

 **Executive.ru**

MEDIA KIT

Executive.ru



Краудсорсинговый проект, не имеющий аналогов в Рунете: бизнес-журнал и одновременно клуб для менеджеров и успешных профессионалов



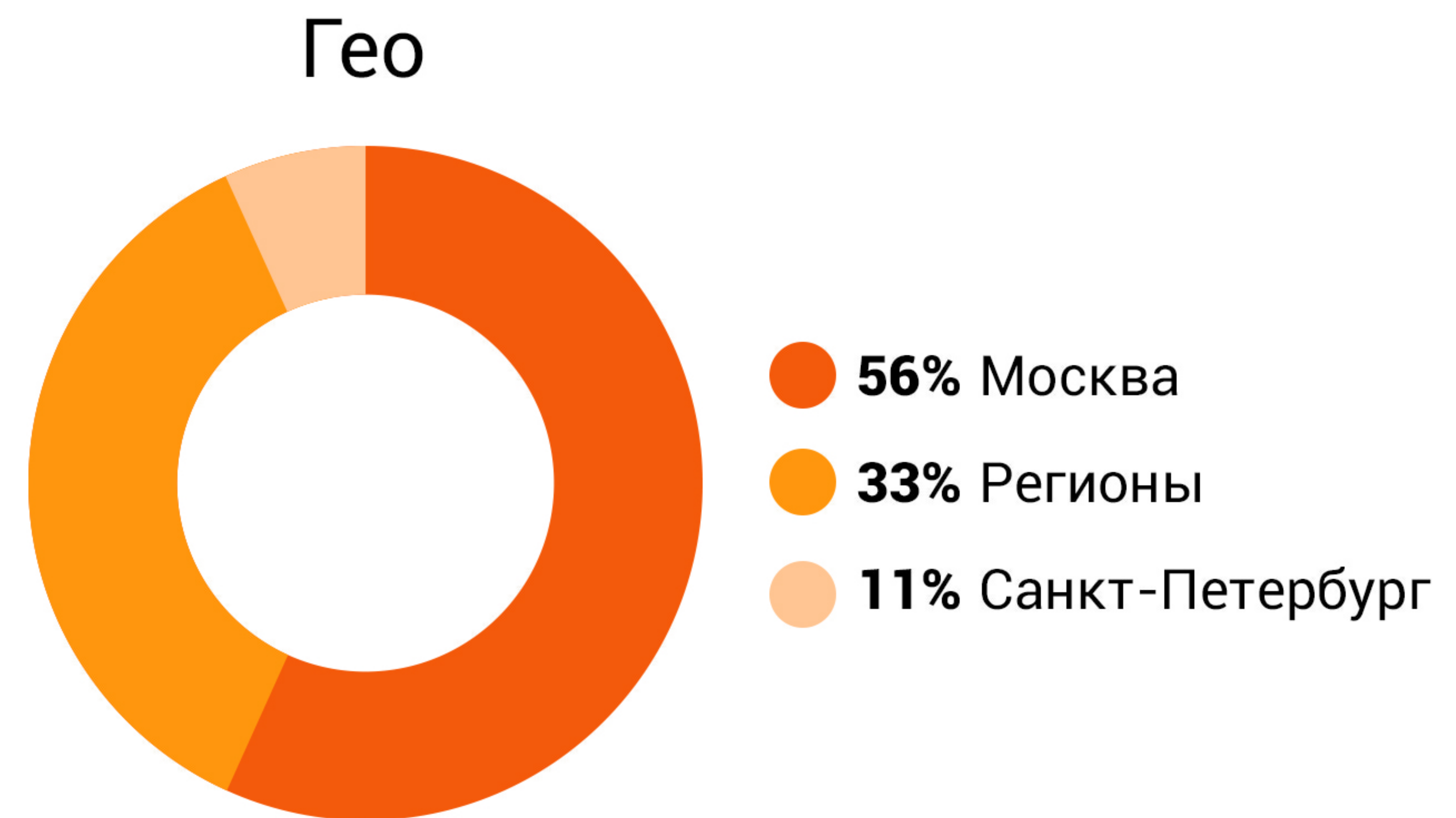
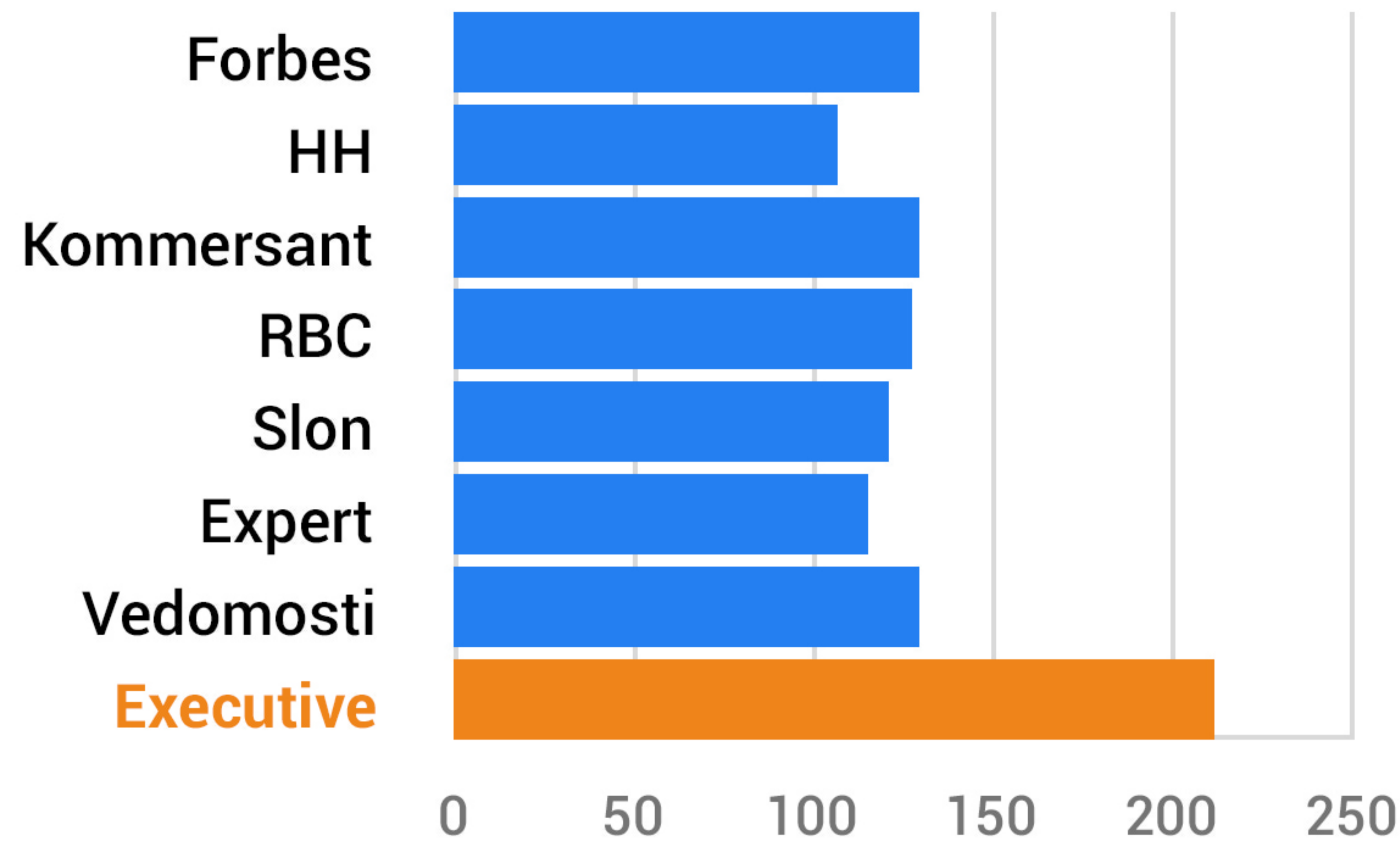
Все участники Сообщества — менеджеры высшего или среднего звена, профессионалы со стажем работы свыше пяти лет. Они выступают в Сообществе под своими реальными именами



