**Кросс-индустриальная профессиональная ежегодная премия   
в области маркетинговых технологий   
“MarTech Star Awards 2022”**

**Регистрационная форма**

**1 ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ  
1.1. Порядок участия в конкурсе**

Приведенная ниже заявка на конкурс может быть направлена как непосредственно представителем номинируемой компании, так и партнером, желающим номинировать своего клиента.

Для регистрации в конкурсе Вам необходимо оплатить регистрационный взнос и прислать заполненную заявку в электронном виде на адрес: [vz@rumartech.com](mailto:vz@rumartech.com) .

Пожалуйста, максимально точно и полно заполните приведенную ниже анкету. Для оценки проектов жюри будет использовать предоставленные участниками данные и информацию из открытых источников.

Судьи будут оценивать представленные проекты на основании приведенных в заявке данных по десятибалльной системе от 1 до 10. В каждой из номинаций будет выявлен только один победитель, набравший максимальное (кумулятивное) количество баллов.

**Внимание!**

* Отказ от заполнения полей или указание в анкете заведомо недостоверной информации не приведут к дисквалификации заявки, но могут существенно повлиять на итоговую оценку, полученную номинантом.
* Любой проект может быть номинирован на любое количество номинаций.
* За подачу проекта на номинацию участник оплачивает регистрационный взнос. Размер регистрационного взноса кратен количеству номинаций, на которые проект выдвигается.
* Любой участник может номинировать на конкурс любое количество проектов.
* Во избежание конфликта интересов, члены жюри обязуются не голосовать за проекты в прямой или косвенной форме, ассоциированные с ними лично, их работодателями, клиентами и партнерами.
* Ко всей предоставленной для участия в конкурсе информации будут применяться стандарты работы с конфиденциальной информацией, а с членами жюри конкурса подписано Соглашение о неразглашении полученной в процессе их работы информации.

**1.2. Контактная информация**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.2.1. Основное контактное лицо, отвечающее за подачу заявки на конкурс** | |
| ФИО: |  |
| Компания: |  |
| Должность: |  |
| E-mail: |  |
| Телефонный номер: |  |
| **1.2.2. Дополнительное контактное лицо, отвечающее за подачу заявки на конкурс** | |
| ФИО: |  |
| Компания: |  |
| Должность: |  |
| E-mail: |  |
| Телефонный номер: |  |
| **1.2.3. Банковские реквизиты для выставления счета на регистрационный взнос** | |
| Наименование юридического лица |  |
| ИНН |  |
| КПП |  |
| Расчетный счет |  |
| Корреспондентский счет |  |
| Банк |  |
| БИК |  |
| Юридический адрес |  |

**1.3. Конфиденциальность**

Организационный комитет премии MarTech Star Awards гарантирует защиту конфиденциальной информации, предоставленной участниками конкурса. В приведенной ниже таблице Вы можете обозначить уровень безопасности, требуемый к предоставленной в регистрационной заявке информации. (отметьте “x” в правой колонке)

|  |  |
| --- | --- |
| Вся приведенная в заявке информация является конфиденциальной и может быть использована исключительно в ходе оценки проектов жюри MarTech Star Awards 2022 |  |
| Приведенная в заявке информация может быть использована аналитическим подразделением RuMarTech при подготовке отчетов по рынку только при согласовании с компанией |  |
| Приведенная в заявке информация может быть использована аналитическим подразделением RuMarTech при подготовке аналитических отчетов по рынку без дополнительного согласования с компанией |  |
| Приведенная в заявке информация не является конфиденциальной |  |

**2. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. Компания |  |
| 2.2. Я вендор или партнер, размещающий заявку от имени брэнда клиента (да/нет) |  |
| 2.3. [Если на предыдущий вопрос Вы ответили “да”] Укажите брэнд, который Вы номинируете |  |
| 2.4. Отрасль |  |
| 2.5. Ориентация бизнеса: [B2B, B2C, Оба варианта] |  |
| 2.6. Краткая история компании (ключевые даты и достижения) \* |  |
| 2.7. Позиционирование и УТП \* |  |
| 2.8. Масштаб деятельности (ключевые регионы присутствия и операционной деятельности) \* |  |

