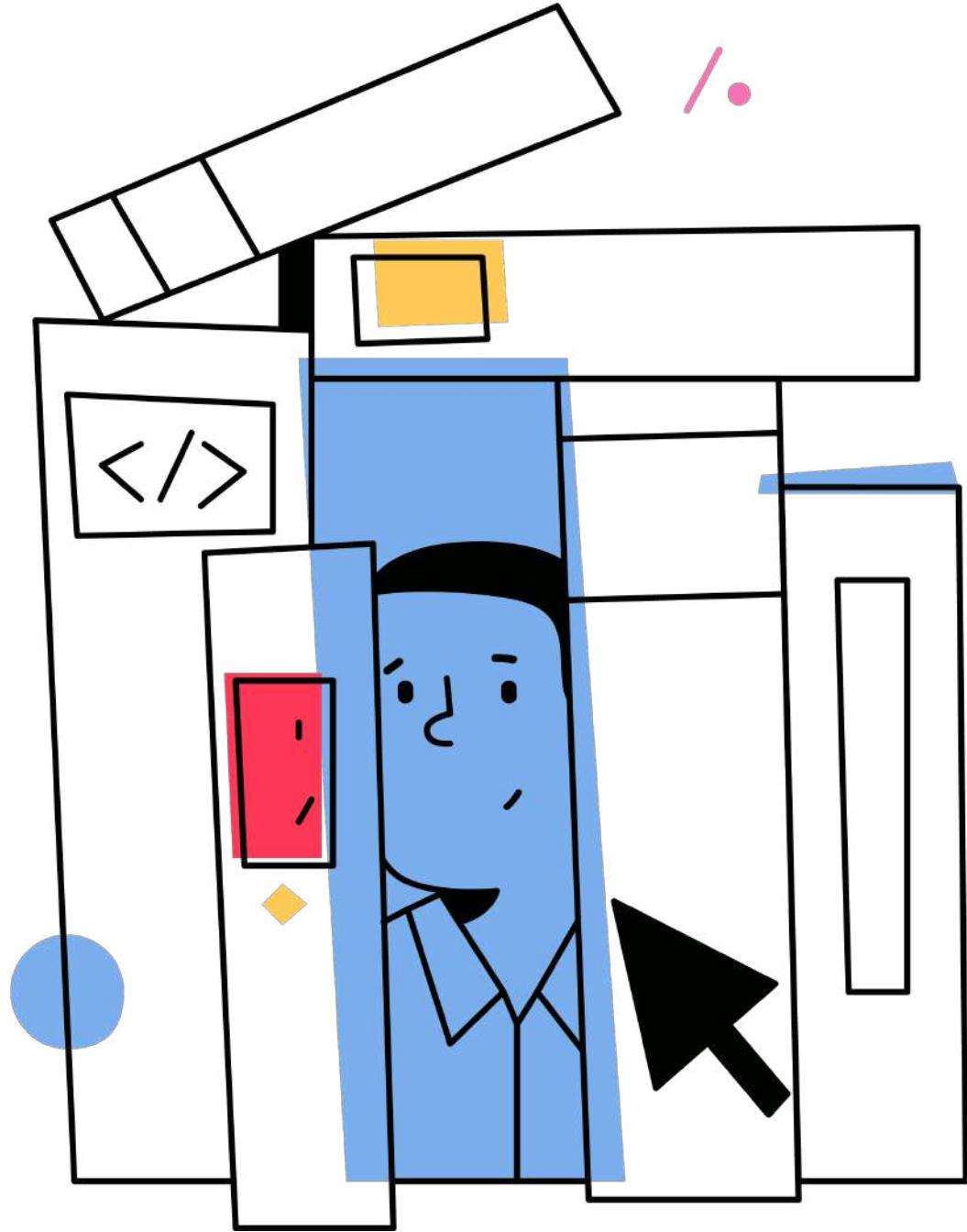


# **Как агентству выйти в прибыль в первый год работы**

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

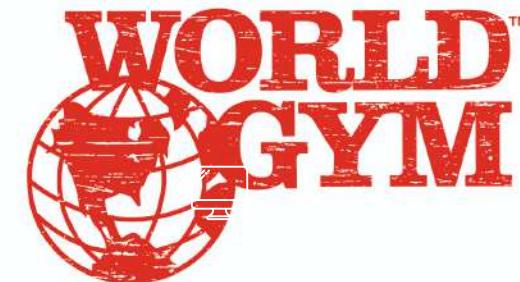
# Клиенты, с которыми мы работаем



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?**

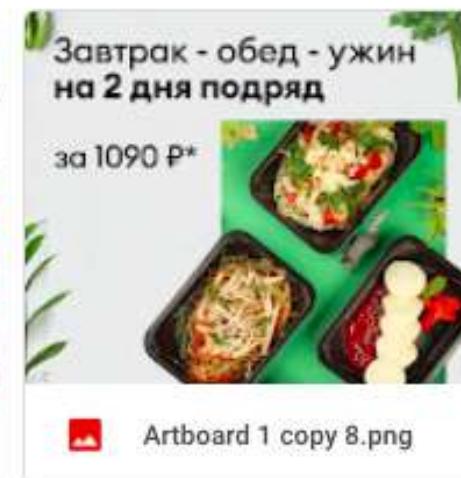
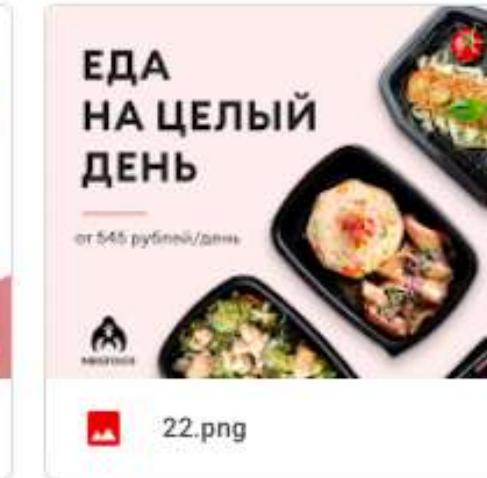
Доставка до двери  
бесплатноПолноценный день  
питания — за **545Р**

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





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:

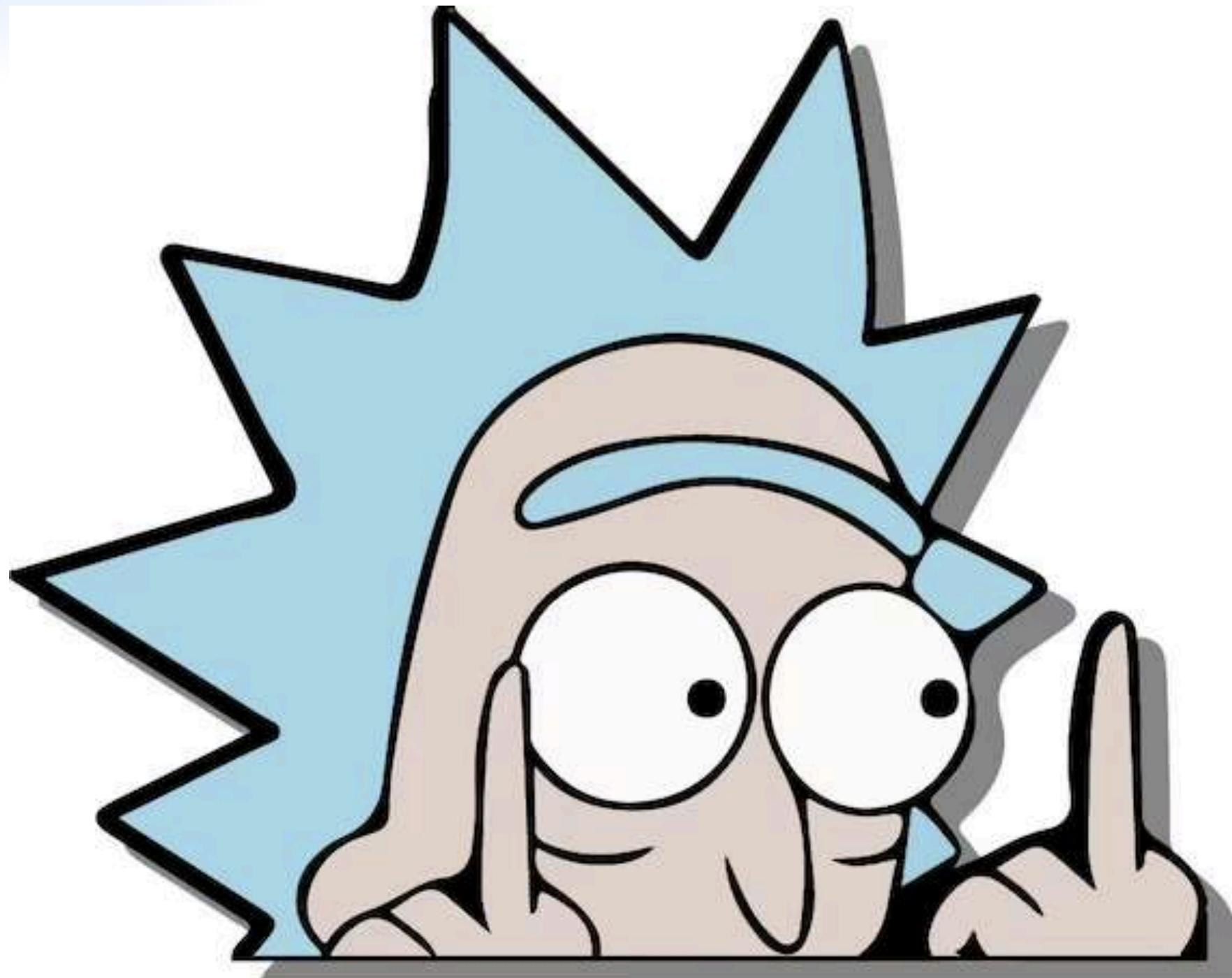
ФИО, подпись руководителя подразделения

29 «дек. 2018 г.  
Симонов Д.А.  
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
- ИТ

# Как сейчас выглядит наша оргструктура в компании?

## ОРГСТРУКТУРА

### Совет директоров

#### CEO

Функции: рост прибыли компании  
Метрика: % и объем прибыли

#### Ассистент

Функции: высвобождение CEO  
Метрика: 30% свободного времени

#### Group Head #1

Функции: контроль работы  
Метрика: выполнение плана

PM1

PM2

PM3

PM4

#### Group Head #2

PM4

PM5

PM6

#### HR/Рекрутер

Функции: поиск подходящих кандидатов  
Метрика: вывод РМ за 3 недели

#### PR специалист

Функции: развитие маркетинга  
Метрика: по 1 PR акции в неделю

#### Копирайтер

Функции: написание контента  
Метрика: по 1-2 материалам в неделю

#### Нью-биз

Функции: привлечение новых клиентов  
Метрика: 1 подписанный договор

#### Ассистент ньюбиза

Функции: помочь нью бизу  
Метрика: освобождение 30%

#### Аутсорс

Бухгалтерия  
Финансист  
Юрист

Автоматизатор Б24

### Совет директоров

#### CEO

#### Ассистент

#### Group Head #1

PM1

PM2

PM3

PM4

#### HR/Рекрутер

#### Копирайтер

#### Нью-биз

#### Аутсорс

Бухгалтерия  
Финансист  
Юрист

# Как мы строим производство

Мой план ★ ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ

Список Сроки Мой план Календарь График

Менеджмент и команда (50) М

+

Дать ведомость по з/п для выплаты исполнителям по юнитам (на 25-е число) – заполнить в Листе зарплат

24 ноября, 19:00

Менеджмент и команда

Дать ведомость по з/п для выплаты исполнителям по юнитам (на 25-е число) – заполнить в Листе зарплат

24 ноября, 19:00

Менеджмент и команда

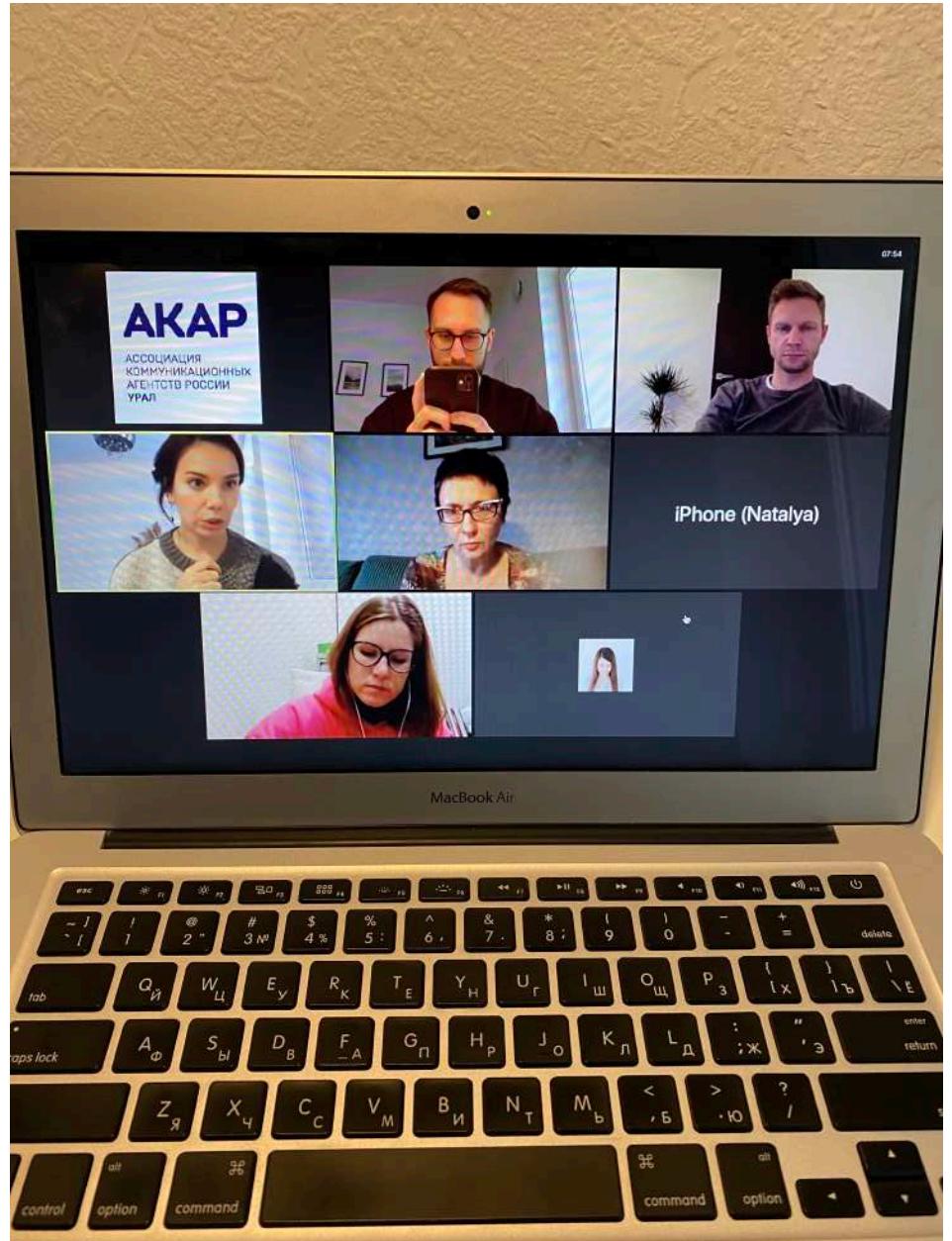
Подвести промежуточные итоги своего юнита на текущую дату - 16 нояб