Объединительным мотивом, собравшим этих ярких и профессиональных людей в Executive.ru, является их активная жизненная позиция, стремление карьерно расти и развиваться

Самая высокая концентрация руководителей высшего и среднего звена в Рунете

Частота посещений ресурса Executive.ru руководителями превышает аналогичные показатели других сайтов в 2 раза



Охват

1 500 000 просмотров страниц в месяц

516 000 зарегистрированных пользователей

120 000 подписчиков ежедневной рассылки

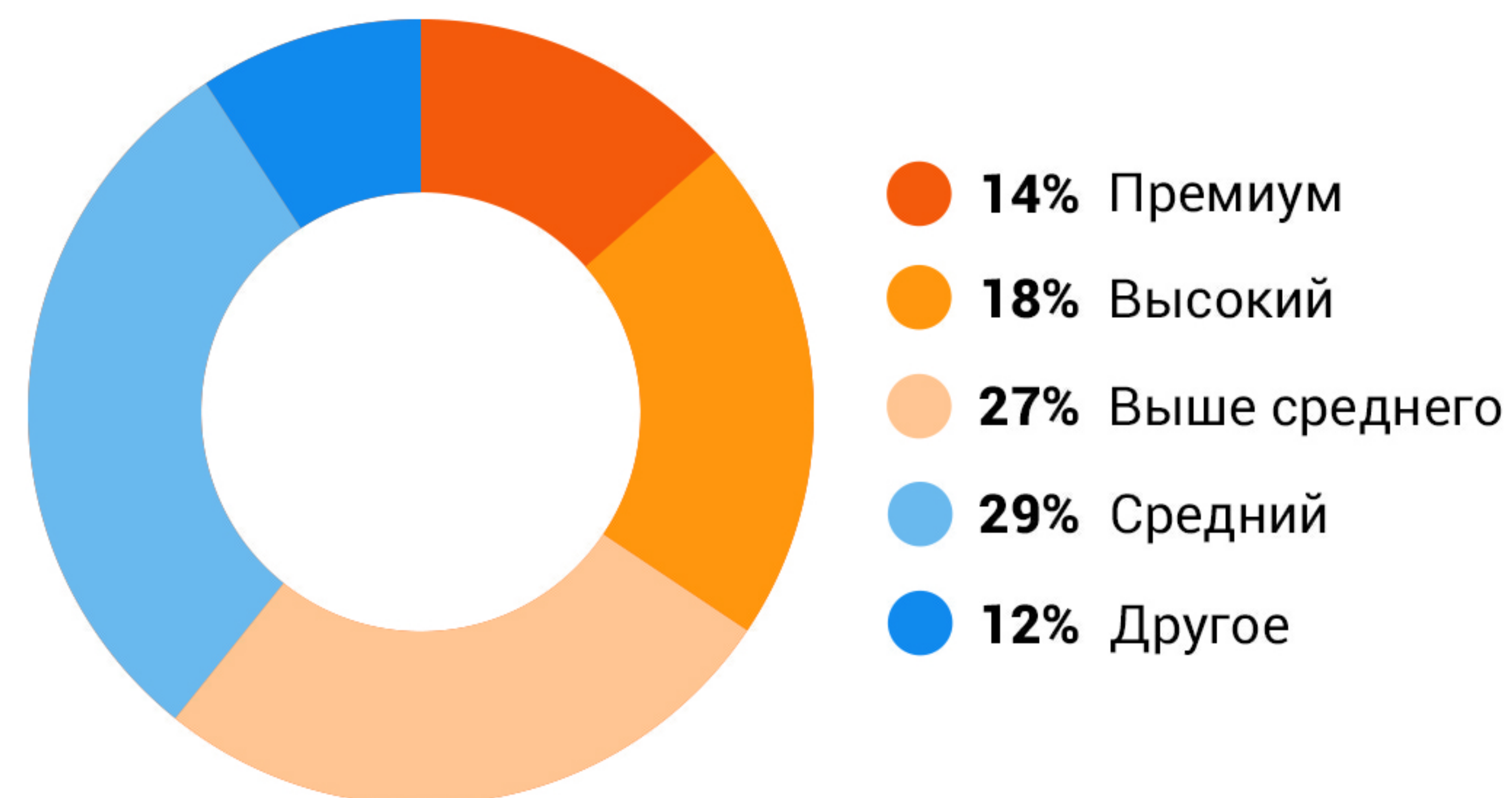
600 000 уникальных посетителей в месяц

160 000 подписчиков прямой именной рассылки

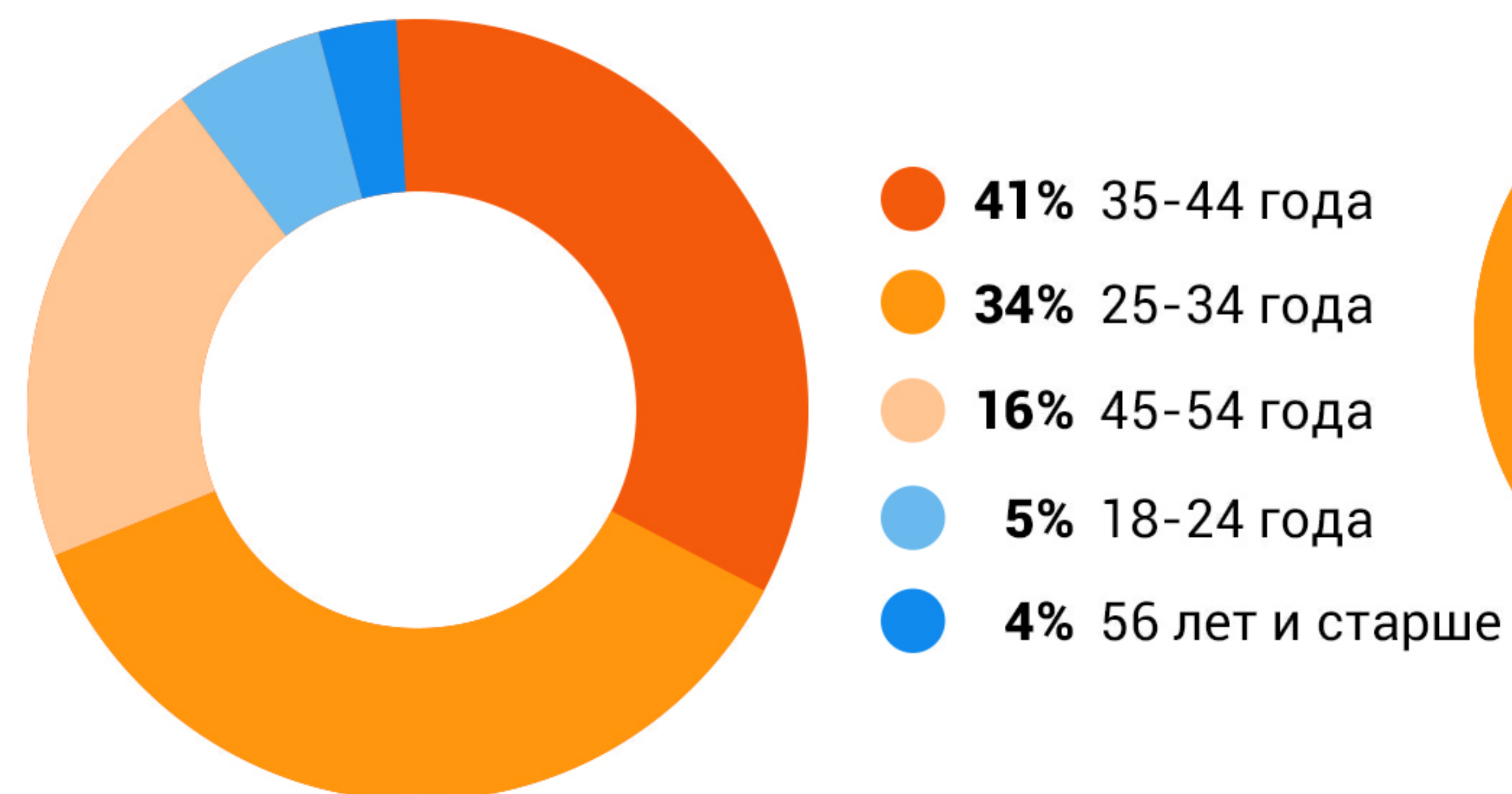
40 000 в группе Facebook

Аудитория Executive.ru – одна из самых активных и платёжеспособных групп потребителей.