*Пункты 2.6., 2.7. и 2.8. не являются обязательными к заполнению.*

**3. РЕЗЮМЕ ЗАЯВКИ**

|  |  |
| --- | --- |
| 3.1. Название [Укажите название проекта / инициативы / инновации / сервиса / продукта / решения и приведите его краткое описание для последующего использования в конкурсе и на сайте организатора конкурса. Обратите внимание, что между номинируемым проектом и выбранной номинацией должна существовать понятийная связь.] |  |
| 3.2. Краткое описание проекта / инициативы / инновации / сервиса / продукта / решения, номинируемого на премию [тезисы, максимум 300 слов]. Описание должно не только подтвердить обоснованность номинирования, но и показать его/ее влияния на бизнес компании клиента. |  |
| 3.3. Укажите дату представления проекта / инициативы / инновации / сервиса / продукта / решения рынку. |  |
| 3.4. Какие проблемы/ограничения/болевые точки клиента могут быть устранены использованием вышеупомянутого решения? |  |
| 3.5. В случае наличия дорожной карты проекта, пожалуйста, уточните в какой точке он сейчас находится и куда планирует развиваться. |  |
| 3.6. В случае существенных изменений в проекте / инициативе / инновации / сервисе / продукте / решении, имевших место в течение 2021 календарного года, пожалуйста, кратко опишите имевшие место изменения |  |
| 3.7. Пожалуйста, выберите номинацию, на которую Вы претендуете. | **1. Технологии и продукты**  1.1. Best Ad Analytics Solution  1.2. Best AdTech Solution / Tool / Technology  1.3. Best Behaviorial Targeting Platform  1.4. Best Digital Ad Network  1.5. Best Display Advertising Platform  1.6. Best Geolocation Platform  1.7. Best Programmatic Marketing Platform  1.8. Best Remarketing Platform  1.9. Best Paid Media / Bid Management Tool  1.10. Best Content Performance Management Solution  1.11. Best Content Personalization Software  1.12. Best Content Sharing Platform  1.13. Best Content Writing Service  1.14. Best Interactive Content Platform  1.15. Best Content Marketing Solution/Tool/Technology  1.16. Best Conversational Marketing Solution / Tool / Technology  1.17. Best Lead Generation Service (B2B)  1.18. Best Call Management Solution / Tool / Technology / Platform  1.19. Best Marketing Chat / Conversational Bot / Tool  1.20. Best Campaign Landing Page Platform  1.21. Best Conversion Optimization Solution / Tool / Technology  1.22. Best Conversion Rate Optimization Solution / Tool / Technology  1.23. Best Personalization Platform  1.24. Best CRM/Customer Loyalty Management Solution (SMBs | Enterprises)  1.25. Best Contact Database Solution  1.26. Best Interaction Data Analytics Solution  1.27. Best Marketing Attribution Solution  1.28. Best Analytics Platform  1.29. Best Customer Data Platform  1.30. Best Data Visualization Solution / Tool / Technology  1.31. Best Predictive Analytics Platform / Solution  1.32. Best Email Marketing Solution / Tool / Technology (B2B | B2C)  1.33. Best Event Management Solution / Tool / Technology / Platform  1.34. Best Influencer Marketing Management Platform  1.35. Best Marketing Performance Management Solution  1.36. Best Marketing Automation Solution / Tool / Technology / Platform (MAP)  1.37. Best Customer Experience Management Solution  1.38. Best Marketing Campaign Management Solution  1.39. Best MarTech Solution / Tool / Technology  1.40. Best Team Collaboration Software  