Ждет контроля 1

Менеджмент и команда

# 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

Лиды

Все в работе + поиск

Лиды: 9 без дел 1 с просроченными делами

**Новый лид (5)** Квалификация (6)

+ Быстрый лид +

Лид	Компания	Имя	Телефон	Почта	Сообщение
https://taktika.digital/e-mail_course		повторный			
0 руб.		0 руб.			
вчера, 22:55		Александра			
	life.iz	13 ноября			
<b>Дела 1</b>		+ Запланировать			
https://taktika.digital/e-mail_course					
0 руб.					
15.11.2020 23:10					
		<b>Дела 1</b>			+ Запланировать
		+ Запланировать			
https://taktika.digital/e-mail_course					
0 руб.					
15.11.2020 16:10					
		<b>Дела 1</b>			+ Запланировать
		+ Запланировать			
https://taktika.digital/e-mail_course					
0 руб.					
14 ноября					
		<b>Дела 1</b>			+ Запланировать
		+ Запланировать			

Сделки 

Сделки в работе  + поиск  

ОБЩЕЕ   Добавить сделку

Сделки: 7 без дел

Расширения  Работы Канбан Список Календарь

Аудит (1) Коммерческое предложение (2) Заинтересованность (3) Договор (1) Оплата (1)

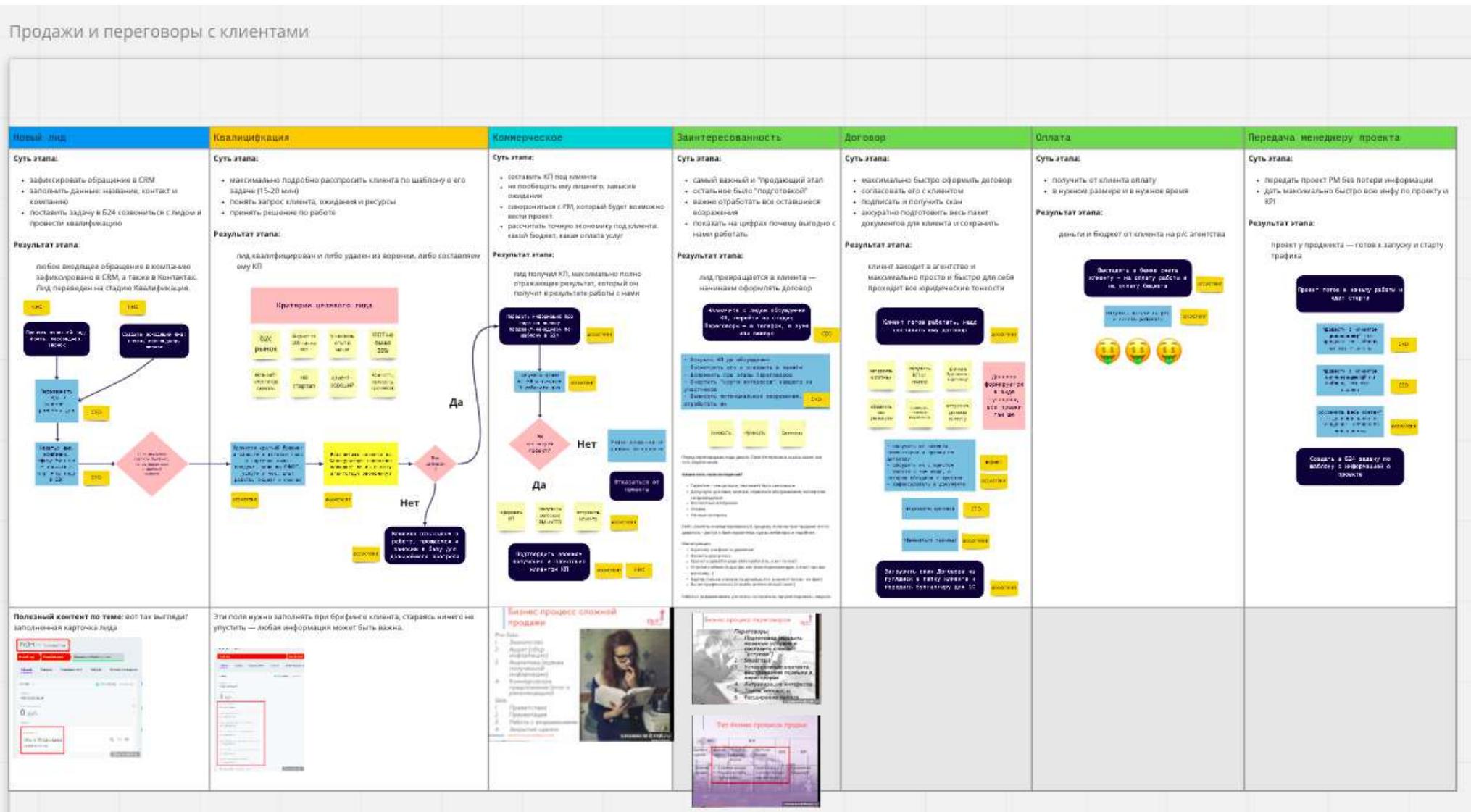
0 руб. 0 руб. 0 руб. 0 руб. 0 руб.