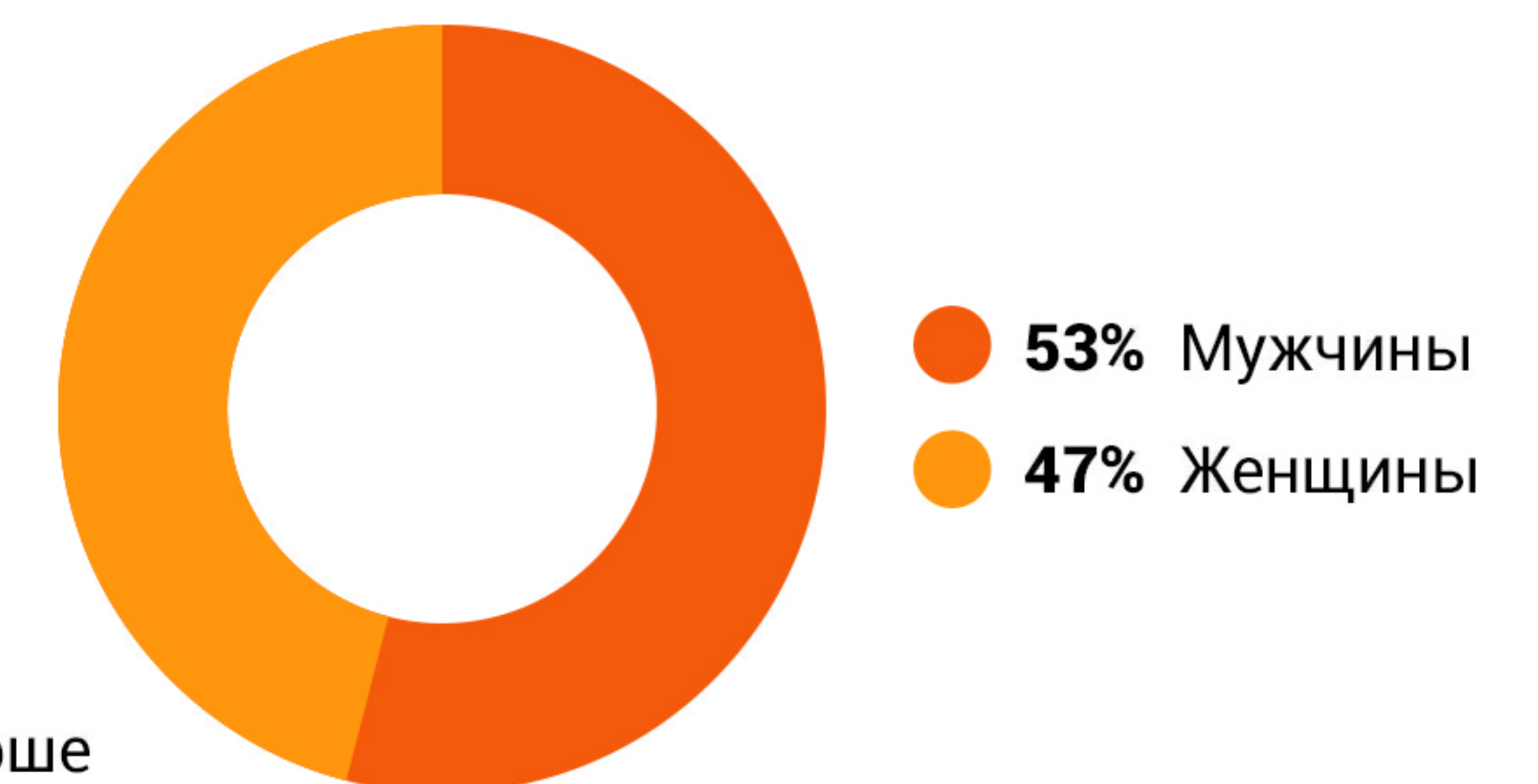
Доход



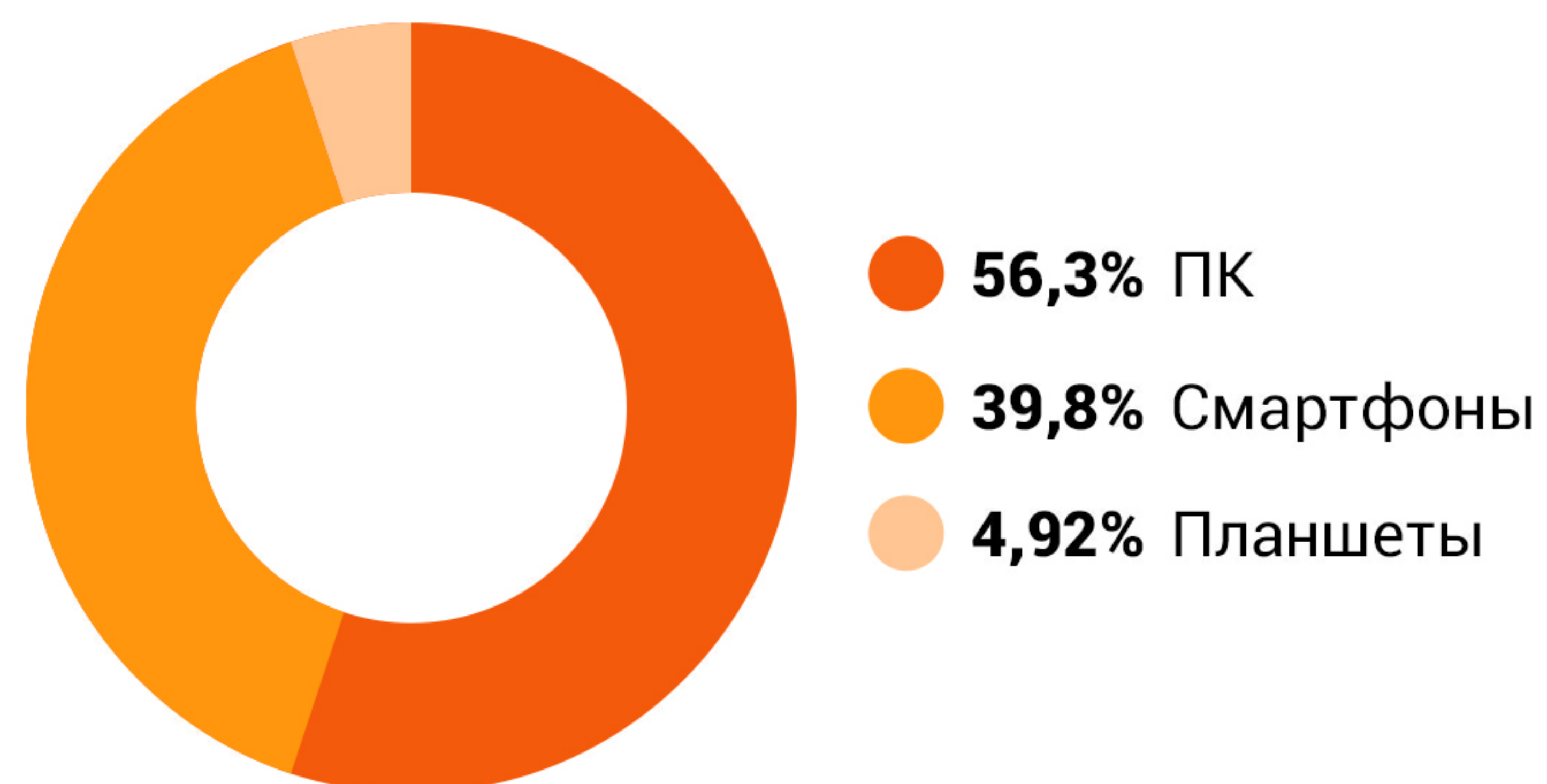
Возраст



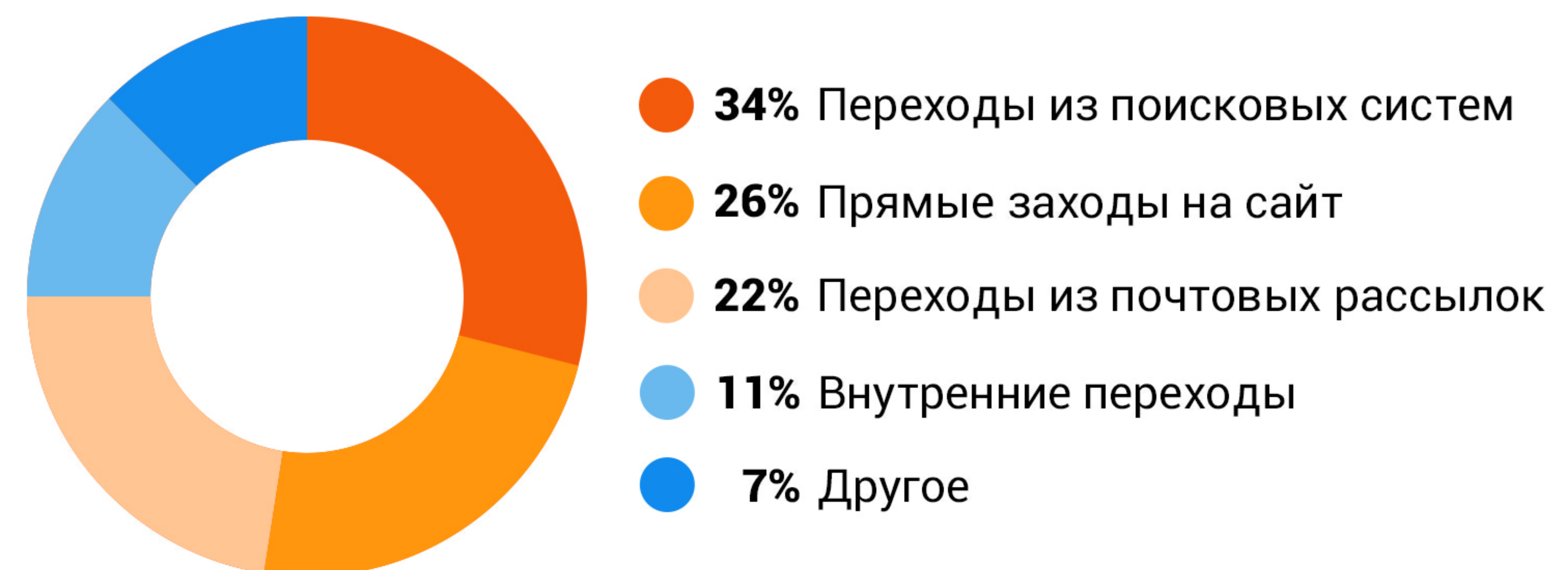
Пол



Тип устройства



Источник трафика



Качество аудитории и её лояльность к проекту подтверждается из года в год уже на протяжении 18 лет

данные Yandex метрики

Хотите использовать возможности портала Executive.ru в **интересах вашего бизнеса?**



Мы располагаем эффективными инструментами и готовы рассказать о них.

Мы знаем, что интересно нашей аудитории

Нативная реклама



Ежедневно 20 000 уникальных посетителей интересуются статьями, которые публикуют редакция и участники Сообщества.



Экспертные мнения являются главным фактором высокой лояльности аудитории к Executive.ru



Журналисты зададут актуальные вопросы и подготовят полезную, «живую» и интересную публикацию

Олеся Машьянова
Директор по продажам, Сочи

Узнайте, что вы теряете, принимая первое финансовое предложение! Удивят!

За 23 года финансовое удивлять, финансовое сдаются и

Девять рекомендаций из личного опыта, которые помогут вам отличить лидера мнений от рекламного мошенника.