1.41. Best Digital Asset Management Platform  1.42. Best Mobile Messaging Based Marketing Solution  1.43. Best Location Based Marketing Platform  1.44. Best Mobile Marketing Solution / Tool / Technology / Platform  1.45. Best Online Meeting Software  1.46. Best Price Optimization Solution  1.47. Best SalesTech Solution/Tool/Technology  1.48. Best Sales Enablement Solution / Tool / Technology (Enterprises | SMBs)  1.49. Best PPC Optimization Platform  1.50. Best SEM Solution  1.51. Best SEO Solution / Tool / Technology / Platform  1.52. Best Social Media Management & Analytics Solution / Tool / Technology / Platform  1.53. Best Social Media Marketing, Scheduling & Monitoring Solution / Tool / Platform  1.54. Best Account Based Marketing Solution / Tool / Technology  1.55. Best Attribution Platform  1.56. Best Data Privacy / GDPR Tool / Technology  1.57. Best Demand Side Platform (DSP)  1.58. Best Live Video Marketing Solution  1.59. Best Video Editing Software  1.60. Best Video Marketing Company/Provider  1.61. Best Content Management Platform  1.62. Best E-Commerce Web Platform  1.63. Best Web Analytics Solution  1.64. Best Web Hosting Service  1.65. Best Website Building Platform  1.66. Best WordPress Plugin  1.67. Best solution for the Age of the Customer (customer analytics platform)  1.68. SAP CX Award (Лучший проект в области трансформации клиентского опыта) 2. Инновации 2.1. Innovation Award for AdTech 2.2. Innovation Award for Analytics2.3. Innovation Award for CRM/Customer Loyalty Management Software2.4. Innovation Award for Email Marketing2.5. Innovation Award for Marketing Automation2.6. Innovation Award for Mobile Marketing3. Использование технологий (кейсы и клиентские истории)3.1. Best use of AI3.2. Best use of marketing automation3.3. Best use of martech for a live event3.4. Best use of martech for ABM3.5. Best use of martech for customer engagement3.6. Best use of martech for demand generation3.7. Best use of martech for employee engagement3.8. Best use of martech for sales enablement3.9. Best use of martech for social or influencer marketing3.10. Best use of AR/VR3.11. Martech transformation/acceleration project of the year3.12. Best Customer Experience Campaign3.13. Best Data Enablement Campaign3.14. Best Marketing Technology Stack (MarTech)3.15. Best Personalization Campaign3.16. Best Technology Combination3.17. Best use of PR for Technology Company3.18. Best use of martech for charity initiative. **4. Индивидуальные и командные награды**  4.1. Мартех CEO года  4.2. Мартех CMO года  4.3. Команда года  4.4. Inhouse marketing technologist of the year  4.5. Martech visionary of the year  4.6. Martech strategy agency of the year  4.7. Martech performance agency of the year  4.8. Martech influencer marketing agency of the year  4.9. Martech startup of the year  4.10. Emerging vendor of the year |
| 3.8. Кто является Вашими клиентами? В каких секторах экономики, на каких рынка они работают? К какому (большому, среднему или малому) бизнесу они относятся? Являются ли ЛПР и конечные пользователи продукта одними и теми же людьми? |  |
| 3.9. Укажите название проекта и дайте его максимально краткое описание (не более 50 слов). Это описание будет использовано в анонсе шорт-листа финалистов конкурса и на церемонии награждения победителей конкурса MarTech Star Awards 2022. |  |