+ Быстрая сделка + + + + + Запланировать

World Class УК

# Как мы строим продажи – бизнес-процесс

Продажи и переговоры с клиентами



# 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 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 лидо...
- 📄 Как запрашивать у клиента дост...
- 📄 Как проводить аудит? Сколько о...
- 📄 Формирование КП: какие метри...
- 📄 Презентация КП клиенту, отраб...

## Глава 5

- 📄 Глава 5. Закрытие сделки и совершение продажи
- 📄 Передача клиента проджект-менеджеру после подписания договора
- 📄 Учебные материалы

та доступ...

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

Идентификатор Бизнес-менеджера: 301497714460591

#### Для аналитики:

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

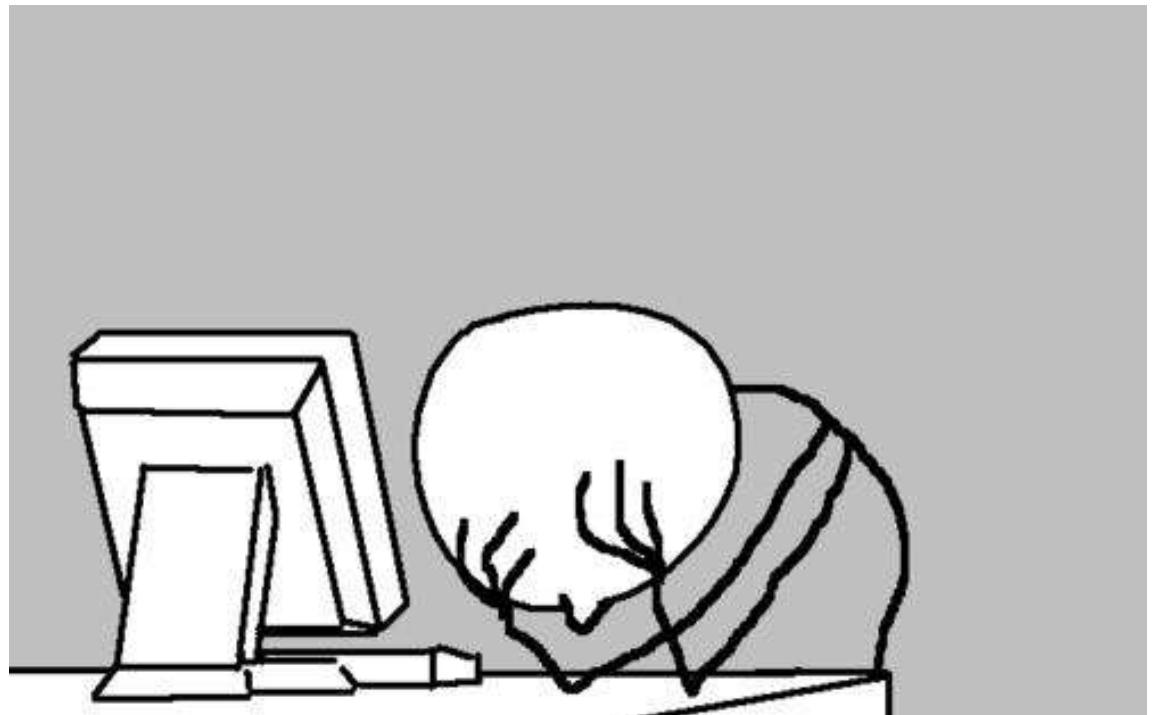
The screenshot shows the Yandex Metrika dashboard interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Счетчики' (Accounts), 'Целевой зонки' (Target zones), 'Настройки аккаунта' (Account settings), 'API', 'Логи', and 'Помощь...'. A red arrow points to the 'Найти счетчик' (Find account) input field. Another red arrow points to the 'taktika.digital' user profile icon in the top right corner. The main area displays a list of accounts with columns for name, ID, traffic, and various metrics. A search bar at the top of the list allows users to find specific accounts by name or ID. A button 'Быть в агентском аккаунте' (Be in an agency account) is visible on the right side.

# **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...**

**«П\*\*дец, этот  
Симонов —  
уже из  
каждого  
утюга!»**



**Нишевание – работает!**  
**(мы – на фитнесах)**

## Узнаваемость



СМИ



## Events



K SMM



К Партнёрка



Кейсы

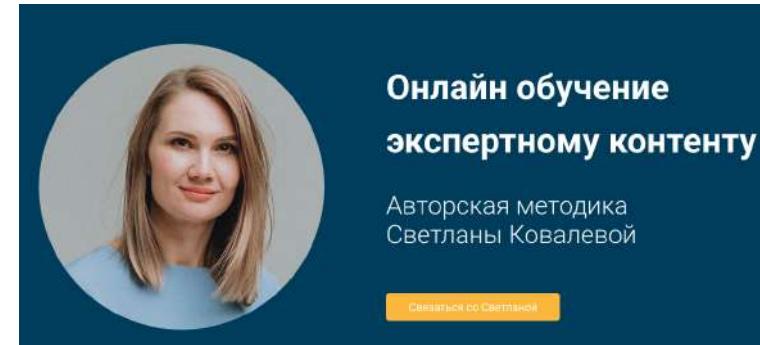
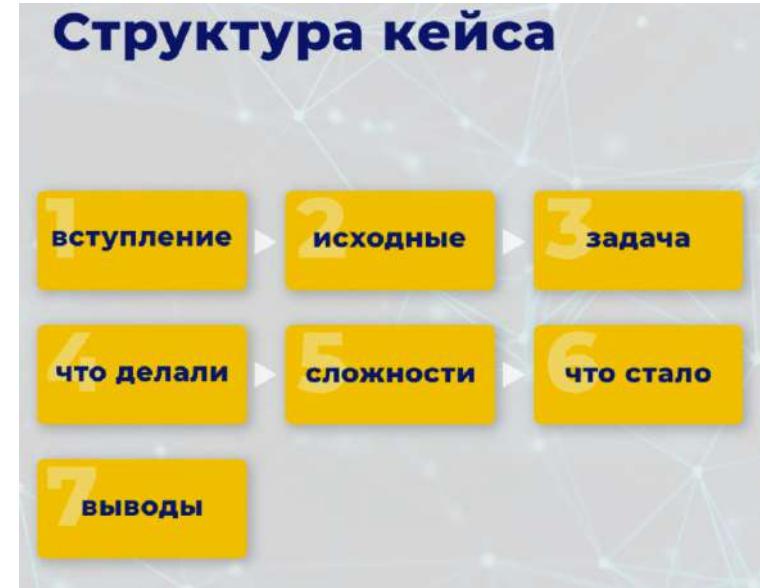


 Рейтинги



## Премии

# Лучшие чек-листы для старта работы по контенту



# **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 стремится 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 СЕО – что важно не упустить?**

