



MaxProFit

Тренируйся для жизни, не для сцены

Как агентство упаковывает эксперта

Это кейс не про логотип. Это про то, что стоит за словом «упаковка»: разведка, стратегия, смыслы — и только потом форма. Клиент — практикующий тренер с забитым расписанием и без единой собственной витрины в интернете. За пять дней мы прошли от первого разговора до системы фирменного стиля из девяти разделов — потому что столько было у клиента до начала преподавательского сезона.

5 дней

от первого касания до системы стиля — под
окно клиента

40 постов

канала разобрано в разведке

4 направления

знака, 21 вариант, включая отбракованные

9 разделов

в итоговом гайде по стилю

Почему пять дней, а не месяц

Срок задали не мы. У Максима начинался преподавательский сезон и выезд на лекции в Москву — окно, когда он мог отвечать в тот же день, было ровно этой длины. Дальше расписание закрывается, и любой вопрос по проекту ждёт неделю.

Мы не сокращали этапы, чтобы уложиться. Порядок остался полным: разведка, конкуренты, интервью, стратегия, карта смыслов, четыре направления знака, отбор, гайд. Сжалось другое — **время ожидания между шагами**. Клиент отвечал голосовыми в течение дня, решения принимал сам и сразу, стратегию утвердил в день сборки. В обычном проекте те же этапы растягиваются на три-четыре недели, и почти всё это время — не работа, а паузы на согласование.

Что сжалось

Паузы. Ни одного дня ожидания ответа, ни одного переноса созвона, ни одного согласования через третьих лиц.

Что не сжималось

Состав работ. Разведка, интервью, стратегия, карта смыслов, четыре направления с отбраковкой, гайд из девяти разделов.

Когда так не получится

Если решение принимает не один человек, если нужны съёмка и сбор материалов, если у клиента нет окна отвечать в тот же день.

Что было сделано по этапам

ДЕНЬ	ЧТО ДЕЛАЛИ
17.08	Подготовка: досье, разведка открытых источников, проверка свободных доменов
18.08	Первая встреча, договорённость о работе
19.08	Разбор Telegram-канала (посты 259–298), конкурентное поле из пяти персон, гипотезы стратегии
20.08	Интервью: 16 вопросов голосовыми в течение дня. Стратегия собрана и утверждена клиентом
21.08	Бриф фирстиля, комплексные методы генерации идей стиля, гармонирующих с картиной мира и фактами о клиенте, четыре направления знака, показ-созвон, выбор знака, справка по смыслам, гайд

Пять дней подряд, без выходных внутри — окно клиента закрывалось выездом на лекции.

Кейс опубликован с согласия клиента. Этап 1–2 из четырёх: стратегия и фирменный стиль сделаны, сайт в работе. Результатов в цифрах пока нет — и мы о них не пишем.

Задача: сильный офлайн, пустой интернет

У Максима 27 клиентов, 7–8 тренировок в день в низкий сезон, вечера заняты до десяти. Он преподаёт практику бодибилдинга в Колледже им. Бена Вейдера — за 2024 год через него прошло больше сотни тренеров, включая занятия на английском. И при этом в интернете его фактически нет.

Что было на входе

Сайта нет. В поиске не существует.
«Логотип» — надпись случайным шрифтом.
Telegram-канал на 290 подписчиков. Анкета клиента — в Google Forms.

Откуда приходят клиенты

Отдел продаж клуба — места работы Максима — и сарафан. Репутация работает, но живёт на чужих площадках. Канал и соцсети почти никого не приводят.

Где потолок

Свободных мест в расписании — три-четыре. Всё, что он зарабатывает, привязано к его часам. А часы кончились.

Зачем тогда упаковка

Не визитка для записи — записывать некуда. Фундамент, который фильтрует премиальных клиентов на оставшиеся слоты и продаёт форматы, не съедающие часы.

Зачем это его аудитории — его же словами

«Если бы мне такую штуку показали на выходе из Вейдера, когда я только стал студентом... **студенты ищут опоры**: „О, всё закончилось, я получил диплом“, а потом понимают, что **ещё даже не начиналось**. И они ищут опору — с чего начать. **Кинуть ссылку на свой сайт — это был бы совсем другой уровень старта.**»

Максим Лысенин, на показе фирстиля

Разведка: сорок постов вместо брифа

Прежде чем задавать вопросы, мы читаем то, что человек уже сказал сам. Разобрали посты 259–298 его канала — выборочно сорок публикаций. Это дешевле часа интервью и честнее: в блоге видно, как он на самом деле разговаривает и думает.

