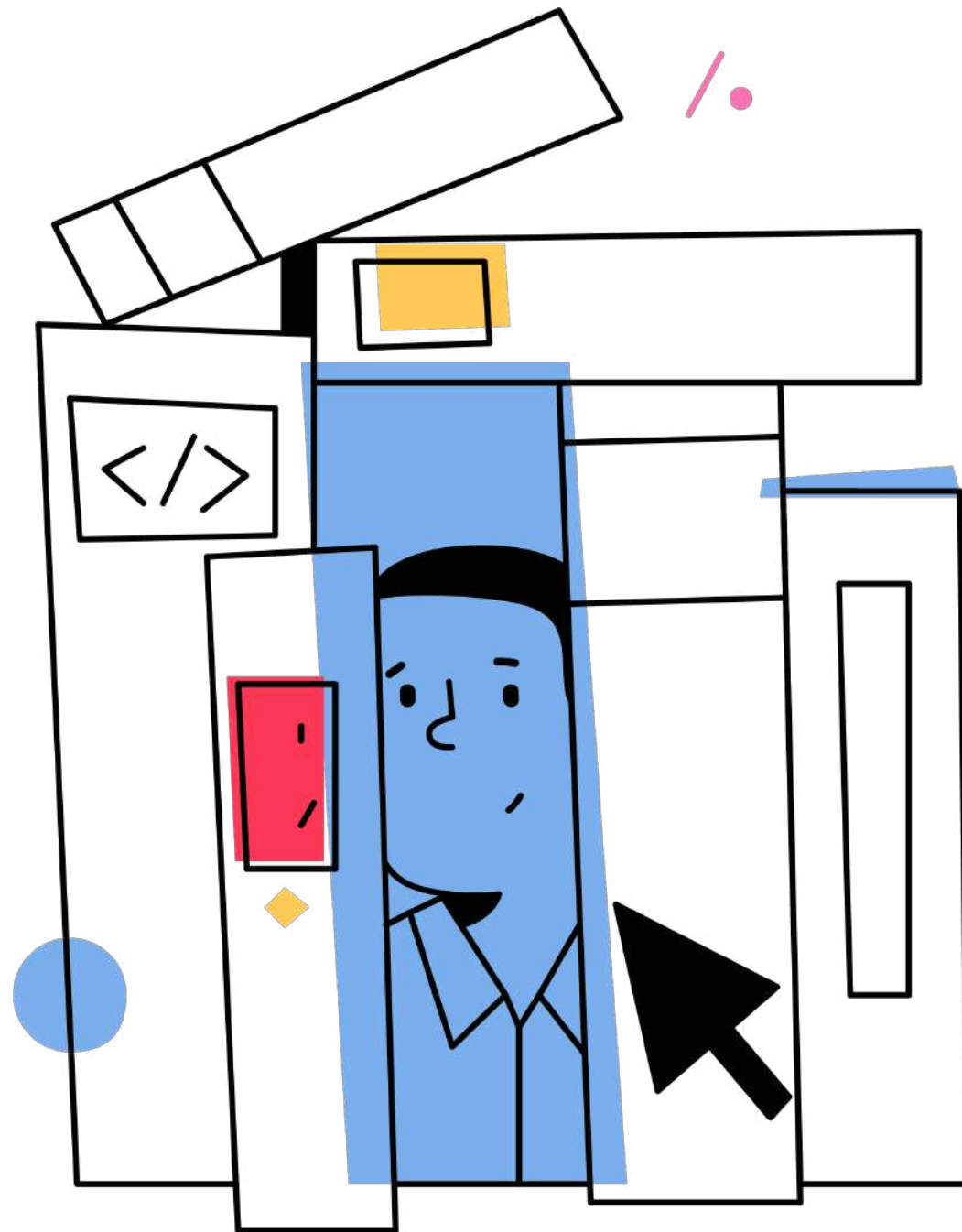


Как агентству выйти в прибыль в первый год работы

Вот бы знать это всё раньше.



Кто я и при чём тут digital?



Данил Симонов

CEO агентства перформанс-маркетинга
Taktika Digital Agency

- Работал директором по маркетингу в SMART-FOOD
- Был потом фрилансером (2 месяца) — надоело
- Сам руками работал и в контексте, и в таргете – есть опыт и понимание как работать со всем инструментарием в рекламных системах
- Спикер отраслевых и профильных конференций

Клиенты, с которыми мы работаем



RIVIERA WELLNESS



WATER
POWER
FITNESS



Тезисы

- Как мы увеличили прибыль в 2 раза с начала этого года и что помогло
- Как правильное делегирование помогает расти агентству
- Маркетинг и продажи: наш опыт
- Как организовать систему финансового учета
- Почему самый важный вопрос в агентстве — не «как», а «кто»

**С чего всё
началось?**

NRGFOOD



Доставка до двери
бесплатно

GIS ★★★★★

2 дня за 1090 Р правильное питание с доставкой

- ✔ Готовим в вакууме, чтобы максимально сохранить вкус и пользу продуктов
- ✔ КБЖУ в рационах уже посчитан и формируется под ваши цели
- ✔ Бесплатная доставка в любой район города

[Узнать подробнее](#)

Акция действует до 30 сентября.
Только 30 рационов по акции



Полноценный день
питания — за 545Р



5 РАЗОВОЕ ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

2 дня
за 1090₽*



01.png



02.png

MRFOOD

5 РАЗОВОЕ ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

2 дня
за 1090₽



03.png

ЕДА НА ЦЕЛЫЙ ДЕНЬ

от 545 рублей/день



22.png

ЕДА НА ЦЕЛЫЙ ДЕНЬ

от 545 руб.
в день



Монтажная область 1 к...

Завтрак - обед - ужин
на 2 дня подряд
за 1090 Р*



Artboard 1 copy 5.png

2 дня правильного
питания с доставкой
за 1090 Р*

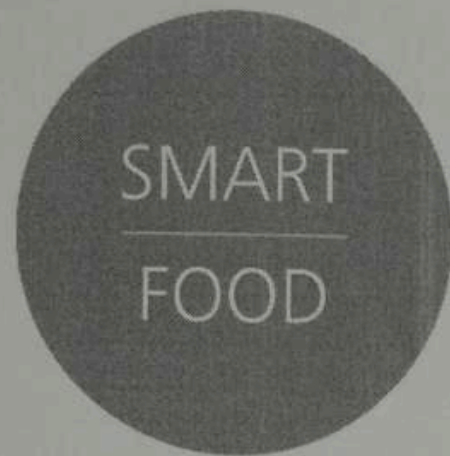


Artboard 1 copy 7.png

Завтрак - обед - ужин
на 2 дня подряд
за 1090 Р*



Artboard 1 copy 8.png



Директору
ООО «Смарт Фуд Франчайзинг»
Овешкову А. В.
от _руководителя отдела маркетинга_
(должность сотрудника)

Симонова Данила Аркадьевича
(ФИО полностью)

Заявление

Прошу уволить меня «29» декабря 2018 г. по собственному желанию.

Согласовано:

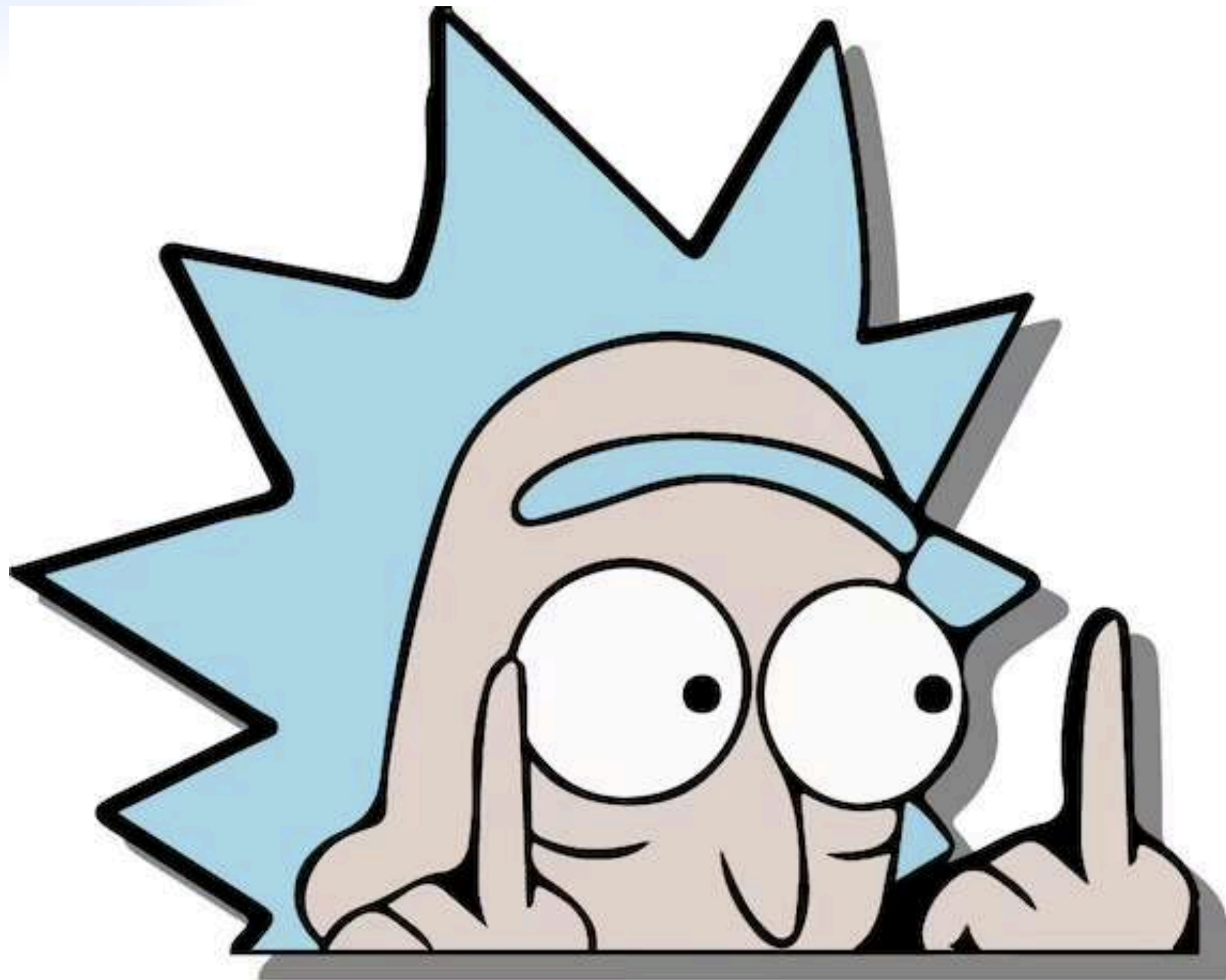
ФИО, подпись руководителя подразделения

«29» дек. 2018 г.
подпись ФИО сотрудника

Ммм, щас как найду 10
клиентов по 100 тыс
каждый с окладом...

Буду миллион
зарабатывать и будет
классно





Немного позиционирования

- С самого начала делали только performance (осознанно, потому что с этого начинали) — фокус на лидгене
- Работаем и с таргетом, и с контекстом, и с аналитикой
- Сейчас — добавили лэнды, сквозную аналитику, и SMM



**УТП: 50% нашей оплаты – к
результату клиента**



**И что же могло
пойти не так? 🤔🤔🤔**



Делегирование – суть роста и развития

Делегирование – суть роста и развития

- Ваш ресурс всегда ограничен: время, энергия, психика
- Важно понимать – что и когда ты делегируешь и на каком этапе
- Делегирование = масштабирование

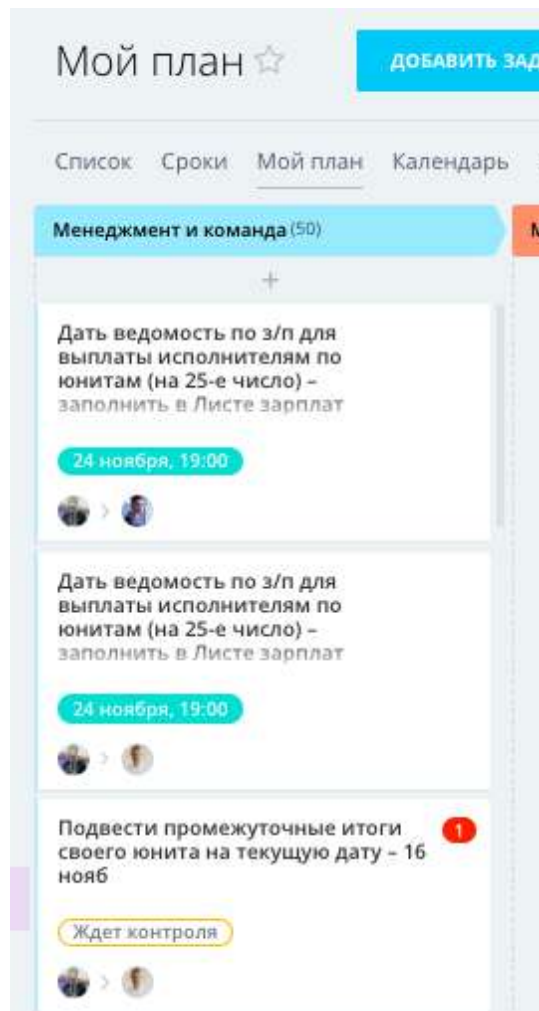
Какая есть «этапность»?

- Производство
- Продажи
- Маркетинг
- Финансы*
- Эйчар
- IT

Как сейчас выглядит
наша оргструктура в
компании?

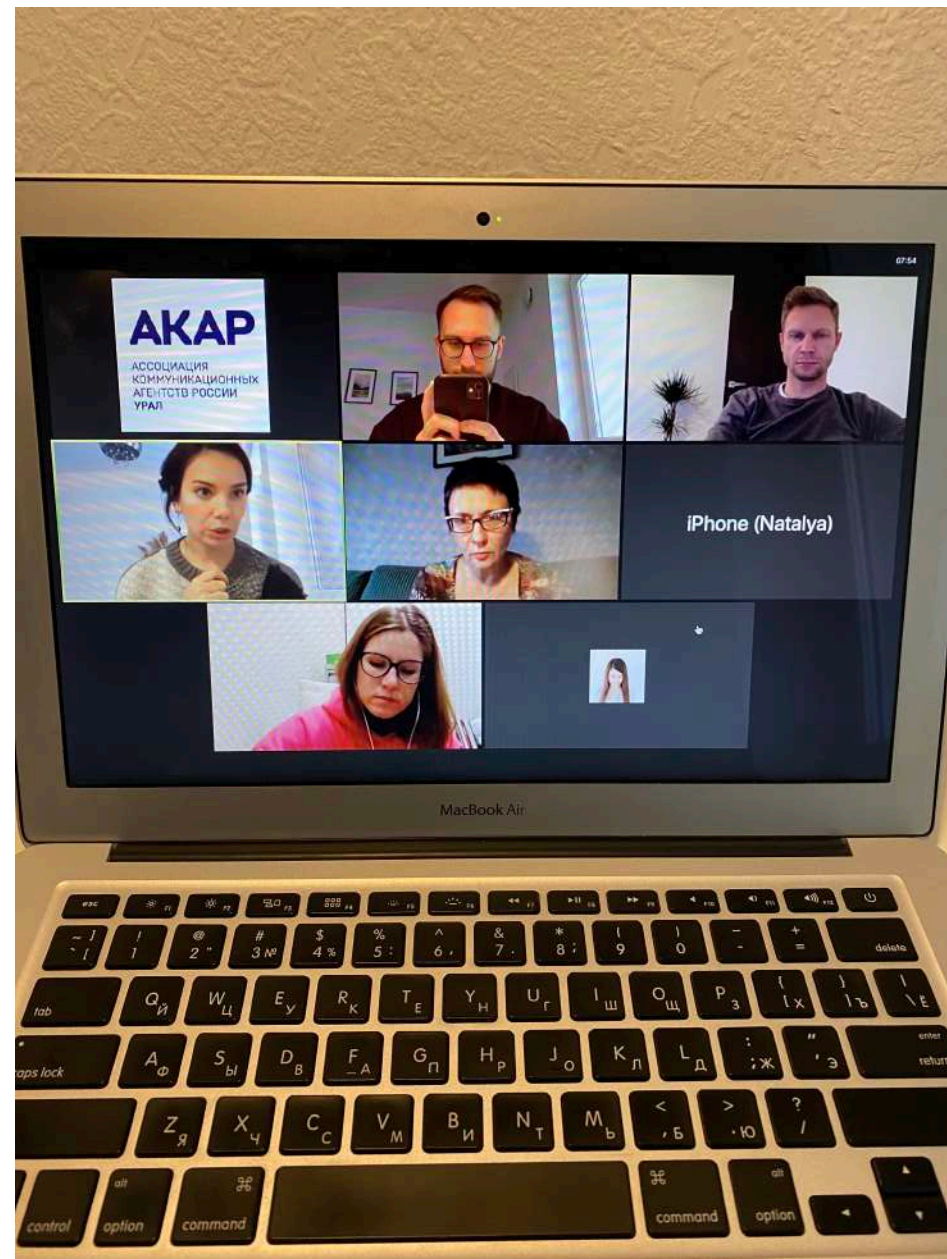
ОРГСТРУКТУРА	
Совет директоров	Совет директоров
CEO	CEO
Функции: рост прибыли компании	
Метрика: % и объём прибыли	
Ассистент	Ассистент
Функции: высвобождение 30% свободного PM	
Метрика: 30% свободного PM	
Group Head #1	Group Head #1
Функции: контроль работы PM1-PM3	PM1
Метрика: выполнение плана PM1-PM3	PM2
PM1	PM3
PM2	PM4
PM3	
Group Head #2	
PM4	
PM5	
PM6	
HR/Рекрутер	HR/Рекрутер
Функции: поиск подходящих PM	
Метрика: вывод PM за 3 недели	
PR специалист	PR специалист
Функции: развитие маркетинга	
Метрика: по 1 PR акции в неделю	
Копирайтер	Копирайтер
Функции: написание контента	
Метрика: по 1-2 материалам в неделю	
Нью-биз	Нью-биз
Функции: привлечение новых клиентов	
Метрика: 1 подписанный договор	
Ассистент ньюбиза	Ассистент ньюбиза
Функции: помощь нью бизу	
Метрика: освобождение 30% PM	
Аутсорс	Аутсорс
Бухгалтерия	Бухгалтерия
Финансист	Финансист
Юрист	Юрист
Автоматизатор БЗД	