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

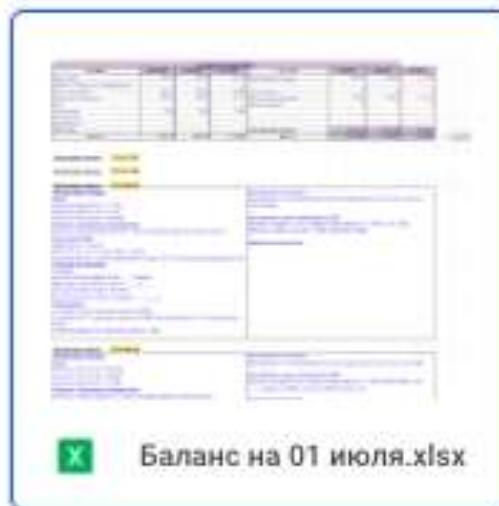
# **Финансы – как мы учились их контролировать?**

## **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**

# **ОПИУ: сколько чистой прибыли мы заработали?**

## Протокол БК полнения плана

<https://bit.ly/>

авг. 21

план

## ФАКТ

## ОТЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

## 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



# Самые нормальные ребята по финучету!

но  
Нескучные  
финансы

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

**Подписьвайтe. С клиентами. Акты. Сразу**

**Эйчар – самая  
больная боль сейчас!**

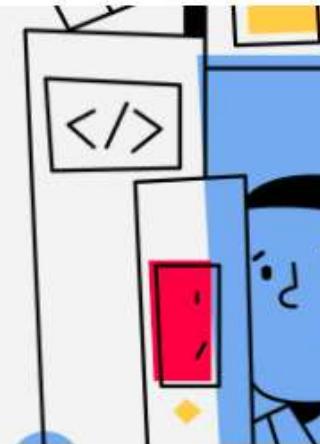
# taktika

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

ПДГХ	Адаптация ГХ	ФК ГХ	ПД Project M	Адаптация Project Manager	ФК Project manager	ПД Таргетолог	Адаптаци Таргетолог	Ф
------	--------------	-------	--------------	---------------------------	--------------------	---------------	---------------------	---

Профиль должности Project manager			
Цель должности	Выполнение целей клиентов. Продление клиента. Поддержание среднего LTV.		
Подчинение	Группхеду		
Управление персоналом	<p>Формирует команду под проект.</p> <p>Запуск проекта (постановка задач, контроль, качество исполнения, обратная связь).</p> <p>Отслеживает текущую эффективность специалистов по рекламе. В случае необходимости, меняет специалистов.</p>		
		План адаптации Project manager	
		Дата / время	Блок
		Вход в компанию 1 день	
			Знакомство с командой на утреннем митапе.
			Группхед
			Организация доступов в Битрикс, корпоративный гугл диск, почта, база знаний, 1С.
			Группхед
			Должность РМ (профиль должности, функциональная карта).
			Группхед
			Знакомство с базой знаний.
			Группхед
			Миссия. Ценности компании.
			Группхед
			Правила жизни в команде.
		Управление проектами 2 день	
			Получение проекта.
			Группхед
			Запуск проекта.
			Группхед
			Ведение проекта.
			Группхед
			Отчетность по проектам.
		Практика 3-5 день	
			Беседа с группхедом по изученным материалам. разбор вопросов.
			Группхед
			Добавление в рабочий чат с клиентом одного из проектов.
			Группхед
			Выбор проблемного проекта из светофора. Анализ проекта, рекламных кабинетов. Общение с таргетологом, контестологом. Цель - проанализировать и принять решение, создать необходимые материалы.
			Группхед
		Учет выручки, расходов и прибыли по проектам 5 день	
			Принятие решения о дальнейшей работе в агентстве. Обратная связь по итогам ознакомительных дней.
			Группхед
			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

МК

- ① Род.бр → РД → РП → автоматик OK.  
РК → тормоз не включился  
неисп.
- ② Грант. → Ракет. → РП. но один.  
OC (автомат) crane.
- ③ Догченко, Остапченко и Лагутин  
касп. резерв. ПАОС.
- ④ МК броня.

Kto? Kogo? Koo? Чему  
голос.

Честн. наше. Три 2 мс.

Мониторинг с гребдами

- ЛСП + (МР) - TX

Махан

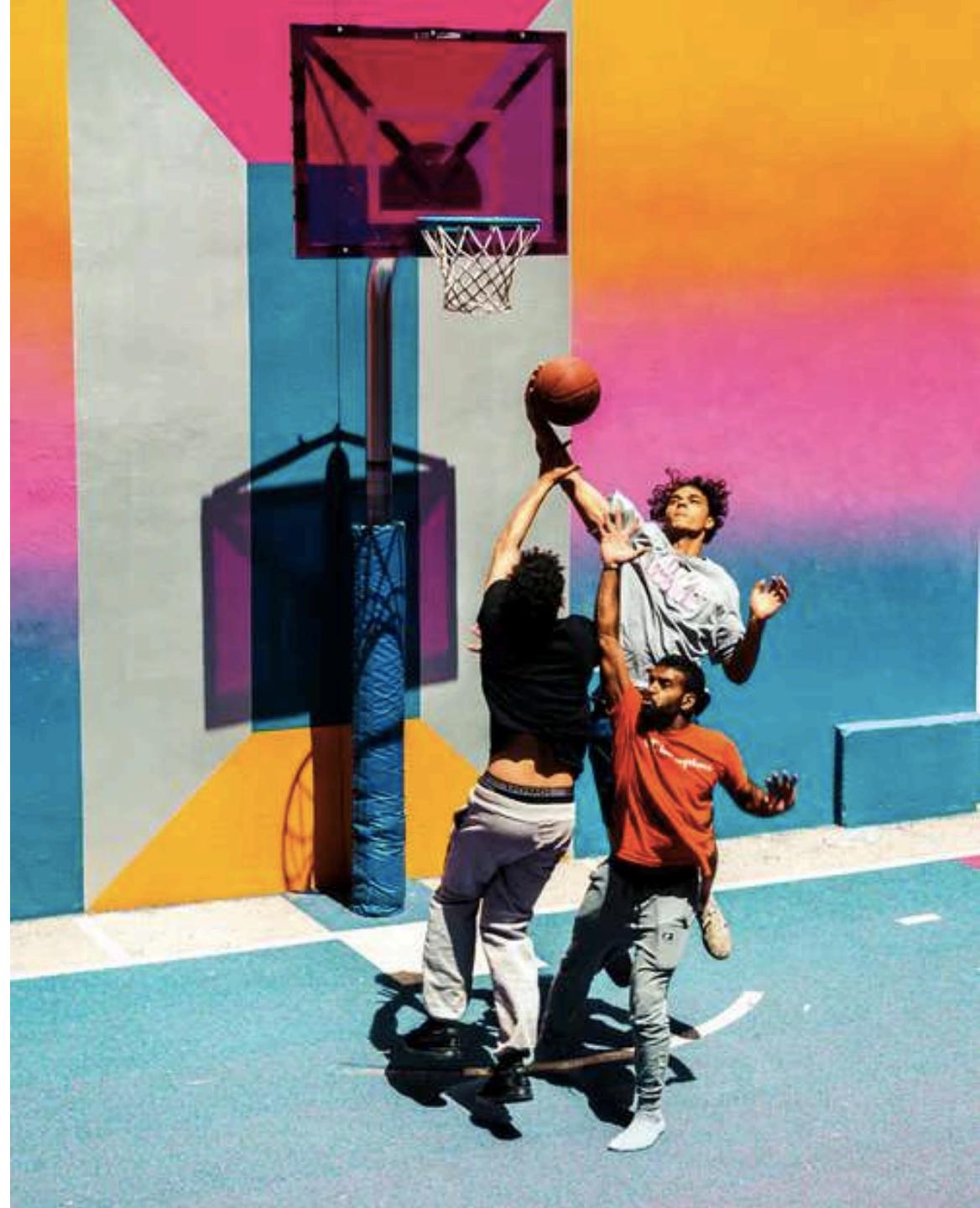


# **Ближайшее агентское будущее**

- 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» проекта – 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

