

# Резюме интернет маркетолога

Балдин Игорь Алексеевич

Год рождения: 08.07.1989

Телефон: 8 910 817 36 78

 baldinigorek1989

 <https://www.facebook.com/igor.baldin.73>

 baldin1989@gmail.com



## Специализация и профессиональные навыки:

**Эксперт по интернет маркетингу опыт построения системного потока более 7 лет:**

- ✚ Удвоение количества заявок для отдела продаж уже в первый месяц
- ✚ Анализ эффективности рекламных каналов с точностью до копейки
- ✚ Создание серии посадочных страниц для увеличения количества клиентов
- ✚ Создание рекламных компаний в Яндекс директ, рекламной сети Яндекс
- ✚ Создание трафика через социальные сети Instagram, Facebook, VK, одноклассники, а так же наполнение сообществ контентом
- ✚ SEO оптимизация сайта компании, благодаря качественному контенту
- ✚ E – mail маркетинг и работа с клиентской базой подписчиков

## Образование

### Коммерческое:

Закрытые мастер группы США по маркетингу “direct response marketing” и копирайтингу.

1. *Master Mind Marketing Group, X2sale*
2. *Русская Модель Эффективного Бизнеса, РМЭИТ*
3. *Мышление мастера маркетинга, Школа развития бизнеса Джея Абрахама*
4. *БМ реальный директ и реальный маркетинг, франчайзинг, инстаграмм*

### Государственное:

ЯГТУ: Специалист по рекламе

Дипломный проект: Маркетинговое развитие фитнес центра

## Профессиональный опыт:



Построения эффективного отдела маркетинга и лидогенерации в мебельной компании owi-m.ru. Результат утроение выручки через 1,5 месяца работы.



Увеличение заявок в 6 раз для юридической компании Антидолг. Было 156 заявок с ценой 597 р. Через 3 месяца работы стало 980 заявок со средней стоимостью 186 р.



Работа с компанией ООО “Торговый дом ЯРЛИ- АКРИЛ” продажа наливного акрила оптом и в розницу по России. 54 заявки в неделю при бюджете в 3 000 рублей/ неделя



от 8 до 20 замеров ежедневно на монтаж окон ПВХ и остекление балконов по Ярославской области для компании “Ростовские окна”.  
Стратегия заключалась в том, что бы показать рекламу в интернет еще до того как у человека сформировалось желание купить окно, мы формировали потребность еще на ранних стадиях, когда он искал в интернете обои, ламинат, вторичное жилье и ремонт квартиры, таким образом 30% рынка просто и дешево доставались нам.



98 заявок на строительство домов в Ростове на Дону для компании РУС СИП. Средняя стоимость дома 1 млн. рублей. Стратегия продвижения была привлекать на сайт всех кто ищет любое жилье начиная от 1 – комнатной квартиры и заканчивая покупкой домов из кирпича, пеноблоков, бруса и т.д. При этом цена заявки была 270 р. Помимо платной рекламы было задействовано множество бесплатных площадок.

## Мои заказчики:



**ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ АНТИДОЛГ -**

СООБЩЕСТВО, ОСВОБОЖДАЮЩЕЕ ОТ ПРОБЛЕМ С КРЕДИТАМИ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА НА ТЕРРИТОРИИ ЗАКОННЫМИ МЕТОДАМИ, КОТОРЫЕ ПОДЧИНЯЮТСЯ ЗАКОНАМ РФ.