Как мы строим производство



Наше производство

- Стендапы с утра на 10-15 минут
- Ретроспектива в конце недели



Проджекты – молодцы! И
очень нужны на первом этапе
делегирования

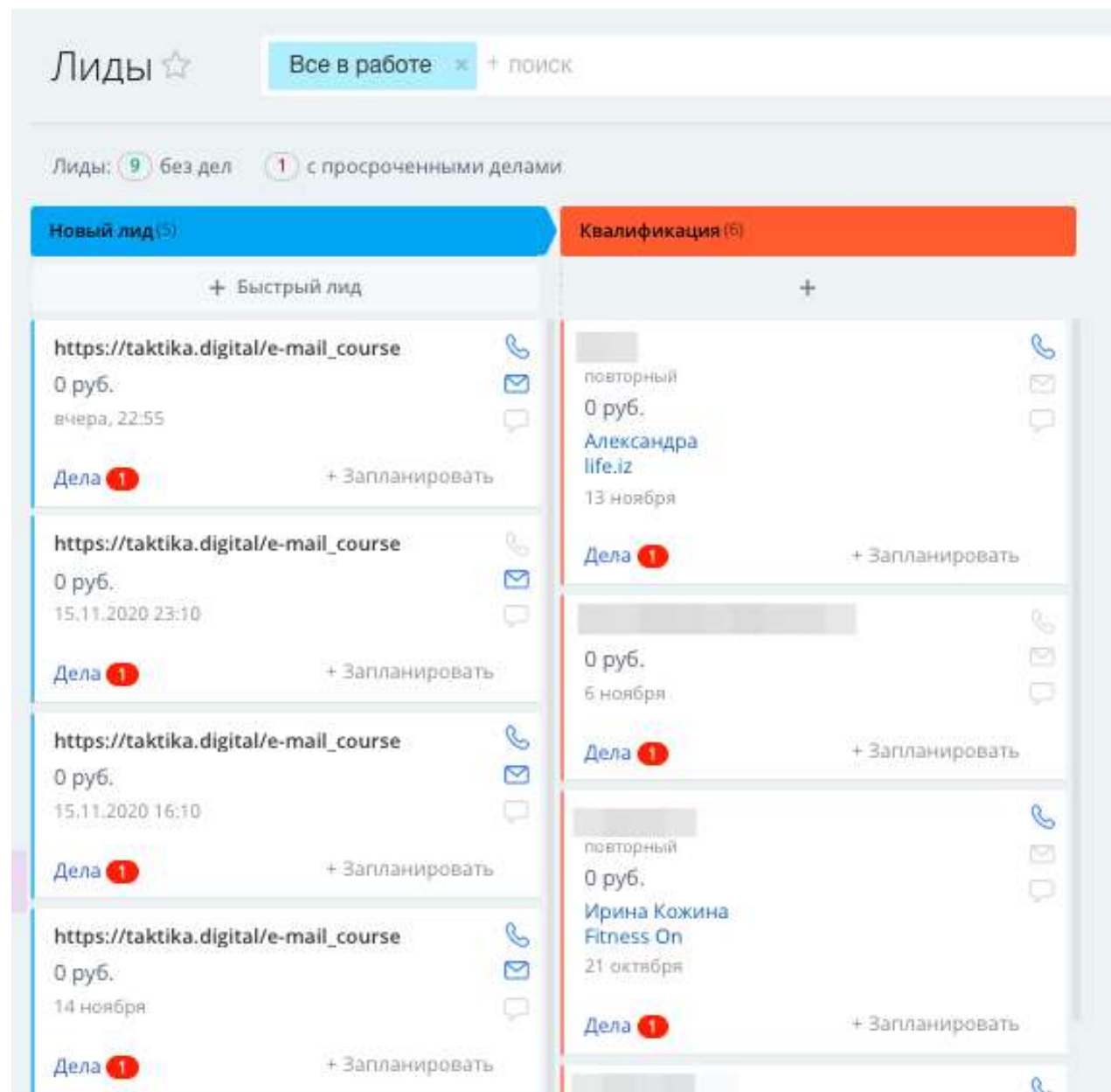


**Срочно загружать
производство клиентами!**

Как мы строим продажи

- «Холод» не работает (конкретно у нас)
- Как устроена CRM у нас
- Где и как брать лидов?
- Как устроен бизнес-процесс – посмотрим!

Как мы строим продажи — в CRM



Сделки

Сделки в работе × + поиск

Q X

ОБЩЕЕ 7



ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 7 без дел

Расширения

Роботы

Канбан

Список

Ка

Аудит (1)

0 руб.

+ Быстрая сделка

World Class UK

поддержка клиента

Коммерческое предложение (2)

0 руб.

+

Заинтересованность (3)

0 руб.

+

Договор (1)

0 руб.

+

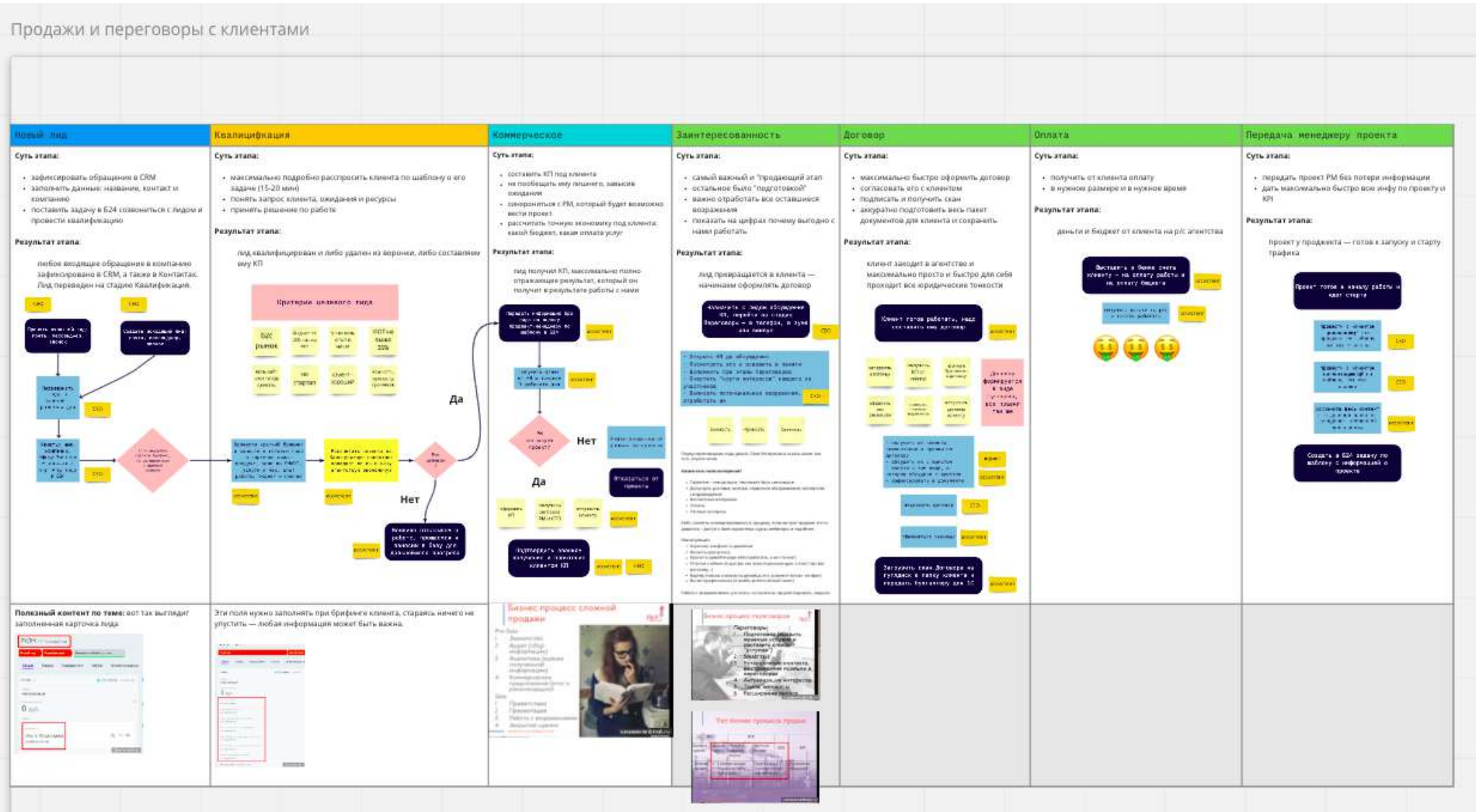
Оплата (1)

