PINBUD

Ghidul serviciilor

2027

Această broșură a fost pregătită pentru tipar de echipa Pinbud.
Este interzisă modificarea sau copierea textelor.

Toate informațiile din această broșură sunt valabile pentru anul 2027.

Cine suntem?

Suntem o agenție de marketing full-service din București specializată în marketing B2B.

Ne-am înființat în 2002 sub numele de Kevin Software & Design oferind inițial doar servicii de creație web într-o vreme în care internetul încă nu era adoptat pe scară largă de afacerile românești.

În 2006 am „inventat” prima platformă de tip „magazin online la cheie” pe care am numit-o, jucăuș, ***Magazinosaurus Rex*** (pe scurt: MRex). I-am dat acest nume fiindcă platforma noastră era o adevărată „bestie” pe care puteai să-ți înființezi orice fel de magazin online doreai.

În 2010 am devenit subsidiara companiei canadiene Pinbud Intl., specializată în „local search”. Am programat de la zero o platformă complexă care punea în legătură clienți cu prestatori de servicii. Deși platforma nu a avut succesul scontat, de atunci am rămas îndrăgostiți de marketingul B2B.

Am continuat să dezvoltăm platforma MRex, dar astăzi nu mai este o platformă mass-market ci una orientată către clienții care își doresc mult mai mult decât „un magazin online”. În general preferăm să ne dedicăm acelor proiecte care necesită magazin online integrat în logica mai mare afacerii, inclusiv în logica de marketing (integrare cu campanii și promoții) sau în cea de vânzări (integrare ERP, CRM).

Marketingul B2B e specializarea noastră, dar nu refuzăm și altfel de provocări.

Pentru un marketing B2B e nevoie de o echipă cu experiență.

Echipa

Gabi

Inginer electronist cu peste 30 de ani de experiență, a lucrat întâi în multinaționale unde a căpătat o vastă experiență de management. Se ocupă de contracte și tot ce înseamnă bunul mers al afacerii. Ocazional își sumetecă mânecile și face programare, baze de date și multe altele. Adică „muncă de jos”.

Lucian

Absolvent de marketing. 25+ ani de experiență. Luci ia afacerile clienților noștri și știe să le facă profitabile. E specialistul nostru în PPC, Analytics, Google Ads, Bing Ads, Etc. Ads și așa mai departe. Nu îl deranja decât dacă vrei ca afacerea ta să ajungă sus de tot, printre cei mai buni, acolo unde merită. Caută-l pe Linkedin („Lucian Sârbu”) și schimbați o vorbă.

Bogdan

Inginerul nostru PHP, se ocupă de siturile clienților, magazine online pe platforma noastră proprietară (Mrex), integrări ERP și așa mai departe. Nici o sarcină nu-i prea grea. O cafea dimineața îl trezește mereu și îl pune la lucru.

Alina

Șefa pe conținut. Alina a lucrat peste 20 de ani în cele mai prestigioase edituri din România (Humanitas, RAO, Nemira etc.) și acum a decis că e momentul să ia o pauză de la lumea editorială. În cadrul Pinbud Alina se ocupă și de conținuturile clienților dar poate oferi și servicii profesionale de editing.

Ana

Ana este mezina echipei, absolventă de marketing la Leeds University (în Marea Britanie). Ei îi revine sarcina de a umple cu noutăți feedurile de Facebook, Instagram și alte nebunii social-media ale clienților noștri.

Peste...

...110 ani de experiență profesională se află adunați în echipa Pinbud!

Pe lângă cei 5 membri de bază colaborăm permanent cu diverși specialiști pe care îi coop-tăm constant în proiectele noastre: progra-matori, operatori video, creatori de conținut, spe-cialiști SEO și mulți alții.