Методика без имени

Система из четырёх элементов у него уже была и работала на клиентах — но не была названа, не была графически оформлена как фирменная методика. Её нельзя было ни показать, ни продать без личного присутствия автора.

Вовлечённость обычная

10–14 % при 290 подписчиках. Аудитория маленькая, живая, подписчики читают и реагируют. Просмотры в норме, реакции нестабильны, особой обратной связи нет. Есть и проблемы в контенте, а главное в том, что канал никуда не ведёт.

Две аудитории в одном канале

Он пишет одновременно для клиентов и для коллег-тренеров. Тексты для профессионалов отпугивают новичка, простые — обесценивают его в глазах коллег.

Что нашлось в открытых источниках

ФАКТ	ОТКУДА
100+ тренеров обучено за 2024 год, география Петербург · Москва · Ереван, часть занятий на английском	его собственный пост с итогами года
Онлайн-курс, снятый по заказу ректора колледжа	его пост
Собственный замер рекомпозиции: жир 28,3 → 26,9 %, мышцы 46,3 → 47,2 % за два месяца	его пост с цифрами замера
Кейс подростка: 55 → 75 кг за два года, без спортивного питания и фармакологии	интервью
Собственной витрины нет: ни сайта, ни присутствия в поиске	проверка выдачи

Главный вывод разведки звучал неприятно для маркетинга и полезно для дела: **у него нечего «продвигать» — у него нечего показать.** Сначала нужно назвать метод, потом дать ему форму, и только потом обсуждать трафик.

Конкуренты: пять персон и одна дыра

Разобрали четверых заметных игроков ниши и поместили Максима пятым в ту же матрицу. Смысл этого действия не в том, чтобы найти, чем он лучше — а в том, чтобы найти место, которое никто не занял.

Ось	ЛИНДОВЕР	ОВЧАРОВ / BIOMACHINE	БРИН	ЯНА СМИТ	МАКСИМ
Кто	тренер-чемпион, ветеран	медиапроект, инфопродюсер	инфопродюсер, «тренер-мотиватор»	спортсменка-чемпионка и школа	практикующий тренер и преподаватель
Охват	267K в соцсетях	YouTube-миллионник	федеральный	17 000+ учениц	~290 подписчиков, но вовлечённость 10–14 %
Продукт	30+ программ в PDF	курсы с тарифами	проект-трансформация раз в год	~15 марафонов и VIP-тарифы	персональные тренировки, парные, диагностика
Платформа	конструктор + личный кабинет	приложение в Telegram	конструктор	конструктор + платформа курсов	ничего
Доказательства	регалии и стаж	«научные данные», фильмы	отзывы, «гарантия возврата»	трансформации учениц, титулы	потенциал: замеры состава тела с динамикой
Слабое место	клиент теряется в каталоге, ноль персонализации	не тренирует руками, нет офлайна	манипулятивные механики, доверие тает	масс-язык не для продвинутых, нет мужчин	нет витрины и нет времени

Вывод, ради которого всё считалось

Ни один из четверых не совмещает **руки** (реальный тренинг), **метод**, **институцию** (преподавание в колледже) и **замеры** с объективной динамикой. Это и есть свободный слот.

Второй вывод оказался важнее первого: рынок режется не по полу аудитории, а по оси «**за руку**» ↔ «**система**». Одни клиенты хотят, чтобы им сказали, что делать; другие хотят понимать, почему именно так. Максим — единственный в пятёрке, кто работает в обоих регистрах: массу ведёт за руку, продвинутым отдаёт метод и цифры.

▼ **Ещё одна находка: ниша, которой не видно в поиске**

По ходу разбора всплыла модель, которую не видит ни разведка, ни клиенты-сравнители: тренер, работающий с предпринимателями и берущий заказы через доски объявлений. Личного бренда нет, витрины нет, а чек высокий. Урок двойной: такая ниша существует и платит — и одновременно она невидима, потому что живёт на чужой площадке. Ровно та ловушка, из которой мы выводили Максима.