**Завершили!**

# Игра в команде



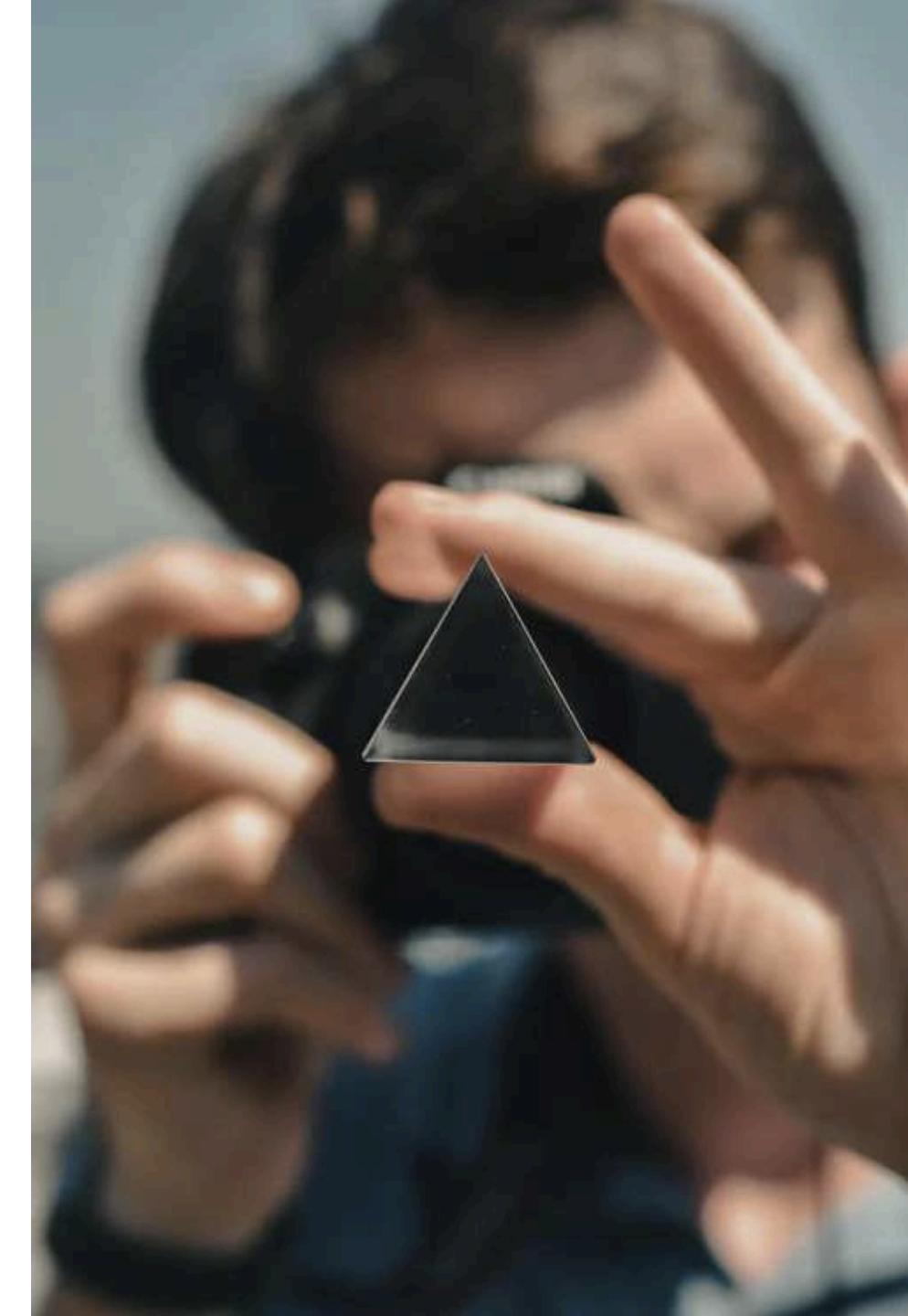
# Постоянное развитие



**Готовность  
к изменениям**



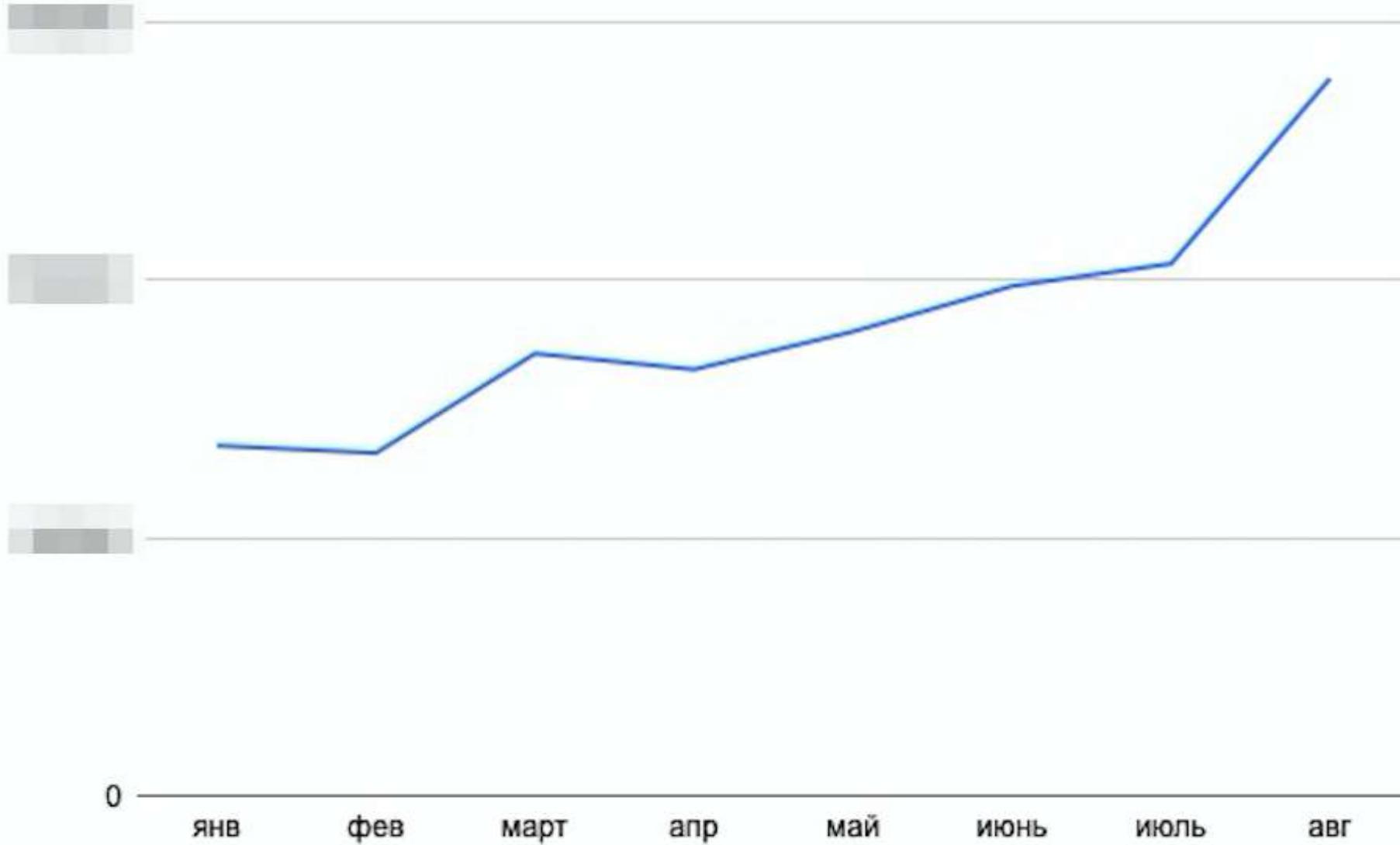
**Фокус  
на результате**



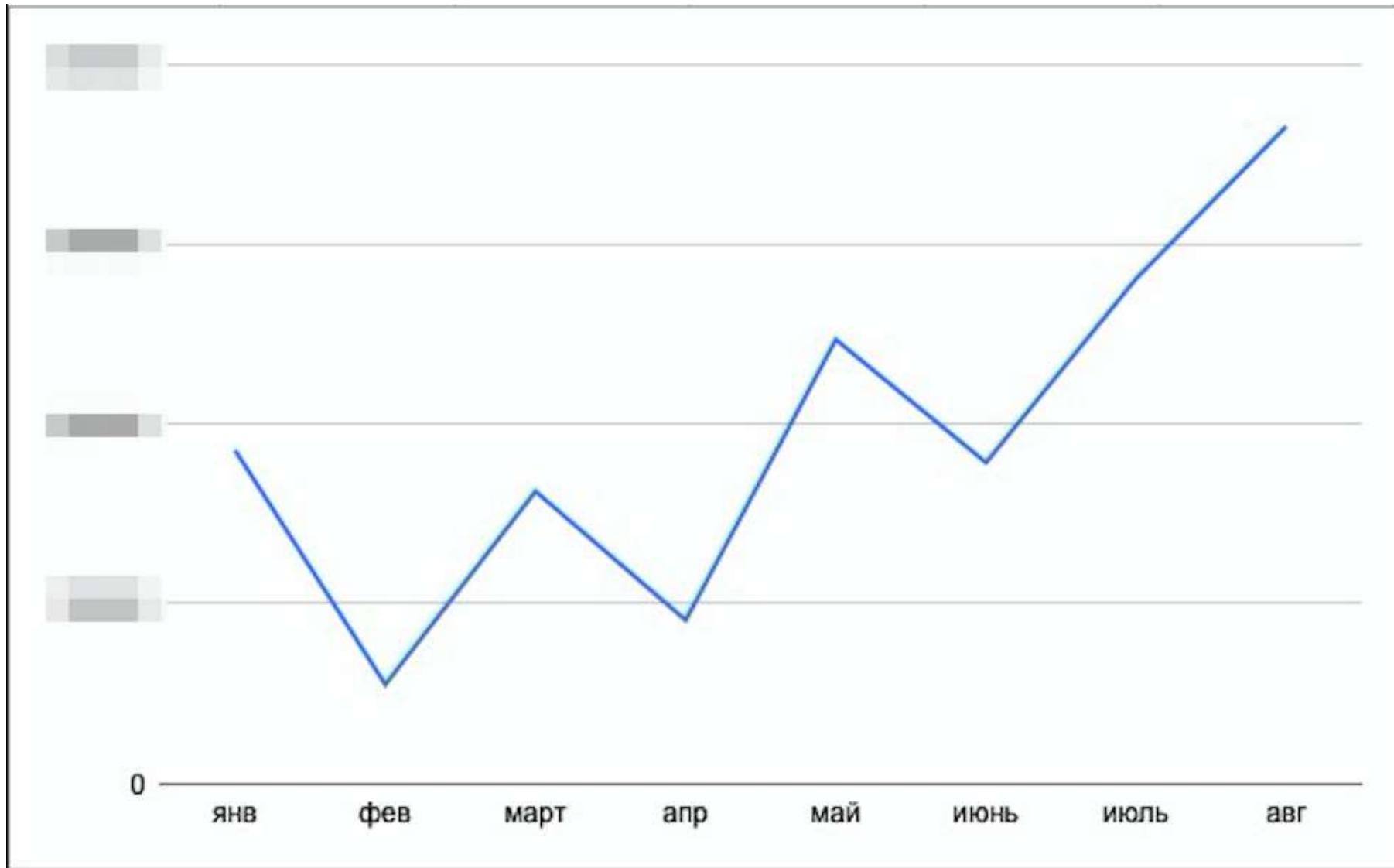
И чё?



# Выручка



# Прибыль



# Владимир Тарасов

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