0 руб.

+

+ Запланировать

Как мы строим продажи — бизнес-процесс






Ньюбиз



Глава 1

-  [Глава 1. Основные моменты по п...](#)
-  [Портрет клиента: кто является ц...](#)
-  [Основная ценность performance...](#)
-  [Продукты агентства: трафик, са...](#)





Глава 3

-  [Глава 3. Этапы продажи: разбор...](#)
-  [Этапы воронки продаж в CRM: к...](#)
-  [Как передавать проект на предв...](#)

Глава 5

-  [Глава 5. Закрытие сделки и совершение продажи](#)
-  [Передача клиента проджект-менеджеру после подписания договора](#)
-  [Учебные материалы](#)

Глава 2

-  [Глава 2. Практика продаж и пер...](#)
-  [Источники лидогенерации в аге...](#)
-  [Как работать с действующими к...](#)
-  [Позиционирование: почему име...](#)

Глава 4

-  [Глава 4. Работа с целевым лиде...](#)
-  [Как запрашивать у клиента дост...](#)
-  [Как проводить аудит? Сколько о...](#)
-  [Формирование КП: какие метри...](#)
-  [Презентация КП клиенту, отраб...](#)

та досту...

- к Фейсбуку: лучше дать доступ нашему бизнес менеджеру. Делается через приглашение Партнера в ваш БМ. Вот так: <https://yadi.sk/i/1NZ1JZJ67-c72A>

Идентификатор Бизнес-менеджера: 301497714460591

Для аналитики:

- доступ к Метрике на аккаунт: taktika.digital@yandex.ru
- доступ к Google Ads на аккаунт: taktika.digital@gmail.com
- доступ к коллтрекингу и сквозной аналитике: info@taktika.digital

Что нужно посмотреть:

- ссылки на соцсети
- ссылки на посадочные страницы

Всё это нам нужно получить от клиента, чтобы полноценно провести анализ проекта до того, как мы за него возьмемся: как минимум, важно зафиксировать состояние "До" и "После".

Как проверять доступы

Найти проект или по имени сайта, или по номеру счетчика, или по названию проекта

Найти проект

Будьте в агентском аккаунте

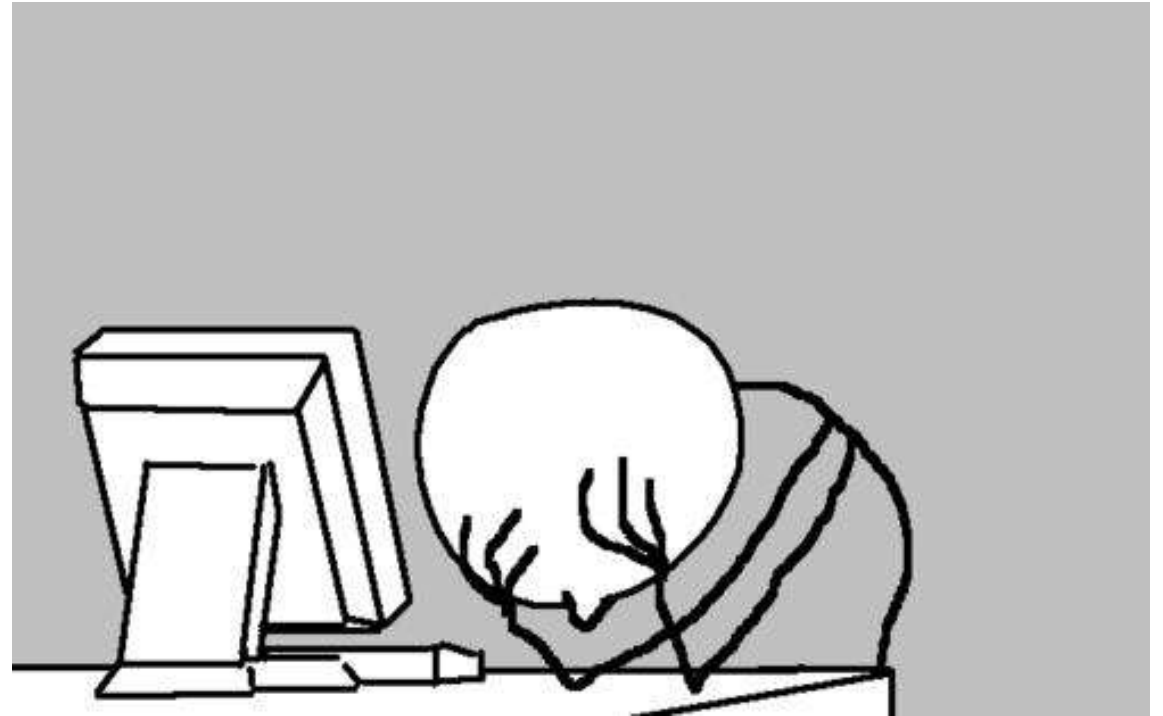
Счетчик	Всего	Всего	Всего	Всего	Всего
2104881	31	2	2	2	2
2104881	72	308	70	100%	100%
2104881	382	1171	518	100%	100%
2104881	10	10	8	100%	100%
2104881	201	318	190	100%	100%
2104881	108	413	180	100%	100%
2104881	40	220	34	100%	100%
2104881	8	8	8	100%	100%

Краткое резюме по продажам —

- Выбрать себе свою нишу
- Квалифицировать лидов
- Уделять большое внимание пресейлу, не стремиться заключить договор любой ценой
- Сделать шаблон КП на старте и работать по нему))
- Разложить максимально подробно для себя бизнес-процесс продажи и почему он должен происходить именно так

**Маркетинг агентства надо
строить так, чтобы тебе
однажды сказали...**

«Пдец, этот
Симонов —
уже из
каждого
утюга!»**



Нишевание — работает!
(мы — на фитнесах)

Узнаваемость



СМИ



Events



SMM



Партнёрка



Кейсы




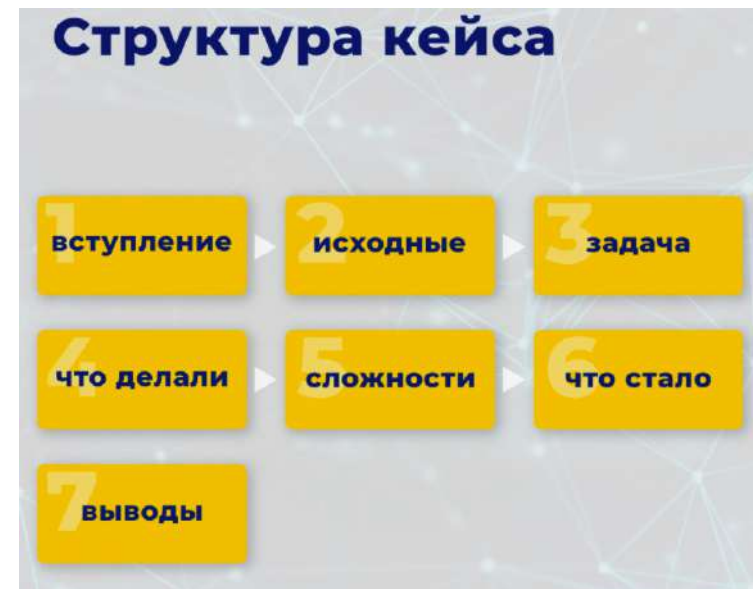
Рейтинги



Премии



Лучшие чек-листы для старта работы по контенту



Онлайн обучение
экспертному контенту

Авторская методика
Светланы Ковалевой

[Связаться со Светланой](#)

Краткое резюме по маркетингу —

- Выбрать свою нишу (сфера, продукт, рекламный инструмент)
- Не искать волшебный источник, откуда будут самые качественные лиды
- Понимать, что будет работать связка Маркетинг + Пиар
- Делать контент с самого начала!
- Не стремиться оцифровать всё и вся, иногда лучше что-то просто делать
- Мыслить критериями «квалифицированных лидов» – вам нужны только они
- Строить и развивать нетворкинг — связи это «новое золото»

Контроль SEO – что важно не упустить?