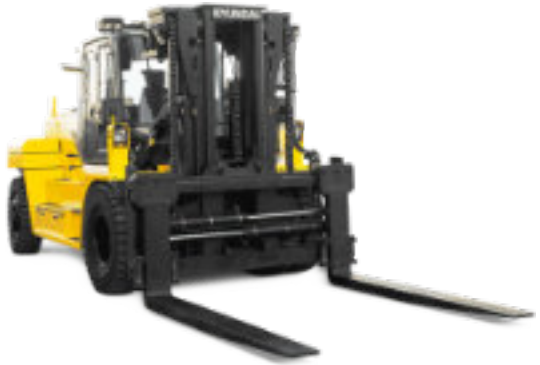
Studiu de caz

Util SPC: de la 49 la 109 milioane RON

Pentru noi vorbesc rezultatele! Iată cum am reușit să urcăm cifra de afaceri a clientului nostru Util SPC, dealer de echipamente intralogistice, de la 49 la 109 milioane RON în 4 ani (2019-2023).

2019 - Problema

În 2019 Util SPC, unul dintre cei mai vechi distribuitori de stivuitoare din România, se afla în impas. Cifra de afaceri stagna sub 50 de milioane RON și cota de piață scădea de la an la an. Piața era dominată de trei multinaționale - Jungheinrich, Toyota și Still - care făceau constant cifre de afaceri de peste 100 de milioane RON și Util SPC risca chiar să cadă pe poziția 6, sub alți doi competitori români.



Rezolvarea

Pasul 1: Analiza pieței
Mai întâi am analizat piața pentru a înțelege mai bine provocările și obstacolele. Am făcut interviuri cu managementul clientului și am încercat să înțelegem cât mai bine specificul afacerii.

Pasul 2: Analiza SWOT
Am făcut apoi o analiză SWOT în care am pus în evidență aspectele pozitive și cele negative din afacerea clientului, provocările, oportunitățile. În acest pas am definit propunerea de valoare, caracteristicile-cheie, mesajele de marketing și multe altele.

Pasul 3: Scrierea strategiei și definirea mixului de marketing
La final am furnizat strategia de marketing, am definit bugetul și am pornit!

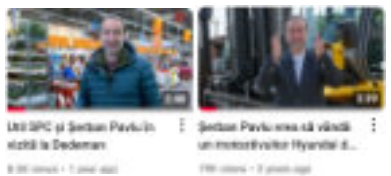
Tehnici și tactici de marketing folosite (selecție)

Refacerea completă a reclamelor digitale și alocarea unui buget suficient pe Google Ads, Bing Ads și Linkedin.

Angajarea unui ambasador de brand în persoana binecunoscutului actor Șerban Pavlu și realizarea de materiale promoționale cu acesta.

Refacerea completă a sitului de prezentare și deschiderea unei prezențe în social-media pe Linkedin. SEO onpage și offpage pentru promovarea sitului de companie și a magazinului online.

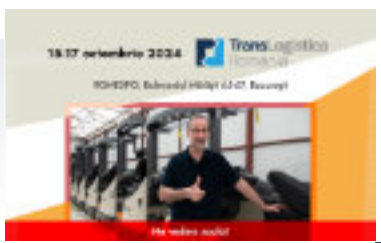
Reclame în reviste citite de comunități profesionale precum RWIM, Revista Construcțiilor etc.



O serie de filme educative / reclame video cu Șerban Pavlu în prim-plan și branduri de impact din portofoliul de clienți ai companiei.

Panotaj (billboards) cu Șerban Pavlu pe drumuri-cheie pentru transportul de mărfuri și logistică. În acest fel am comunicat în întreaga țară că Util SPC e o companie de top.

Stimularea participării la târguri și expoziții relevante - un canal de marketing complet ignorat de client până atunci.



Servicii și tarife

Principiile noastre au rămas de la bun început aceleași:

- corectitudine și deschidere în relația cu clientul,
- mobilizare maximă a competențelor pe care le deținem,
- atenție la detalii,
- nu știm totul, dar avem mereu câte ceva de învățat.