Интервью: 16 вопросов голосовыми

У человека, у которого тренировки идут до десяти вечера, нет двух часов на созвон. Поэтому интервью прошло в формате, который стоил ему не времени, а внимания: 16 вопросов, ответы голосовыми в течение дня — между клиентами, по дороге, в перерыве.

Почему голосовые лучше созвона

Человек отвечает, когда ему удобно, и не подбирает формулировки под собеседника. В голосовых он говорит своим языком — а нам именно этот язык и нужен: он потом становится языком бренда.

Приём «три страшных вопроса»

В конце — три вопроса, которые неудобно задавать и неудобно на них отвечать: про деньги, про потолок и про то, что мешает. Они дают больше, чем все предыдущие вместе, потому что вскрывают настоящее ограничение, а не декларируемую цель.

Что перевернулось после ответов

ГИПОТЕЗА ДО ИНТЕРВЬЮ	ЧТО ОКАЗАЛОСЬ
Нужен сайт, чтобы записывали больше клиентов	Записывать некуда — свободно три-четыре слота. Сайт нужен как фильтр и как витрина форматов, не съедающих часы
Главный актив — преподавание, вокруг него и строим	Контент семинаров принадлежит колледжу. Обучающие продукты под своим именем вести нельзя — красная линия, которую нужно было узнать до того , как мы нарисует первый пиксель
Целевая — женщины 40+, как у всех в нише	Появился второй сегмент, которого нет ни у одного конкурента: подростки через родителей . Родитель платит за «не навреди»

«Максимальный профит в моём понимании — это именно **здоровье, лучшая инвестиция в организм.**»

Из интервью — фраза, которая стала ядром бренда

Стратегия: что говорим и кому

Стратегия собиралась за один день и в тот же день была утверждена клиентом. Ниже — её несущие части, те, из которых потом выведен знак.

Ядро бренда

MaxProFit: максимальный профит — это здоровье. Лучшая инвестиция в организм.

Max — максимальный результат · Pro — профессиональное отношение · Fit — фитнес, не спорт

Расшифровка имени — обязательная часть витрины. Его собственные слова про своё название: «замыленные буквы... хотя в основу закладывал гораздо больше. История требует раскрытия». Раскрытие и стало нашей работой.

Двухэтажная коммуникация

ЭТАЖ	СООБЩЕНИЕ	РОЛЬ
Вход	«Худей, не теряя мышцы. Качество тела, а не цифра на весах»	понятно массе, продаёт
Глубина	«Тренируйся для жизни, не для сцены. Жизнь — это лучшая сцена. Здоровье — максимальный профит»	отличает и удерживает

Фразу «жизнь — это лучшая сцена» добавил сам Максим на разборе стратегии. Такие вставки клиента — лучшее, что может случиться с позиционированием: его уже не нужно учить это произносить.

Манифест

«Потеря функциональности — страшнейшая вещь. Люди начинают перевешивать шкафы пониже, потому что уже не дотянуться, а встать на что-то выше страшно, организм не вывозит даже „физкультуру быта“. Об этом не задумываются и тянут, пока не становится поздно.»

Максим Лысенин — образ, который заменил собой абзац объяснений

Анти-ориентир проговорён так же прямо: «у профи — разрушение и аптечка, равняться на них — огромная ошибка». Он тренирует не для сцены, а для жизни — и это отличает его от почти всей ниши, где эталоном по умолчанию служит соревновательный спорт.

Методика: четыре опоры

Система, которая у него была, но не имела имени: **стимул · питание · сон · стресс**. Краеугольная — питание, потому что перестроить его труднее всего: «семья, уклад, праздники». Отсюда же его инсайт, ставший инструментом продаж честным путём:

«Иногда человек готов только тренироваться и ничего больше не менять — **результат будет на четверть от возможного.**»

Кому продаём

Женщины 40–45

Вес и качество тела. Выбирают тренера внимательно и надолго.

Подростки через родителей

Техника без травм. Решение принимает и платит родитель — за «не навреди».

40+ функциональность

Здоровье и долголетие, «дотянуться до верхней полки через двадцать лет».

Продвинутые

Метод, цифры, замеры. Премиальный слой, который хочет понимать, а не выполнять.