Интересный частный блог в социальных сетях может быть эффективнее для привлечения клиентов, чем корпоративный сайт. А может стать черной дырой, поглощающей деньги рекламодателя. Не все люди, называющие себя популярными блогерами, на самом деле являются таковыми. С каждым днем растет количество «лидеров мнений», которые предлагают сотрудничество и рекламу, применяя нехитрые махинации и пуская владельцам бизнеса пыль в глаза. И если вы владелец бизнеса, то с высокой вероятностью можете попасть в лапы такой «звезде» и пустить свои деньги по ее млечному пути. [Как работать с блогерами](#) и отличить правду от вымысла в их предложениях?

- 1. Дутая популярность.** Ошибка думать: если у блогера много подписчиков и много лайков, то этот блогер популярен. Открою тайну: именно на этом я ловила многих, кто, пройдя курс обучения, становился популярным за месяц без особых на то причин. Накрутить количество псевдолайков и псевдоподписчиков легко. Можно заморочиться и посмотреть, в какой пропорции росли лайки. Если вы отмотали ленту и увидели, что под фотографией было сначала 300, 500, 1000 лайков, а потом неожиданно стало в десять раз больше – в 99% случаев это накрученные цифры. А качество подписки вы можете оценить следующим образом: если у многих подписчиков на личной странице нет фотографии на аватарке, то скорее всего это тоже бот. И есть еще замечательный сервис **Livedune**, где вы можете внести параметры блогера и посмотреть, в какое время суток отмечен активный рост аудитории. Если это происходит ночью, то, как правило, это говорит о накрутке: честные цифры ночью растут еле заметно.
- 2. Нет комментариев.** Это говорит о качестве блога даже больше, чем лайки. Если нет обсуждений текстов и фото, значит, профиль блогера неинтересен читателям. Это факт, с которым не поспоришь. А если вы увидели комментарии, зайдите и убедитесь, что это не просто смайлики «Ого» и «Ух ты» и «Хорошо». Вы должны увидеть комментарии большей сложности 2,5 млн рублей. А потеряли вы их за пять секунд. Именно столько нужно, чтобы сказать: «Хорошо, я согласен на эти условия». Как вам кажется, дополнительные 2,5 млн – это убедительная причина до конца торговаться?