- Деньги на входе
- Деньги на выходе
- Люди на входе

Финансы – как мы учились их контролировать?

И почему это важно

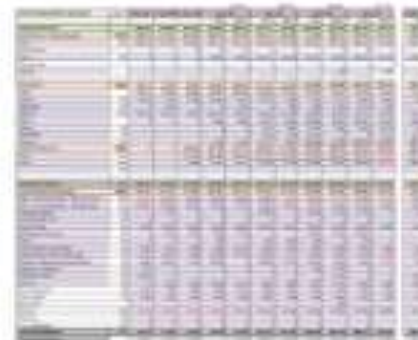
- ДДС
- БДР
- Баланс

Доступные мне > ... > 3. Управленческий учет > Управленка ▾ 👤

Файлы



Баланс на 01 июля.xlsx



ОПиУ.xlsx



СВОД КЭШ.xlsx

ДДС: видим откуда пришло, куда ушло

[illegible]

**ОПиУ: сколько
чистой
прибыли мы
заработали?**

Протокол БК		https://bit.ly/	
% выполнения плана			
ОТЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ		авг. 21	
		план	факт
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА			
ВЫРУЧКА ОТ УСЛУГ:			
Unit 1			
Количество проектов			
Unit 2			
Количество проектов			
Unit 3			
Количество проектов			
Unit 4			
Количество проектов			
Прочее			
средний чек Unit 1 с проекта			
средний чек Unit 2 с проекта			
средний чек Unit 3 с проекта			
средний чек Unit 4 с проекта			
средний чек с проекта и кэшбека Unit 1			
средний чек с проекта и кэшбека Unit 2			
средний чек с проекта и кэшбека Unit 3			
средний чек с проекта и кэшбека Unit 4			

Баланс: где деньги, Лебовский?

А		В		С		F		G		H		I		J		K		L		Q		R	
БАЛАНС на 01 августа 2021 г.																							
АКТИВЫ		01.07.2021		01.08.2021		ПАССИВ		01.07.2021		01.08.2021													
Касса и Банк:						Задолженность по налогам																	
Депозиты / Сбережения / Резервный Фонд						Задолженность по ЗП																	
Счета к получению						Счета к оплате																	
Предоплата поставщикам/исполнителям						Предоплата покупателей																	
ГМЗ						Авансы по рекламным бюджетам																	
Оборудование						Кредиты (займы)																	
Дополнительный доход																							
Инвестиции						Собственный капитал																	
ВСЕГО:						ВСЕГО:																	
Комментарии к балансу:		01 августа 2021																					
Комментарии к балансу				Налоги:																			
Касса:																							

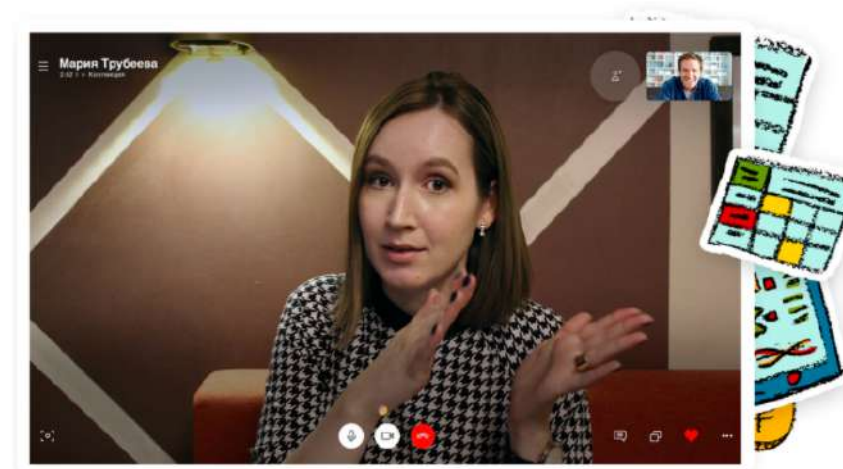
Самые нормальные ребята по финучету!



Консультация

8 800 551-85-81

Построим систему управления на основе цифр



Предоставим финансового директора, который выстроит управленческий учет и возьмет процессы под контроль.

Сопровождаем 100 компаний из России, Украины, Чехии, Белоруссии и Казахстана.

Записаться на первую консультацию

Финансы – как мы учились их контролировать?

- Факап с бюджетами и налогами!
- Неверный формат договора
- Неверный формат подсчета налогов
- В итоге – заплатили налоги с бюджетов, но из своего кармана (это болезненно, да)

Резюме по теме бухгалтерии и финансов

- Настроить учет в 1С сразу же
- Нанять бухгалтера и снять с себя все бумажные вопросы
- Сразу заплатить юристу за консультацию по составлению договора и его же и составить
- Сразу настроить весь поток денег – как учитывать наличку, бюджеты, кэшбеки, оплату за работу и так далее
- Юристы, бухгалтерия, финансисты – лучше на это вложиться на старте
- ...и еще один маленький совет всем агентствам

Подписывайте. С клиентами. Акты. Сразу

Подписывайте. С клиентами. Акты. Сразу

Подписывайте. С клиентами. Акты. Сразу

Подписывайте. С клиентами. Акты. Сразу

Подписывайте. С клиентами. Акты. Сразу

**Эйчар – самая
больная боль сейчас!**

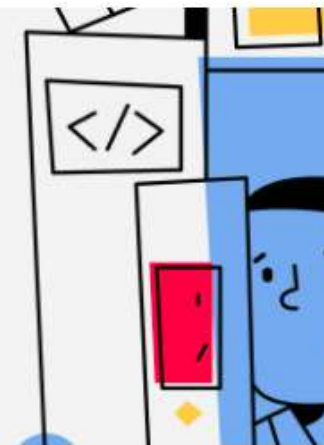
taktika

Гибкость

Фокус на результат

Работа в команде

Развитие



База знаний

👉 [Знакомство с ценностями агентства, орг. структурой. Презентация про историю...](#)

Проект-менеджер

1. Запуск проекта

- [📄 Чек-лист запуска](#)
- [📄 Первый звонок клиенту](#)
- [📄 Реестр исполнителей. Как польз...](#)
- [📄 Как создавать рекламные кабин...](#)
- [📄 Структура рекламной кампании...](#)
- [📄 Как передать информацию о пр...](#)
- [📄 Создание посадочных страниц: ...](#)

2. Ведение проекта

- [📄 Еженедельная отчетность клиен...](#)
- [📄 Как проводить, как готовиться к ...](#)
- [📄 Обновление рекламных креатив...](#)
- [📄 Контроль здоровья проектов по ...](#)
- [📄 Управление ожиданиями](#)