Смыслы до пикселей

Перед тем как рисовать, мы собираем карту ассоциаций: раскладываем имя, философию и методику на слова и образы. Правило простое — **ничего не дизайним и не разрабатываем, пока карта не согласована**. Иначе получается красивая картинка, под которую потом задним числом придумывают смысл.

Три слога — три смысла

MAX

Максимум, предел, полнота, максимальная отдача от вложений. И одновременно — его имя: Максим. Латинское *maximus* — «величайший». Личный бренд был зашит в название с самого начала, просто об этом никто не говорил вслух.

PRO

Профессионал, методист, система. И «профит» — от латинского *proficere*: «прогресс: продвигаться, преуспевать», буквально **«движение вперёд деланием»**. Это точнее про его метод, чем «прибыль».

FIT

Не «накачанный», а **«пригодный, соответствующий»**. В биологии *fitness* — приспособленность, способность жить и выживать. Дословно его философия функциональности и долголетия.

Обе этимологии — подарок, который лежал на поверхности и которым никто не пользовался. Дальше они работают как аргумент: знак не «придуман дизайнером», а выведен из имени, которое клиент придумал сам несколько лет назад.

Четвёртая колонка: методика

Четыре элемента — стимул, питание, сон, стресс. Первое рабочее имя «четыре кита» пришлось сменить: исходный образ тянул в тему, которой у клиента нет, и требовал иллюстративности. Смысл оставили, имя поменяли на **«четыре опоры»** — слово из самого тренинга: точка опоры, опорная нога. Опора рисуется, кит — нет. Да и киты были именно опорой для плоской земли Юрия Лозы :)

Ассоциативный ряд, из которого потом вырастут варианты знака: несущая конструкция · четыре точки опоры · стол на четырёх ножках, убери одну — упадёт · квадрат · вложенные слои · системы организма.

Четыре направления и всё, что мы забраковали

Из карты ассоциаций выросли четыре направления знака. Показываем все варианты, включая отклонённые, — с причиной отказа. Это не щедрость, а способ показать, что выбор был сделан, а не случился.

01. Рост из точки

Идея: рост как последовательное заполнение. От точки — к полноте.

Ряд роста

Точка → контур → полнота, по диагонали вверх. Чисто читается, но идея роста без привязки к методике.

в шорт-листе

Четыре фазы

Соединяет оба смысла сразу: рост по фазам и четыре опоры.

выбран

Четыре фазы, монохром

Проверка: знак должен выживать в одну краску.

Столб

Вертикальный рост. Слишком буквально и статично.

отклонён

Крутая кривая

Читается как график продаж, а не как здоровье.

отклонён

Пологая кривая

Мягче, но та же проблема: язык отчётности.

отклонён

S-волна

Волновая природа прогресса — верный смысл, но форма без опоры на методику.

отклонён

02. Четыре опоры

Идея: четыре элемента методики буквально, как несущая конструкция.

Четыре колонны
Опоры складываются в букву М.
Спокойная сила, читается в
мелком размере.
фаворит направления

Колонны, монохром
Хорошо держит одну краску.

Почему в итоге не он: колонны говорят про устойчивость, но молчат про прогресс. У клиента же весь метод — про движение от состояния к состоянию.

03. Слои и оболочки

Идея: четыре системы как вложенные контуры вокруг человека.

Дуги
Тёплый, узнаваемый. Но ближе
к радуге и wellness-эстетике,
чем к методу. отклонён

Арки
То же в более архитектурной
подаче. отклонён

Силуэт в слоях
Человек внутри четырёх
оболочек. Слишком
иллюстративно, в 24 рх
превращается в пятно.
отклонён

Птица
Красивый аватар, но смысл не
выводится ни из имени, ни из
методики. отклонён

Птица в палитре
Проверка на цвете — тот же
вывод. отклонён

04. Линия, отрезок, спираль

Идея: пульс, непрерывность, «линия жизни».

Пульс, кардио-линия

Живой, но тиражный: так выглядит половина медицинских и фитнес-логотипов. отклонён

Виток

Монограмма-петля, элегантная. Аватар хороший, но смысла в ней ровно столько, сколько мы сами расскажем. отклонён

Виток, монохром

Проверка на одну краску.

▼ Что мы взяли из отклонённых направлений

Отбраковка — не выброс. Из третьего направления в дизайн-систему ушёл мотив вложенных контуров, из четвёртого — схема методики на непрерывной петле: четыре опоры, расставленные по контуру. Это не логотип, но рабочая графика для сайта, гайда и бланка отчёта о замерах. Одно направление дало знак, другое — язык вокруг него.