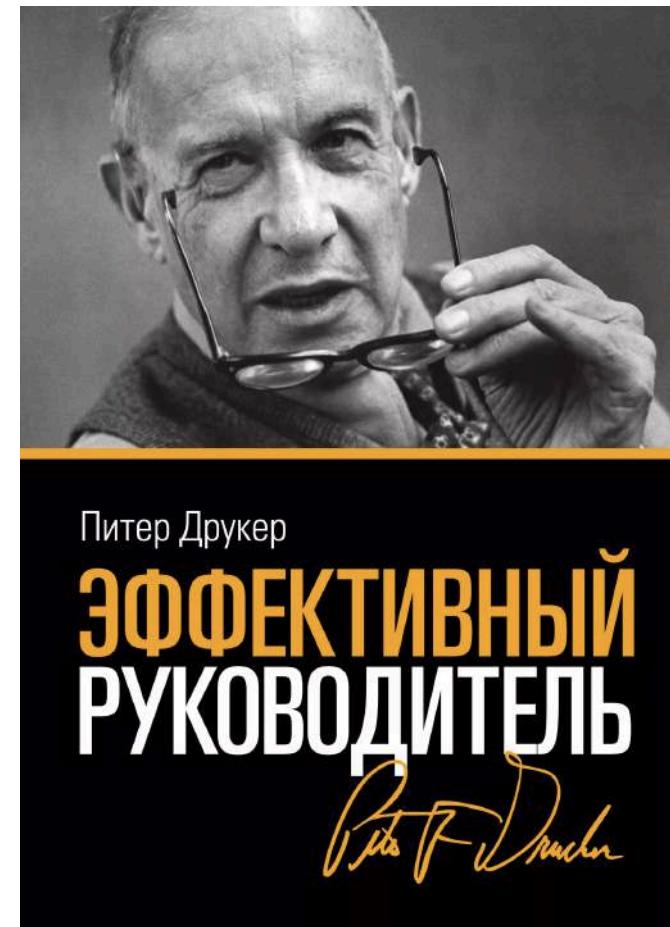
ВЛАДИМИР ТАРАСОВ

ТЕХНОЛОГИЯ  
ЖИЗНИ  
*книга для героев*



# Питер Друкер

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



# Ицхак Адизес

- Тебе никогда не стать идеальным руководителем
- Узнай что такое РАЕI 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