Профиль должности Project manager

Цель должности	Выполнение целей клиентов. Продление клиента. Поддержание среднего LTV.			
Подчинение	Группхеду			
Управление персоналом	Формирует команду под проект.			
	Запуск проекта (постановка задач, контроль, качество исполнения, обратная связь).			
	Отслеживает текущую эффективность специалистов по рекламе. В случае необходимости, меняет специалистов.			
	На этапе адаптации выступает наставником для новых	План адаптации Project manager		
	По инициативе группхеда / по собственной инициативе п	Дата / время	Блок	
	проджектов.	Ответственный		
	Контролирует выполнение целей с помощью сфетофор	Ввод в компанию 1 день		
Взаимодействие и развитие клиента	анализирует текущие процессы, вносит предложения по чате.		Знакомство с командой на утреннем митапе.	Группхед
	Анализирует, дает обратную связь ньюбизу по потенциа		Организация доступов в Битрикс, корпоративный гугл диск, почта, база знаний, 1С.	Группхед
	Управляет ожиданиями клиента от конечного результата		Должность РМ (профиль должности, функциональная карта).	Группхед
	Предоставляет клиенту еженедельную отчетность.		Знакомство с базой знаний.	Группхед
	Сокращает дистанцию, создает доверительные отношен		Миссия. Ценности компании.	Группхед
	Формирует образ профессионала, авторитета для клиен		Правила жизни в команде.	Группхед
	Проявляет гибкость при коммуникации с клиентом в слс	Управление проектами 2 день		
	Умеет выявлять потребность у клиента другим инструм		Получение проекта.	Группхед
	клиенту.		Запуск проекта.	Группхед
	Несет ответственность за выручку с клиента.		Ведение проекта.	Группхед
Управление экономикой	Проводит еженедельный swot анализ и предоставляет с		Отчетность по проектам.	Группхед
	выполнения плана.	Практика 3-5 день		
	Осуществляет контроль сбора доходной и расходной ча		Беседа с группхедом по изученным материалам. разбор вопросов.	Группхед
	Отчитывается о плане и факте на бюджетных комитетах		Добавление в рабочий чат с клиентом одного из проджектов.	Группхед
Экономическая, информационная безопасность	Формирует ФОТ юнита и подает к выплате.		Выбор проблемного проекта из светофора. Анализ проекта, рекламных кабинетов. Общение с таргетологом, контекстологом. Цель - проанализировать и принять решение, создать необходимые материалы.	Группхед
	Отвечает за сохранение коммерческой тайны.		Принятие решения о дальнейшей работе в агентстве. Обратная связь по итогам ознакомительных дней.	Группхед
	Отвечает за верное использование учетных записей, за информации.	Учет выручки, расходов и прибыли по пректам 5 день		
	Отвечает за неразглашение интеллектуальной собствен		Как создать рабочий дашборд.	Группхед
			ДДС и БДР юнита.	Группхед
			Принцип учета по дням. Выручка по кэшбекам с рекламных бюджетов.	Группхед
			Учет расходов по команде - себестоимость производства и продакшена	

УК

①. Проверка → РД → РДП → методики эк.
→ ФК → Анализ по исходным
данным.

②. Анализ → План → Рез. по арх.
ОС (анкет) стан.

③. Обучение, сервис и развитие
кадр. резерв. кадр.

④. УК бизнес.

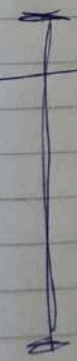
Кто? Куда? Когда? Зачем?
гит

Человек на мис. / на 2 мис.

Мотивация с графиком

- УКП + УК + ГХ

Навиг



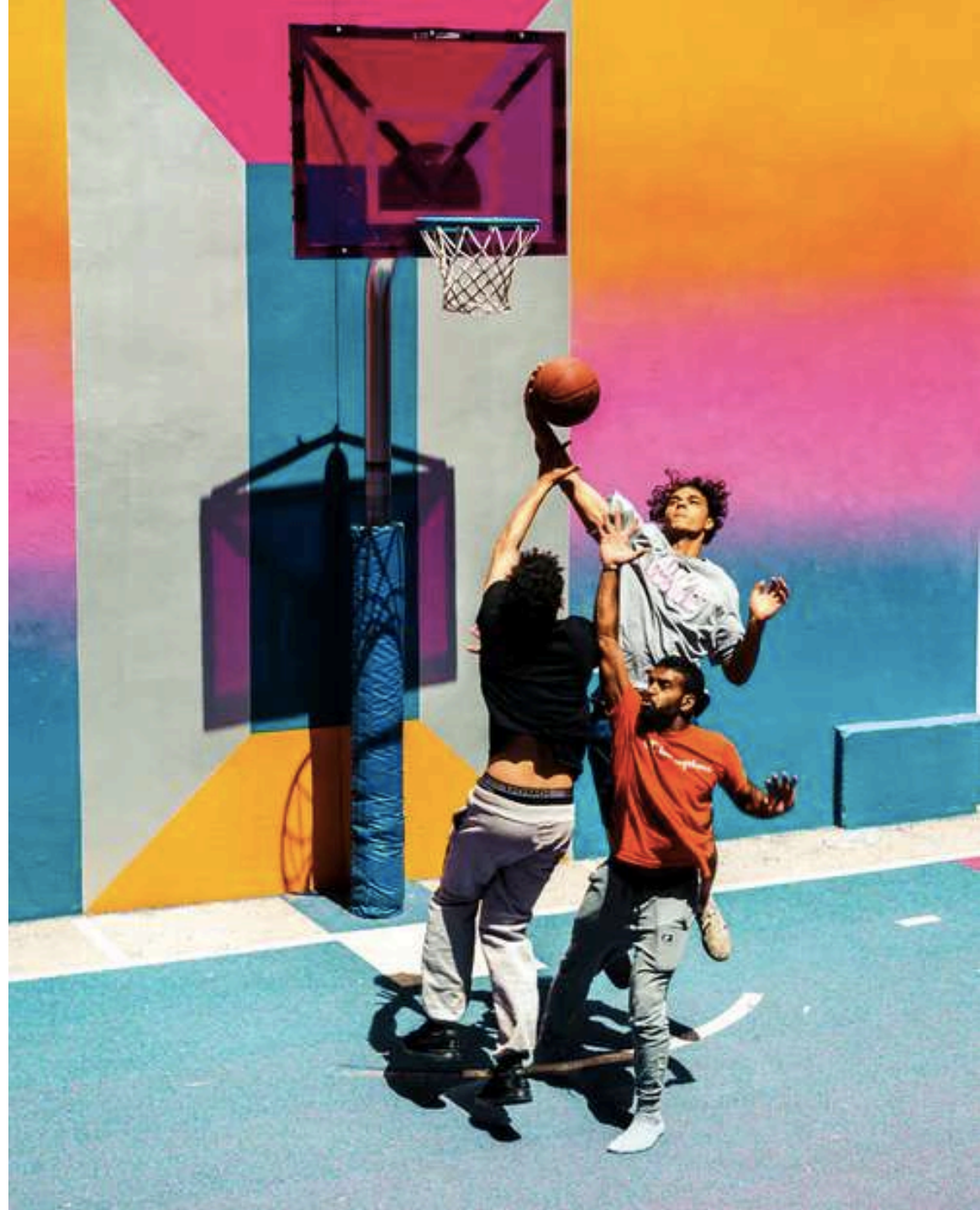


Ближайшее агентское будущее

- Не к нам в очереди будут стоять кандидаты, а мы к ним
- Придется научиться делать быстрый онбординг в агентствах и свои собственные стажировки
- Надо научиться доучивать / переучивать людей под себя
- «Срок жизни» проджекта – 1,5-2 года, спеца – 3-4 года
- Важно научиться не отпускать людей из компании, а перепридумывать им функционал и растить горизонтально или вертикально
- Борьба за кадры даже еще вышла к своей кульминации

Зафиналим!