**4. РАСШИРЕННОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 4.1. Перечислите цели запуска проекта / инициативы / инновации / сервиса / продукта / решения |  |
| 4.2. Опишите проект / инициативу / инновацию / сервис / продукт / решение: [объем описания – 1000 слов] |  |
| 4.3. Что является для Вас стимулом к его развитию / расширению функционала (обратная связь от клиента, потребность рынка, появление новой технологии, инициативы конкурентов, другое)? |  |
| 4.4. [Для клиентских кейсов и проектов реализованных агентствами] Какие вызовы стояли перед Вашей командой? Почему Вы сделали выбор в пользу данного сервиса / продукта / решения? |  |
| 4.5. Что делает Ваш проект / инициативу / инновацию / сервис / продукт / решение особенным, какая идея отличает номинанта от конкурентов? [объем описания – 200 слов] |  |
| 4.6. [Для проектов, претендующих на инновационность (номинации: 2.1., 2.2., 2.3., 2.4., 2.5., 2.6.)] В чем заключается инновационность Вашего проекта? Почему проект можно считать инновационным (за счет креативности дизайна, внедрения новых ранее не использованных технологий, механик и т.д.)? [объем описания – 300 слов] |  |
| 4.7. Какие выгоды для Вашей компании / клиентов / партнеров дало (создание) внедрение проекта / инициативы / инновации / сервиса / продукта / решения? Удалось ли достигнуть цели проекта? Обратите особое внимание описанию того, как данная инициатива повлияла на улучшение клиентского опыта и улучшила финансовые показатели деятельности компании. [объем описания – 300 слов] |  |
| 4.8. Пожалуйста, укажите количественные показатели, подтверждающие успех проекта. В случае наличия системы мониторинга удовлетворенностью клиентов, приведите, пожалуйста, данные о текущем NPS, CSI. |  |
| 4.9. В случае наличия, пожалуйста, приведите другие качественные или количественные показатели эффективности проекта, не указанные ранее. Ведется ли в компании анализ влияния лояльности клиентов на рост среднего заказа, приобретение сопутствующих и дополнительных продуктов/услуг? |  |
| 4.10. Как профессиональное сообщество оценивает Ваш проект / инициативу / инновацию / сервис / продукт / решение? Побеждали ли Вы в профессиональных рейтингах, конкурсах? Если да, пожалуйста, укажите, когда и в каких, какой результат был достигнут. Был ли проект отмечен наградами в течение 2020-2021 календарных годов? |  |
| 4.11. [Для проектов, претендующих на номинации “Лучшее использование…” (номинации: 3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5., 3.6., 3.7., 3.8., 3.9., 3.10.)] Удалось ли проекту / инициативе достигнуть окупаемости? |  |
| 4.12. [Для заявок на номинации “Агентство года” (номинации: 4.6., 4.7., 4.8.)] Приведите пример двух-трех проектов, реализованных агентством в квалификационный период, описывающих поставленные перед Вашей командой клиентом задачи, выбранный путь достижения цели и полученные результаты. |  |
| 4.13. [Для заявок на номинации “Агентство года” (номинации: 4.6., 4.7., 4.8.)] Пожалуйста, приложите к заявке не менее 3-х рекомендательных писем от клиентов. |  |
| 4.14. Если бы Вы могли указать только одну причину, по которой Ваш проект заслуживает награды, какую причину Вы бы указали? [объем описания – 150 слов] |  |
| 4.15. [Для индивидуальных и командных номинаций “Персона/команда года” (номинации: 4.1., 4.2., 4.3.)] В свободной форме, пожалуйста, опишите Ваш опыт / опыт Вашей команды. Ответьте на следующие вопросы: Какие вызовы стояли перед Ваши в квалификационном периоде? Какие новые знания и экспертизу Вы приобрели в процессе работы над проектами? Опишите Вашу роль в проектах компании. Приведите пример Вашего самого большого профессионального достижения за последний год. Опишите какие профессиональные цели Вы ставите для себя на ближайшее будущее и как/кем Вы видите себя через 1-2 года. [формат: эссе в свободной форме, объем описания – 5 000-6000 знаков] |  |

**5. СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ**

Вы можете приложить к заявке до 5 сопроводительных документов, которые позволят Вам представить ее в наилучшем виде. Это могут быть документы в формате Word, PowerPoint или PDF, фотографии или видео (продолжительностью не более 5 минут).

Названия файлов в обязательном порядке должны содержать: “НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ и НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА”.

Сопроводительные документы могут переданы для рассмотрения любым из перечисленных способом:

* при заполнении регистрационной заявки на сайте премии – путем загрузки документов в соответствующем разделе оформления заявки;
* при передаче регистрационной заявки по электронной почте – путем приложения сопроводительных документов к письму на адрес: [vz@rumartech.com](mailto:vz@rumartech.com) . Или воспользоваться сервисом обмена файлами.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Благодарим Вас за участие в MarTech Star Awards 2022!**