Выбор: почему «Четыре фазы»



MaxProFit

Четыре круга в квадрате, каждый в своей фазе заполнения: пустое кольцо, кольцо с точкой, половина, полный. Знак выбран клиентом на созвоне — и выбран не за красоту, а потому что каждый элемент отвечает за конкретную часть его метода.

Что означает каждый круг

КРУГ	ОПОРА	ПОЧЕМУ ИМЕННО ТАК
Пустое кольцо	Стресс	Единственная опора, где цель — разгрузить, а не наполнить. Пустота здесь — это место для восстановления
Кольцо с точкой	Стимул	Точка приложения нагрузки. Импульс, с которого начинается изменение: тренировка — это сигнал телу
Половина	Сон	Цикл дня и ночи, две половины суток. Половина жизни проходит в восстановлении — и она не менее важна
Полный круг, терракота	Питание	Наполнение, топливо. Выделен цветом, потому что это краеугольная опора: перестроить питание сложнее всего

Три опоры мы наполняем. Четвёртую — освобождаем.

Формула, которая держит весь знак

Слои смысла, которые сошлись

Фазы луны

Его собственная формулировка на созвоне: «условия и обстоятельства могут меняться, но мы просто продолжаем». Форма меняется — движение остаётся.

Прогресс

От пустоты к полноте, шаг за шагом. Ничего не происходит сразу: каждая опора проходит свой путь.

Кислород

Круг — образ, который Максим назвал первым: пузырьки, трофика, питание тканей. То, что даёт жизнь и стремится наверх.

Честность

Круги заполнены по-разному — и это правда о живом человеке. Идеально закрытых всех четырёх опор не бывает.

Знак как рабочий инструмент

Позиции закреплены за опорами — значит знак перестаёт быть только логотипом:

В отчёте о замерах

Круги заполняются по факту: провалено питание — этот круг пустой. Видно с одного взгляда, над чем работать.

В диагностике

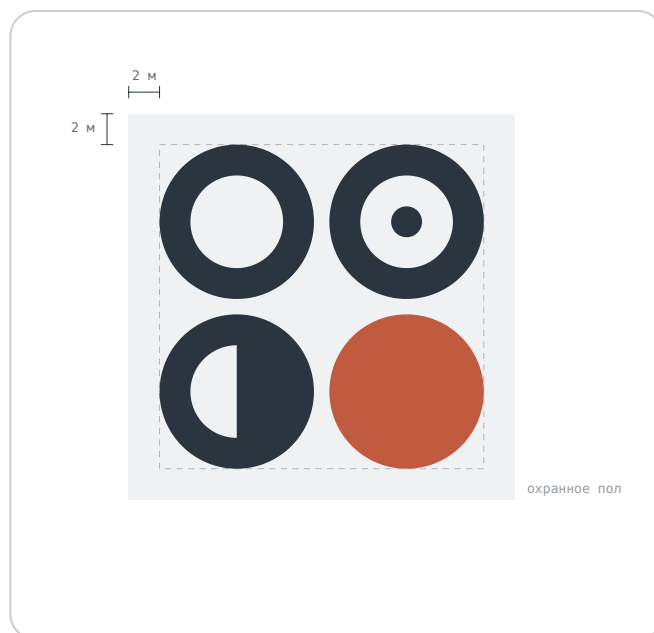
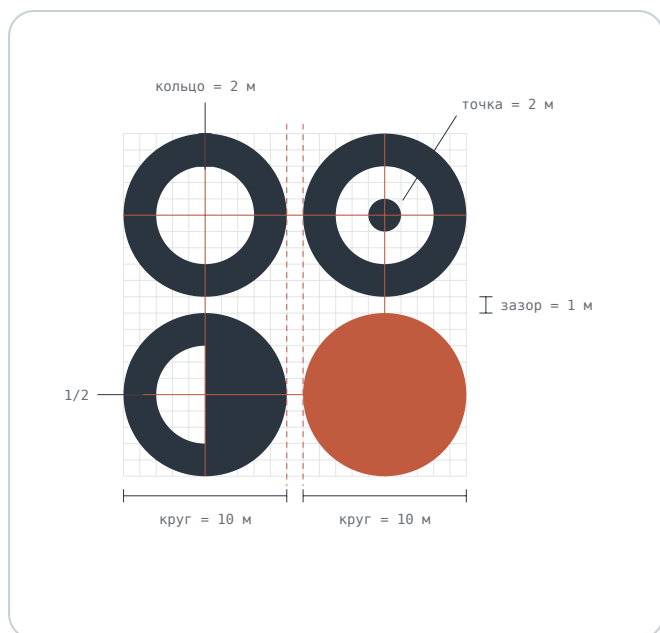
Карта состояния клиента на входе: с чего начинаем и что подтягиваем первым.