1. Servicii de marketing

» Crearea strategiei de marketing

În cazul în care firma ta nu are o strategie de marketing, atunci este vital să pui la punct cât mai rapid una. Strategia de marketing te va ajuta să îți definești obiectivele de vânzări, să îți înțelegi mai bine propria firmă, poziția de pe piață, competențele principale și atuurile în fața competitorilor. Strategia de marketing este multianuală și pentru crearea ei e nevoie de mobilizarea tuturor resurselor intelectuale ale firmei deoarece vom lucra cu bugete și cu definirea unor obiective tangibile, clare, ușor de înțeles. Vom analiza împreună punctele-forte ale competitorilor, vom analiza atuurile principalilor competitori de pe palierul tău și vom pune la punct tacticile de marketing necesare pentru a-ți crește cota de piață.

Cost: de la 3.000 de euro + TVA, în funcție de complexitate

» Marketing digital

În principiu putem acoperi administrarea reclamelor tale în orice fel de rețea. Specialitatea noastră principală sunt reclamele PPC pe motoarele de căutare (Google și Bing), Pinbud fiind printre primele 10 agenții certificate „partener Google” încă din 2010. În acest moment noi **nu** mai suntem partener Google, deoarece am renunțat **voluntar** la acest statut după 11 ani, și dacă vrei să afli motivul te invităm să vizitezi URL-ul din QR-ul alăturat...

...dar suntem ***singura firmă de marketing din România*** care este partener Microsoft Ads (statut similar cu cel de partener Google, doar că pentru reclame pe Bing) așa cum te poți convinge vizitând profilul nostru online de pe situl partenerilor Bing Ads...

Tot în cadrul serviciilor generale de marketing digital putem oferi și ***SEO - optimizare pentru motoarele de căutare***, ***reclame în social media*** și ***gestionare feed de social media*** (Facebook, Instagram, Linkedin, Tiktok etc.) și multe altele. Totuși, trebuie avut în vedere că pentru furnizarea anumitor servicii la un anumit standard de calitate avem nevoie de concursul tău și al angajaților tăi:

- pentru întreținerea feedului de social media avem nevoie de comunicare permanentă din partea ta;
- pentru reclame video, mai ales reclamele „creative”, poate fi nevoie, evident, să ne ajuți la crearea filmelor (ele nu se „inventează” de la sine!) în special prin facilitarea accesului nostru la birouri, depozite etc.

Costuri și tarife pentru serviciile de marketing digital

În general suntem flexibili și vă putem oferi mai multe modalități pentru a gestiona costurile serviciilor noastre:

- „tarifare la buget”: 15% din bugetul investit, dar nu mai puțin de 200 EUR /lună.
- „tarifare la rezultat”: 150 EUR + 3% din valoarea netă a comenzilor generate.
- „tarifare la activitate”: 20-30 EUR / postare.

Toate campaniile implică și un cost de setup de 300-600 EUR la care putem renunța dacă semnăm împreună un contract pe termen lung.

Costurile de realizare a reclamelor video se calculează separat. În general un video de 1:30 - 2 minute, filmat profesionist, montat profesionist, are un cost care începe de la 1.500-2.000 EUR.

Pentru SEO costurile trebuie defalcate pe diverse componente dar, orientativ, vă putem spune că publicarea unui articol plătit (pentru culegerea de backlinks) pe site-uri de încredere poate costa 200-1.000 EUR.

Prețurile nu conțin TVA.

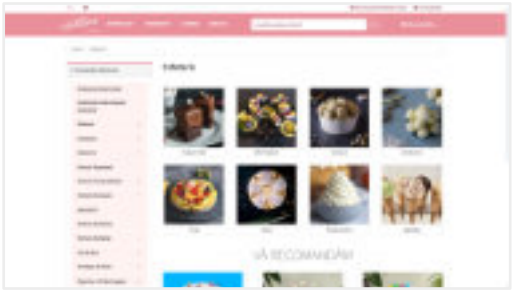
Servicii și tarife (cont.)