Игра в команде



Постоянное развитие



Готовность к изменениям



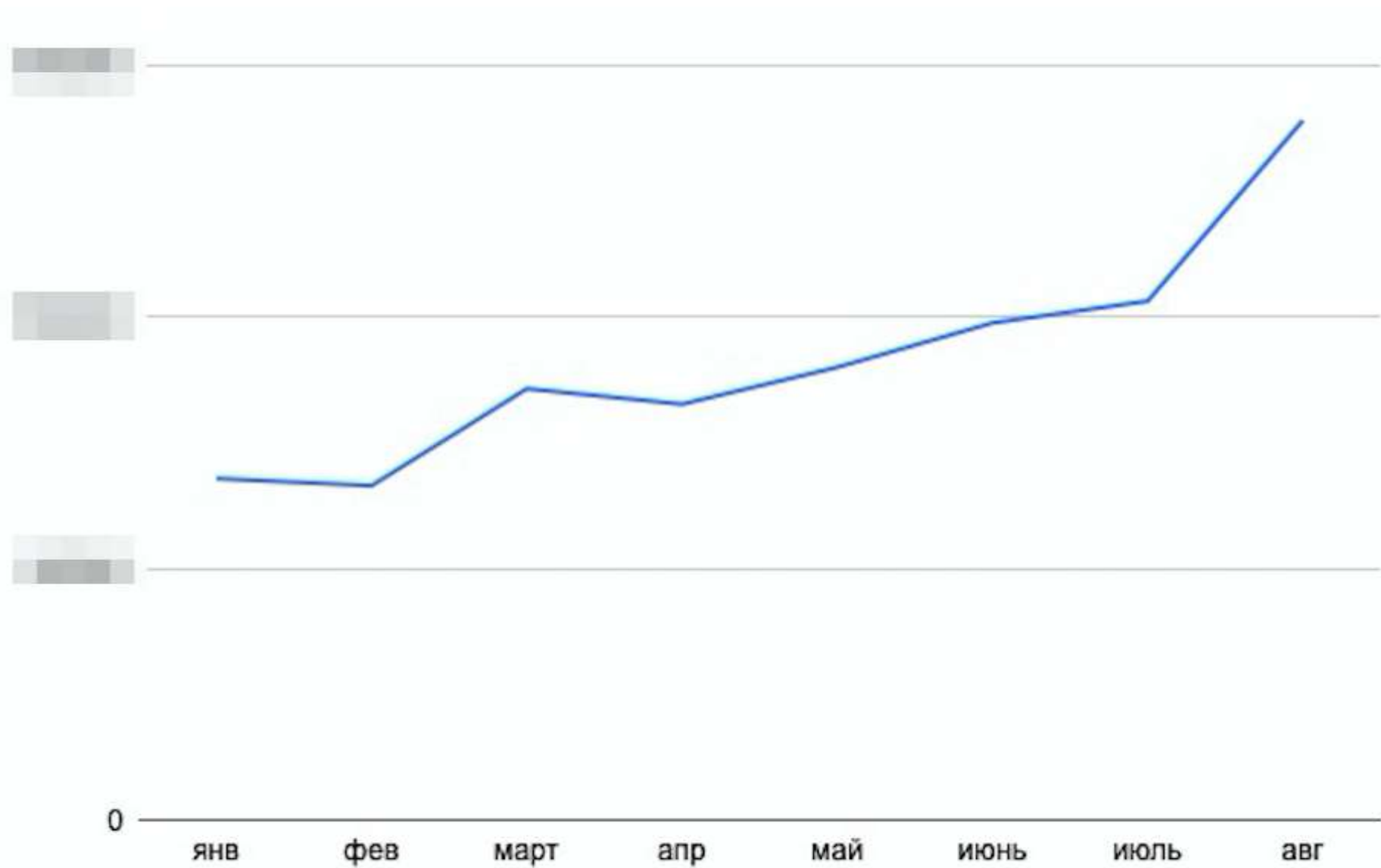
Фокус на резултате



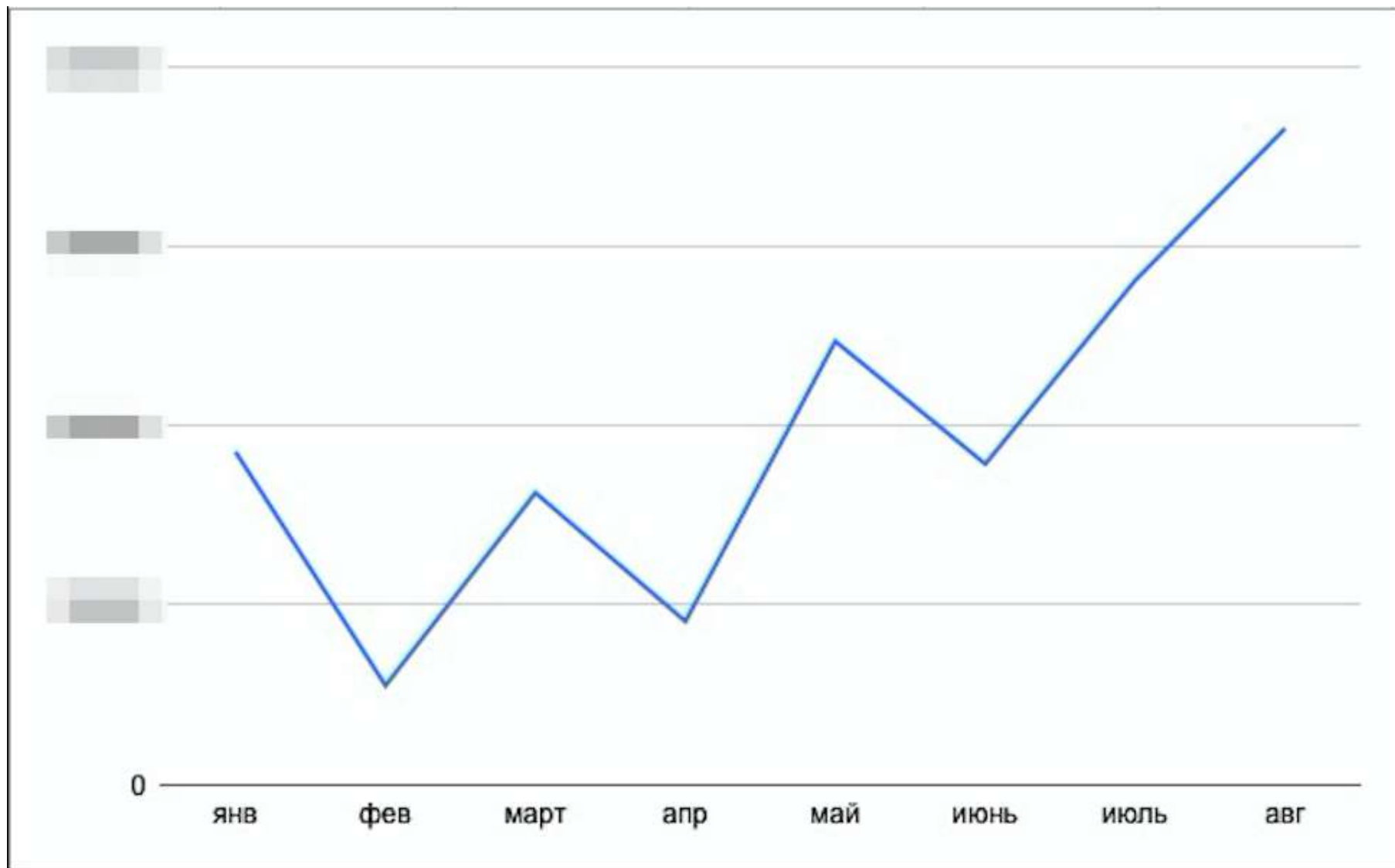
И чё?



Выручка



Прибыль



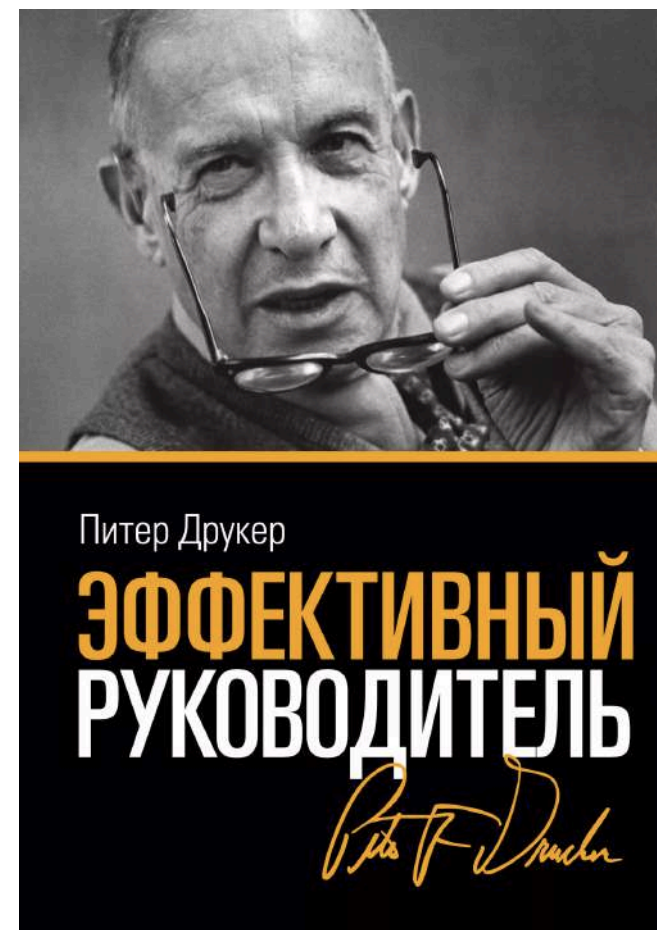
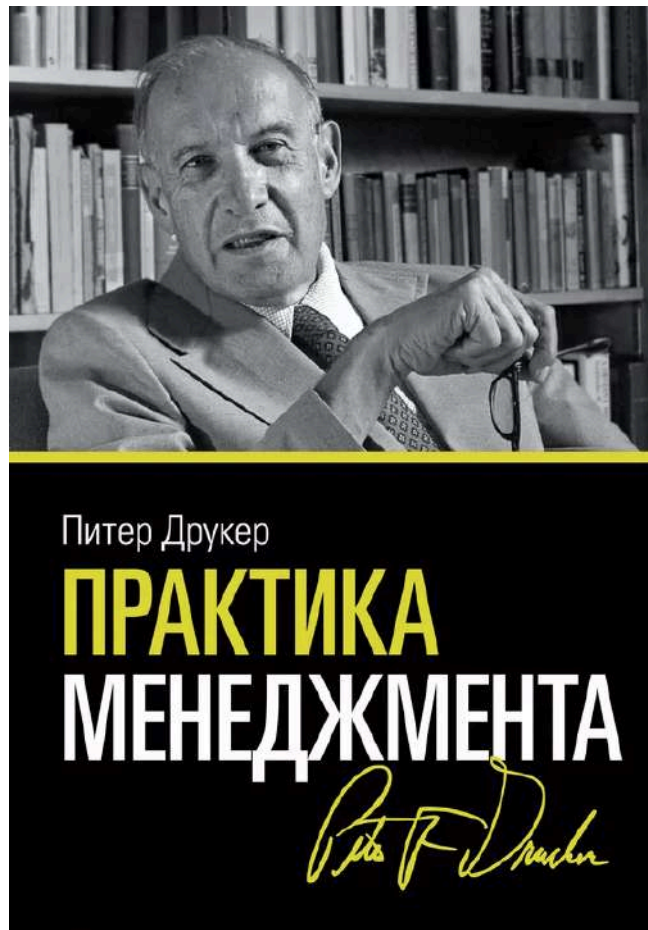
Владимир Тарасов