В текстах

Отдельные фазы работают как маркеры разделов и списков — знак раскладывается на элементы вёрстки.

В самом логотипе состояние кругов зафиксировано — это эталон. В прикладных носителях оно живое, по конкретному клиенту.

Как знак построен



Слева — модульная сетка: диаметры, толщина колец, оптические компенсации. Справа — охранное поле: минимальный воздух вокруг знака, за который не заходит ничто.

Примерка

Знак проверяется не в презентации, а на носителе. Мокапы делались ещё на этапе показа: клиент должен увидеть форму на футболке до того, как согласится, — иначе согласие ничего не стоит.

Как выглядели отклонённые направления на том же носителе

Мокапы для показа сгенерированы; печать на реальных носителях — следующий этап, вместе с сайтом.

Система стиля: девять разделов

Знак без правил живёт месяц. Дальше его растягивают, перекрашивают, ставят на пёстрое фото — и от системы не остаётся ничего. Поэтому этап заканчивается не файлом логотипа, а гайдом, который можно отдать любому подрядчику целиком.

1. Знак

Модульная сетка построения, охранное поле, минимальный размер. Проверка: знак остаётся читаемым до 24 пикселей.

2. Логотип

Четыре версии: полноцвет, монохром, инверсия, одноцветная терракота. Горизонтальный и вертикальный логоблоки.

3. Цвет

Четыре цвета, роли каждого, пропорции. Значения для экрана и для типографии.

4. Типографика

Один шрифт, шесть ступеней размера. Бесплатный и лицензионно чистый — ставится на любой компьютер и телефон.

5. Графический язык

Знак разбирается на элементы: фазы работают как маркеры, иконки и схема методики.

6. Цифровые носители

Шаблоны для канала: обложка, пост, сторис. Заготовки интерфейса под будущий сайт.

7. Печать и физика

Визитка, футболка, бланк отчёта о замерах: размеры, бумага, краски, что говорить в типографии.

8. Правила использования

Пары «нельзя / можно» с картинками: не растягивать, не наклонять, не добавлять теней и градиентов.

9. Отчёт клиенту

Отдельный носитель: бланк с динамикой замеров в фирменном стиле. Клиент делится им сам — и это работает как сарафан.

Палитра

Графит

#2A3540

знак, текст

Терракота

#C05B3F

акцент, одна деталь
на макет

Янтарь

#E3A455

мягкий
дополнительный

Фон

#EDEDEB

светлая подложка

Версии знака



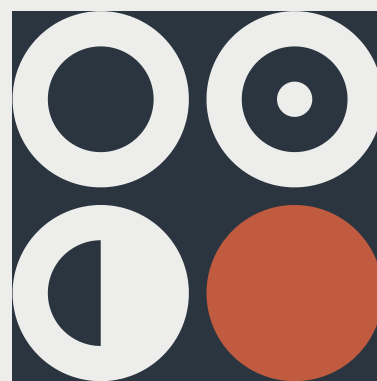
Полноцветная

Основная: сайт, соцсети,
документы



Монохром

Одноцветная печать, штампы,
факс-качество



Инверсия

На тёмном фоне



Терракота

Одноцветная печать в фирменном цвете, наклейки

▼ Отдельная памятка «как пользоваться в быту»

Гайд подробный, но каждый день эксперту нужны три вещи: где взять файл, что кому отдать и чего нельзя. Поэтому вместе с гайдом идёт короткая памятка на одну страницу: какую версию знака выбрать за пять секунд, что сказать в типографии дословно, на что смотреть при приёме тиража. Правило одной строки: просят логотип — отправляйте папку с векторами целиком, не скриншот.

