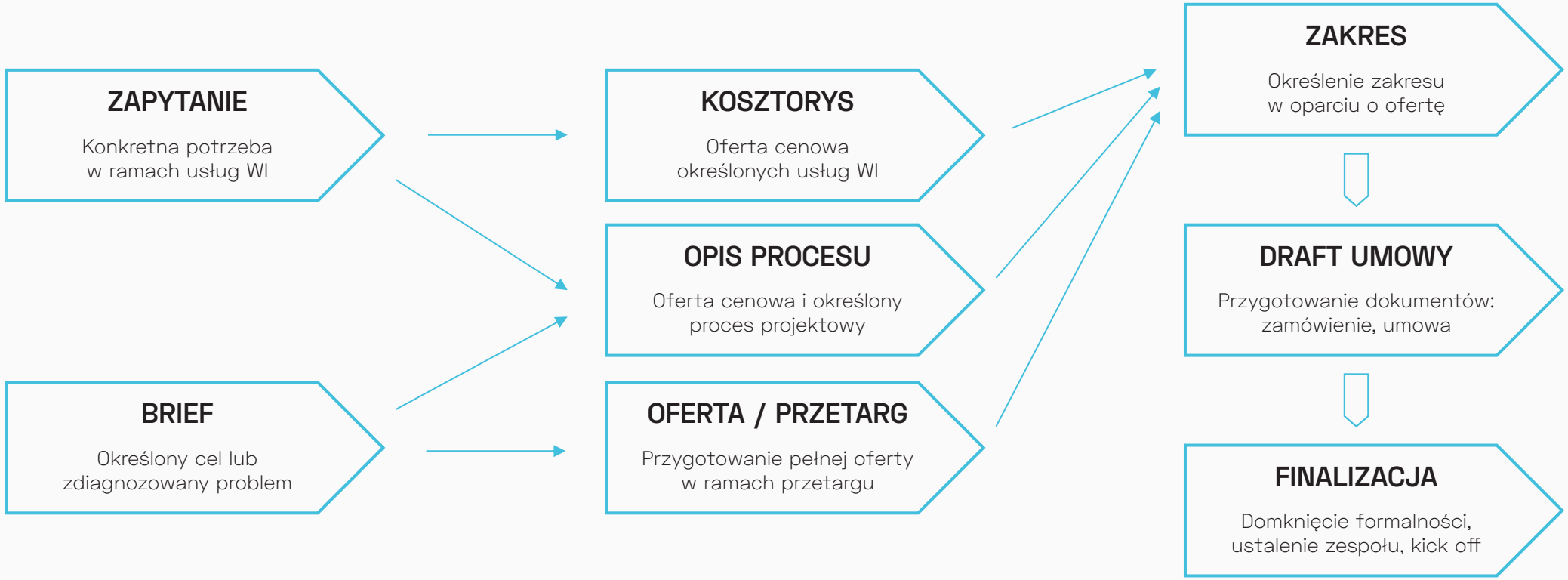
Wyciągamy wspólne wnioski z przeprowadzonych działań, ewaluujemy projekt i proponujemy zmiany.

W przypadku działań projektowych ewaluacja może przydać się w kolejnym projekcie. W przypadku obsługi wnioski są wdrażane w życie w miarę możliwośći na bieżąco.

Czas realizacji:
1 tydzień

Jak pracujemy?

Proces ofertowy



Jak możemy zacząć?

Jak możemy zacząć?

Zapytanie czy Brief?

ZAPYTANIE

1.
Który z procesów komunikacyjno-marketingowych wymaga wsparcia? Gdzie możemy zobaczyć największy efekt zmiany?

PR + CONTENT / SOCIAL MEDIA / PERFORMANCE / KREACJA

2.
Wybierz przynajmniej jeden z obszarów wskazując na pożądany efekt zmiany, którą chcesz zobaczyć w ramach współpracy.

3.
W ciągu 5 dni roboczych otrzymasz propozycję obsługi wraz z kosztorysem oraz proponowanym zespołem projektowym.

BRIEF

1.
Czy jesteś w stanie określić cel lub przedstawić diagnozę problemu, który należy w ramach współpracy zaadresować?

*brak możliwości określenia celu jest również wskazówką, że konieczne mogą być prace strategiczne.

2.
W dniu spotkania otrzymasz brief z kilkunastoma pytaniami, który pomoże uporządkować wiedzę i zebrać konieczne dane.

3.
W ciągu 5 dni otrzymasz informację kiedy i w jakiej formie przygotujemy propozycję współpracy

NASZA PROPOZYCJA WSPÓŁPRACY

WI

Zapraszamy do rozmowy

www.wills.pl | w.pastucha@wills.pl | +48 535 773 424