- Путь это то, что нас ведет
- Учись отделять пустое от твердого
- Мысли метафорично и наперед



Питер Друкер

- Время - самый ценный ресурс руководителя
- Умей консолидировать время
- Делегируй
- Лучше построить большую компанию – так она устойчивее



Ицхак Адизес

- Тебе никогда не стать идеальным руководителем
- Узнай что такое PAEI и почему это важно
- Научись видеть людей через эти функции
- Собирай лучшую команду



Тимур Горяев

- Просто хорошо и правильно))
- Подвиг на работе, это результат чьей-то недоработки, а не то, что должно становиться нормой
- Стоит прочитать каждому менеджеру и боссу



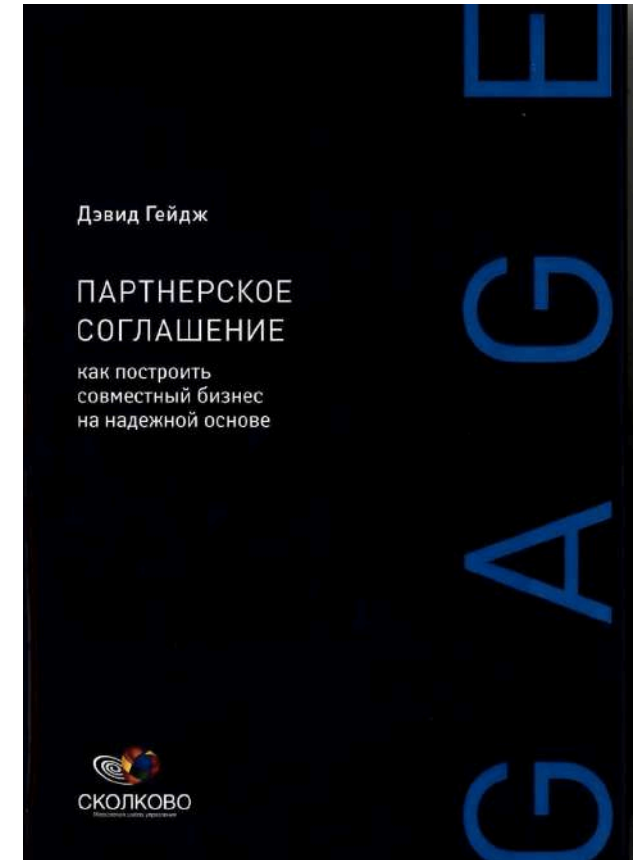
Элияху Голдратт

- Стройте систему
- Ищите «bottleneck»
- Так – победите!



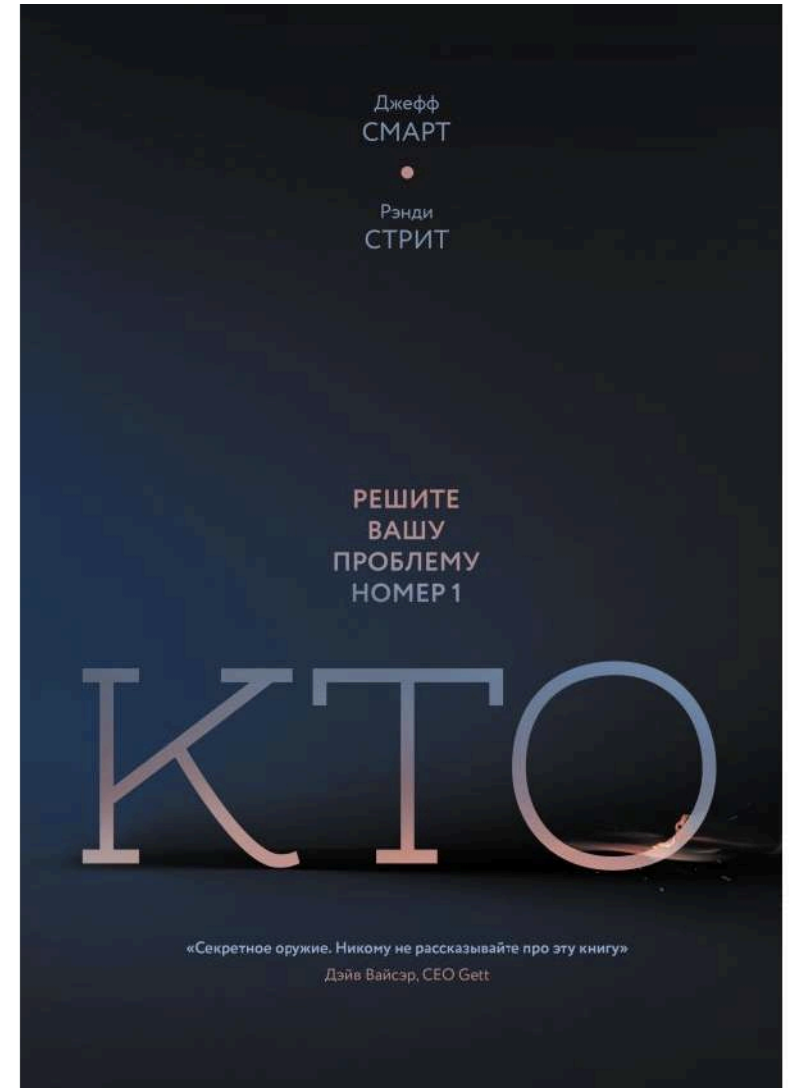
Дэвид Гейдж

- Подбирать партнера по бизнесу надо тщательнее, чем жену
- Ищите партнеров со схожими ценностями
- На берегу пропишите условия входа в проект, а также — условия выхода!



Джефф Смарт

- «Кто» – самый главный вопрос
- Ищите игроков категории «А»
- Не идите на компромиссы при найме сотрудника, даже если он плохо ищется — потом вам это обойдется дороже



Отраслевые ассоциации

The logo for ARDA, featuring the letters 'ARDA' in a bold, black, sans-serif font. The 'A' and 'R' are connected, and the 'D' and 'A' are also connected. The logo is enclosed in a thin black rectangular border.

ARDA

УЧАСТНИК АССОЦИАЦИИ
РАЗВИТИЯ DIGITAL-

The logo for AKAP, featuring the letters 'AKAP' in a bold, blue, sans-serif font.

AKAP

АССОЦИАЦИЯ
КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНТСТВ РОССИИ

The logo for SPECIA, featuring the word 'SPECIA' in a bold, black, sans-serif font. The logo is set against a light gray rectangular background.

SPECIA

Краткое резюме по теме



- Поймите что и как будете делегировать – с самого старта
- Поймите, что такое для вас квалифицированный лид и как будете их «отбраковывать»
- Делайте контент с самого начала - кейсы, статьи, вебинары, выступления. Это всё помогает
- Не жалейте ресурса на юридическую, бухгалтерскую и финансовую базу с самого начала – вам это ещё пригодится в будущем
- Подбирайте команду, исходя из ваших ценностей, как руководителя — главный вопрос не «как», а «кто»

Контакты

 facebook.com/danil.simonow

 [@danil_simonow](https://www.instagram.com/danil_simonow)

 vk.com/danil_simonov

  8(922)618-99-82