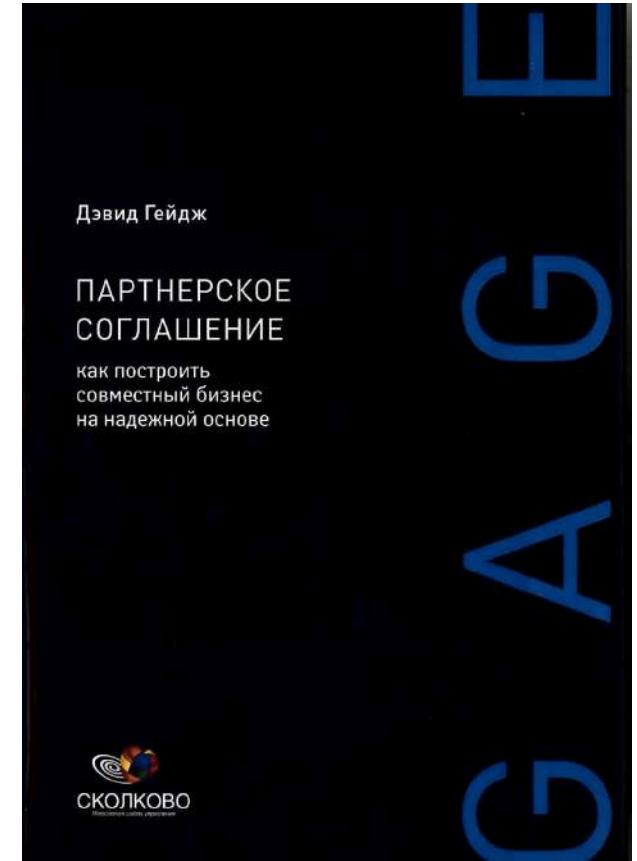
# Элияху Голдратт

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



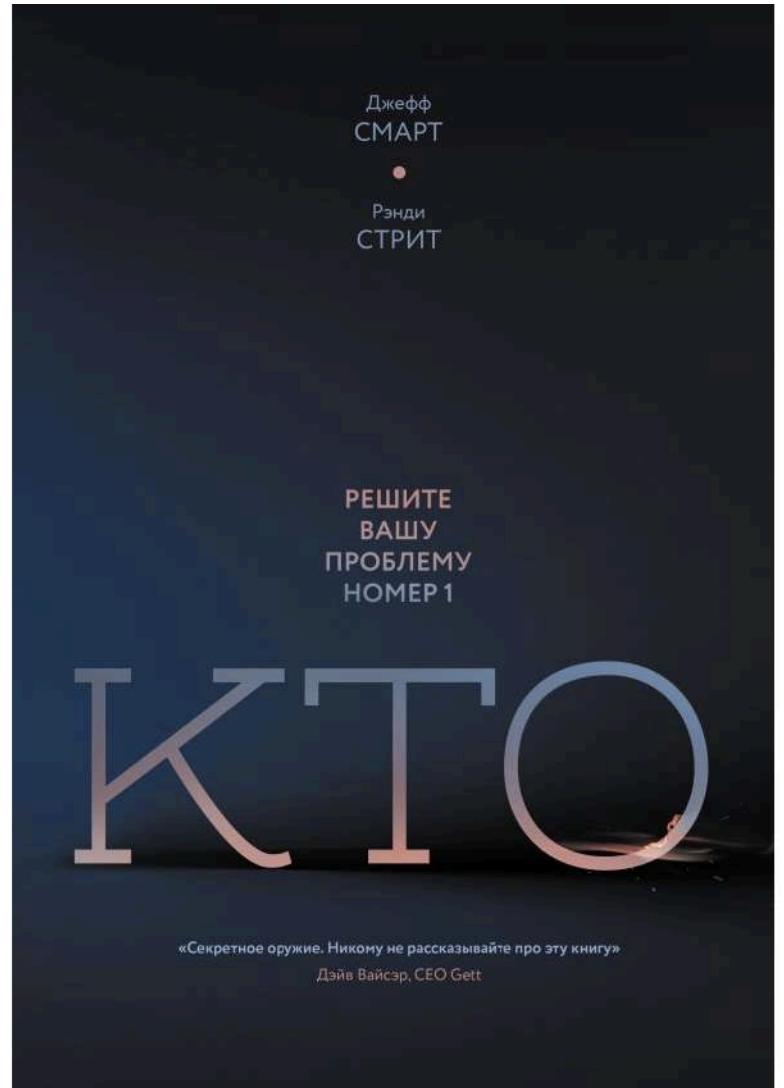
# Дэвид Гейдж

- 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

**ARDA**

УЧАСТНИК АССОЦИАЦИИ  
РАЗВИТИЯ DIGITAL-

**АКАР**

АССОЦИАЦИЯ  
КОММУНИКАЦИОННЫХ  
АГЕНТСТВ РОССИИ



**SPECIA**

# **Краткое резюме по теме**

- Поймите что и как будете делегировать – с самого старта
- Поймите, что такое для вас квалифицированный лидер 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»

09:51



# Контакты

[facebook.com/danil.simonow](https://facebook.com/danil.simonow)

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

[vk.com/danil\\_simonov](https://vk.com/danil_simonov)

8(922)618-99-82

daniel\_simonow ▾

[Открыть профессиональную панель](#)



27

726

909

Публикации Подписчики

Подписки

Даниил Симонов

Предприниматель

CEO агентства digital-маркетинга Taktika, которое просто хорошо делает рекламу

Достаю деньги из карманов ваших клиентов

Полезный контент

[taplink.cc/danil\\_simonow](http://taplink.cc/danil_simonow)

[Редактировать профиль](#)

[Центр рекламы](#)

[Статистика](#)

[Контакты](#)



вк х лайка



доктор ад...



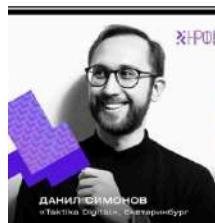
о компании



найнитиз



увал



Даниил Симонов  
CEO Taktika Digital, Екатеринбург



World Class

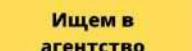


МАРКЕТОЛОГ ДЛЯ  
МАРКЕТИНГОВОГО  
АГЕНТСТВА

ИЦЕН 'САЛОЖНИКА С САЛОГАМИ'



Ого! Я сочинил



Ищем в  
агентство  
SMM-проекта



Продажи,  
продажи,  
продажи!