Результат

Честно: результатов в заявках и деньгах пока нет — сайт ещё в работе, и обещать «плюс триста процентов» было бы враньём. Результат этапа в другом: у эксперта впервые появилось то, что можно показать, и метод, который можно назвать.

«Блин, действительно круто и всё ложится, всё осмысленно и обосновано. Этот логотип действительно **наделён смыслом, который я закладывал, но сейчас удалось это осознанно сформулировать**. Мне бы самому хотелось что-то купить в такой компании)»

Максим Лысенин — после справки по знаку

«Это не выглядит дешёвой историей за три копейки.»

Он же, на показе

Где проект сейчас

ЭТАП	СТАТУС
1. Стратегия	Сделана и утверждена клиентом
2. Фирменный стиль	Сделан: знак, палитра, типографика, девять разделов гайда
3. Сайт	В работе
4. Запуск и трафик	Впереди

Пять дней — это срок первых двух этапов, от первого разговора до системы стиля. Срок задал клиент: до начала преподавательского сезона и выезда на лекции в Москву у него было ровно столько времени, чтобы отвечать в тот же день. Мы не сокращали состав работ, чтобы уложиться, — сжались паузы между шагами, а не сами шаги.

Отзыв клиента

Максим записал отзыв сам, после того как посмотрел кейс целиком — без монтажа и без нашего сценария. Рядом — текстовая версия того же отзыва.

Видеоотзыв доступен на странице кейса: apsdigital.ru/cases/maxprofit-upakovka

Максим Лысенин · 1 мин 42 с · снято на телефон

«Хочу снять отзыв по поводу работы с Алексеем. Мы сделали колоссальный объём работы в нереально короткие сроки — при той занятости, которая у меня есть: клуб, в котором я тренируюсь, колледж, в котором я преподаю. **За пять дней сделали реальный брендбук.**»

«Мой бренд MaxProFit, если его так можно было назвать, просто пылился у меня в канале на 290 подписчиков — и буквально за пять дней мне это всё упаковали. Наполнили цветом, собрали все мои смыслы и сделали из этого полноценный брендбук, который я могу продвигать до очень серьёзных масштабов: запускать мерч, проводить мероприятия, вести клиентов уже на другом уровне.»

«И всё это — в очень удобном для меня формате: мне достаточно было просто записывать голосовые сообщения.»

«Если бы это было сделано посредственно, такого восторга я бы не испытал. Но тот объём информации, **то отождествление всех символов, которые я закладывал в тренировочный процесс**, то, как я вижу свою работу и как всё это отображено в логотипе и в цветах, — я в восторге. Смело рекомендую работу с этим специалистом.»

Максим Лысенин, тренер и преподаватель практики бодибилдинга Колледжа им. Бена Вейдера ·
расшифровка видеоотзыва, сокращена без изменения смысла

Упаковка эксперта

Мы делаем то же самое для практиков, у которых есть репутация и нет витрины: врачей, тренеров, юристов, консультантов, мастеров. Порядок всегда один — сначала разведка и стратегия, потом смыслы, и только потом форма. Не наоборот.

Разведка и стратегия

Разбор того, что вы уже сказали сами, конкурентное поле, интервью. На выходе — документ, по которому принимают решения.

Фирменный стиль

Знак, выведенный из смыслов, а не придуманный. Палитра, шрифты, носители, гайд, который можно отдать подрядчику.

Сайт и запуск

Витрина, которая собирает всё вместе: манифест, форматы работы, заявки. И трафик, который на неё ведёт.

Обсудить упаковку вашей практики

Расскажите, что у вас есть сейчас, — мы скажем, с чего начинать и сколько это займёт. Первый разговор ни к чему не обязывает.

[Написать в Telegram](#)

[Написать в MAX](#)

apsdigital.ru

Алексей Ивахин · +7 902-927-45-46 · ceo@apsdigital.ru

APSDIGITAL — ДРУГИЕ РАЗДЕЛЫ

[Главная](#)

[Услуги](#)

[Кейсы](#)

[Разработка сайтов](#)

[Маркетинговая стратегия](#)

[Исследования](#)

[Блог](#)

[О компании](#)

[Контакты](#)

APSdigital · 2026 · кейс опубликован с согласия клиента. Все цитаты приведены дословно, факты — из открытых источников и материалов проекта.