2. Magazine online

» MRex, pentru afaceri care vor mai mult

Ce este MRex? Pe scurt spus, este cea mai veche platformă de „magazin online la cheie” din România, existentă pe piața din România încă din 2006. Dacă la început vindeam MRex la licență, ajungând până în 2010 să avem în portofoliu sute de magazine online din cele mai variate domenii, astăzi preferăm să oferim MRex personalizat, ca o platformă de ecommerce premium, pentru acel tip de clienți care nu vor „doar un magazin online”, ci o platformă de ecommerce care să fie perfect integrată cu aplicațiile de tip ERP și CRM pe care le folosesc in-house, cu strategiile de marketing pe care le urmează șamd.

MRex suportă fără probleme un trafic de 50-100.000 de vizitatori unici pe zi, 2-3.000 de comenzi zilnice, multilingvism, integrare cu tot ceea ce își dorește clientul și vine preoptimizat SEO (nu necesită în mod particular SEO onpage). Iată câteva exemple:



Cofetaria „Alice”

Magazinul online al binecunoscutei cofetării Alice din București. Integrare cu casele de marcat și sistemele de gestiune ale utilizatorului. Cofetăria „Alice” (Pepas 2000 srl) e o afacere antreprenorială românească care înregistrează o cifră de afaceri de peste 30 de milioane RON.

Adresa web: *www.cofetariaalice.ro*

Util123.ro

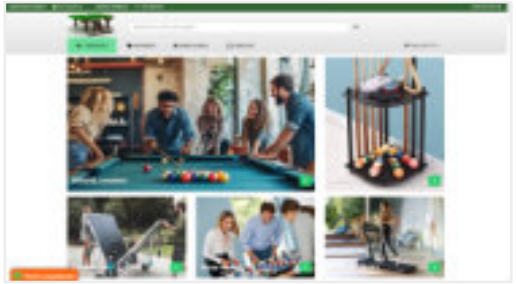
Magazinul online al Util SPC, pe care sunt comercializate echipamentele care pot fi vândute online (transpaleți, anvelope). Integrare cu sistemul ERP al clientului, stocuri online în timp real și calculator de cost de livrare în funcție de greutatea volumetrică și adresa exactă a clientului.

Adresa web: *www.util123.ro*

Tat Biliard

Tat Biliard este cel mai important distribuitor și fabricant de mese de biliard și accesorii din România, cu afaceri de peste 12 milioane RON. În ultimul deceniu portofoliul de produse a crescut substanțial, compania axându-se pe tot ce înseamnă „sporturi și activități recreative pentru interior”. Integrare cu ERP, magazin multilingv (România și Bulgaria).

Adrese web: *www.tatbiliard.ro* / *www.tatbilliard.bg*



Ventsys Instal

Ventsys Instal este una dintre cele mai cunoscute companii din domeniul produselor și serviciilor HVAC (încălzire, ventilație, aer condiționat). Ventsys înregistrează afaceri anuale de peste 15 milioane RON și magazinul companiei este integrat cu sistemul ERP.

Adresa web: *www.vent-sys.ro*

Tolsen Tools (Globela Trade)

Globela Trade este distribuitorul român al furnizorului de scule și echipamente Tolsen Tools din Shenzen, China. Magazinul online Tolsen este integrat cu sistemul ERP al clientului și Emag Marketplace.

Adresa web: *www.tolsentools.ro*

NEI Electronics Intl

Magazinul online al binecunoscutului producător de electronice NEI. Integrare cu sistem ERP.

Adresa web: *www.nei.ro*

Administrare ușoară și modernă

Din panoul de administrare al MRex se pot administra absolut toate informațiile din site, inclusiv paginile statice, curierii și costurile lor, greutatea produselor, integrările cu diverse servicii terțe (Google Merchant, Price.ro) ș.a.m.d. Scriptul, unul matur, permite vânzarea online de orice fel de mărfuri. Acolo unde este cazul panoul de administrare poate fi extins cu funcții specifice integrărilor cu diversele ERP-uri, CRM-uri și marketplace-uri necesare bunei funcționări.