2. ...А на самом деле еще больше

Соглашаясь на более низкую зарплату в расчете на то, что зарплата будет по-новому расти, вы действительно так думаете? Ятику компании, внедрить независимый контроль качества работы менеджеров, поставить на регулярную основу обучение продавцов. Владелец должен увидеть готовность руководителя отдела продаж управлять по-новому. Скорее всего выработка новой стратегии потребует перехода к другим принципам планирования или даже привлечения внешнего консультанта. Так что готовьтесь убеждать и быть убедительным.

- Сравнение ситуации в компании с...

Самый короткий путь к целевой аудитории

Прямая таргетированная рассылка



Прямую именную рассылку получают
160 000 подписчиков Executive.ru



Возможные критерии выборки:
отрасль, специализация, регион, пол

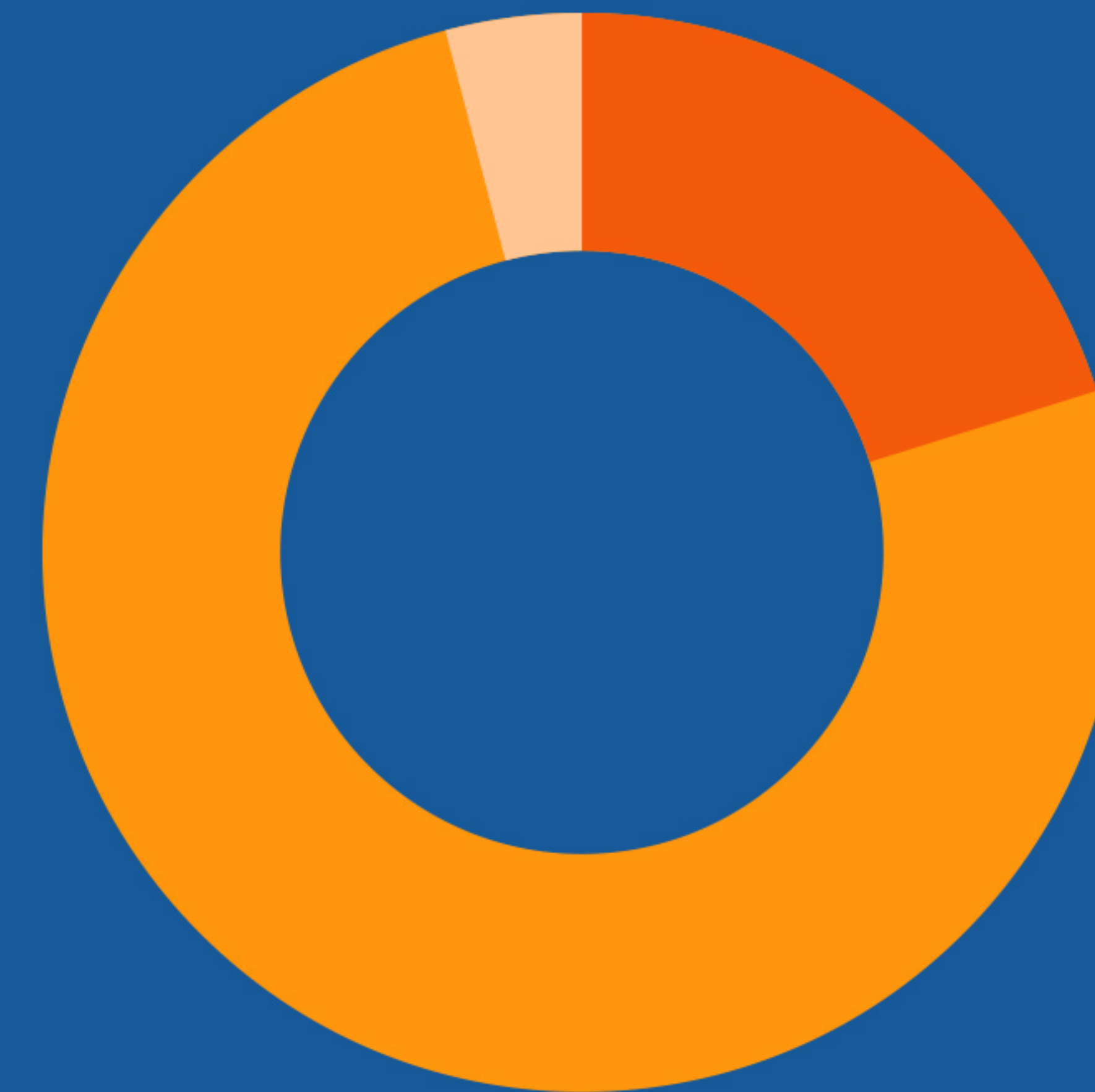


Высокие показатели конверсии
обусловлены добровольной
подпиской на получение рассылки