Avantajele unui magazin creat pe o platformă proprietară

O vorbă în marketing spune că „bun, ieftin și rapid" nu există, pentru simplul motiv că numai două din trei proprietăți pot fi simultan disponibile (bun și ieftin, dar nu rapid; bun și rapid, dar nu ieftin; rapid și ieftin, dar nu bun). Lucrul acesta se vede din plin atunci când comparăm costurile totale (TCO) ale deținerii unei platforme proprietare vs. o platformă open-source sau shared-hosting.

	Platformă proprietară	Platformă open-source	Platformă shared-hosting
Cod-sursă public, vulnerabil	NU	**DA**	NU
Rigiditate la personalizare	NU	NU	**DA**
Costuri ascunse *	NU	**DA**	**DA**
Tu ești proprietarul	DA	DA	**NU**
Tu decizi integrările	DA	DA	**NU**
Țintă preferată pt. hackeri **	NU	**DA**	**DA**
Setup rapid și/sau ieftin	**NU**	DA	DA

* Exemple de costuri ascunse: achiziție de pluginuri terțe pentru diverse funcții uzuale în cazul magazinelor open-source, sau „taxă pe comandă" în cazul magazinelor de tip shared-hosting.
** Fiind utilizate de puține companii și neavând codul-sursă public, platformele proprietare nu sunt deloc

Servicii și tarife (cont.)

Cât mă costă un magazin online?

Implementarea unui magazin online nu are un cost fix și depinde foarte mult de ceea ce își dorește concret clientul, dar punerea în funcțiune a unui magazin MRex personalizat după cerințele inițiale ale clientului are un cost inițial care începe de la 2.500 de euro + TVA.

Costul acoperă nu doar instalarea propriu-zisă a magazinului ci faptul că îi furnizăm clientului un magazin perfect funcțional și preoptimizat SEO, adică nu e nevoie de cine știe ce muncă de SEO onpage. De asemenea, magazinul include și banerul de „consent mode" compatibil cu setările Google. Practic, din momentul instalării, clientul trebuie doar să-și încarce produsele și cu o minimă muncă de SEO offpage (de exemplu culegerea câtorva linkuri prin adăugarea de articole sau publicarea unui comunicat de presă) magazinul are șanse reale să atingă poziții de top 10 pe o mulțime de căutări-țintă.

Integrările personalizate, de pildă cu un ERP, se bazează pe un proiect specific. Tariful este exprimat în ore-muncă, și prețul unei ore-muncă este de 75-150 euro + TVA, în funcție de complexitatea proiectului.

3. Aplicații web

Putem proiecta și realiza orice fel de aplicație web bazată pe tehnologii LAMP (PHP/SQL).

Avem la activ aplicații dintre cele mai diverse, pentru clienți din industrii de tot felul, inclusiv clienți din străinătate.

În general tarifele aplicate pentru realizarea unei aplicații web sunt în jur de 75-150 de euro + TVA pe oră, dar costul total al unei aplicații poate fi estimat numai după definitivarea unui proiect.

4. Servicii de editing

Editing în sens clasic. Redactare și pregătire pentru tipar. Da, facem și asta de 2 ani, se ocupă Alina, care a lucrat de-a lungul timpului la mari edituri precum RAO, Humanitas, Corint sau Nemira pe tot felul de poziții, inclusiv director editorial sau redactor-șef. Vorbim, așadar, de o experiență bogată care se cere... valorificată!

Întrucât costurile acestor servicii depind de mai mulți factori, *inclusiv de factorul timp*, este greu să oferim un interval de prețuri, dar ce putem spune este că tarifele pentru aceste servicii se încadrează întotdeauna în media pieței de carte din România.

Contact

- **Web:** www.ksd.ro
- **Email:** office@ksd.ro
- **Telefon:** 031 005 0571
- **Formular online*:**

* scanați cu telefonul codul QR

Dacă ai ajuns până aici înseamnă că îți place ceea ce ai văzut.

Mulțumim... așa e!

Nu vrem să ne lăudăm, dar și nouă ne place ceea ce am făcut până acum!

PINBUD 2025
Ghidul serviciilor