Регистрация юзеров под своими реальными именами
говорит о высоком доверии премиальной аудитории
к площадке

Структура рассылки



- 22% Генеральное руководство
- 73% Директора, руководители
- 5% Служащие

Топ-10 по специализациям

- Генеральное руководство: **48 540**
- Продажи: **37 451**
- Маркетинг: **26 097**
- Работа с персоналом: **25 404**
- финансы: **18 629**
- Информационные технологии: **16 102**
- Производство: **13 612**
- Стратегическое планирование и
организационное развитие: **13 598**
- Клиентские отношения: **13 249**
- Администрирование: **10 574**

Помогаем партнёрам
правильно донести
до аудитории Executive.ru
полезность предложения
и получить качественную
обратную связь

Медийная реклама



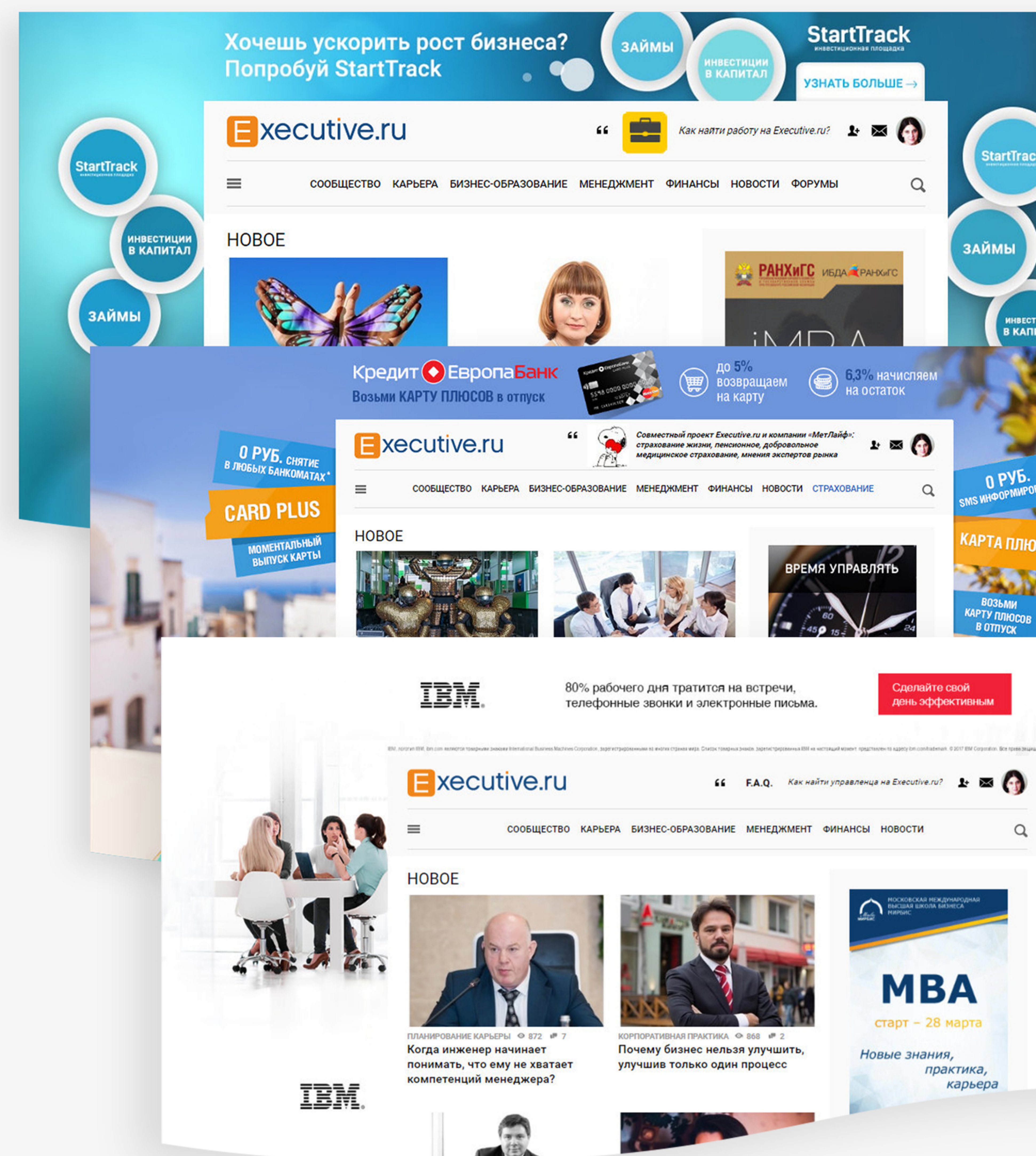
Ограниченное количество рекламных
мест позволяет достигать лучших
конверсионных показателей




CTR = 0,5-1,0%



Форматы находятся в первом экране
и являются хорошим визуальным
дополнением при продвижении
специальных проектов





 tel: (495) 953 74 34

 advertising@e-executive.ru