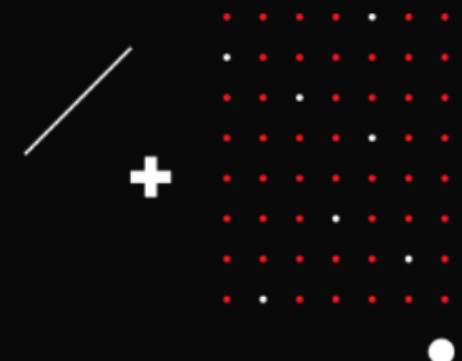


Подготовка и презентация медиаплана

Александр Ломтадзе
ГК «МедиаСфера»



Медиасфера Full Digital Service



Александр Ломтадзе



- Директор по продажам
- Опыт с 2010 года: от активных продаж до ведения крупнейших партнеров агентства и организации работы ОП

МЕДИАСФЕРА
ГРУППА КОМПАНИЙ

 медиасфера

 **astra**
media group

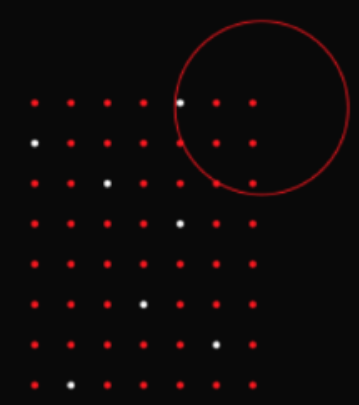
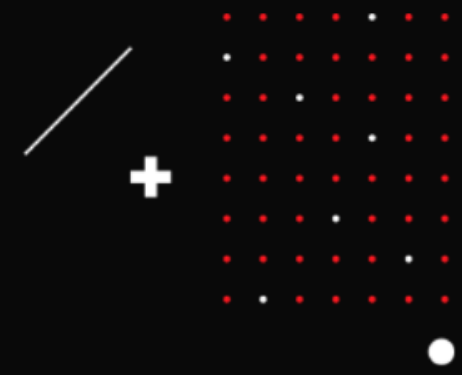
NOTISSIMUS
Мобильные приложения для бизнеса

el★fidel
digital agency

Фабрика сайтов




**Медиаплан – больше
чем просто цифры!**



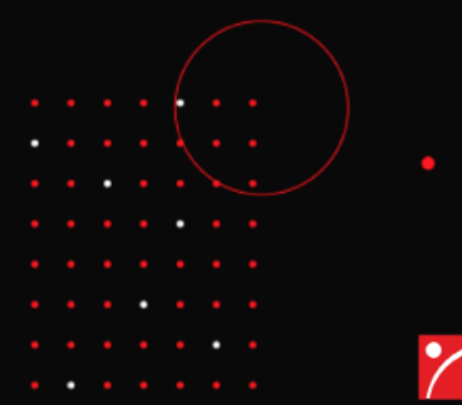
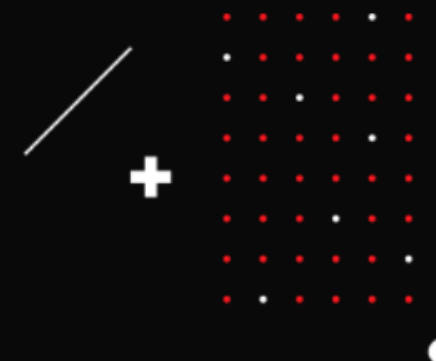
О чем поговорим



-
- Квалификация
 - Брифование
 - Подготовка и презентация медиаплана
 - Реализация проекта и допродажи
- 

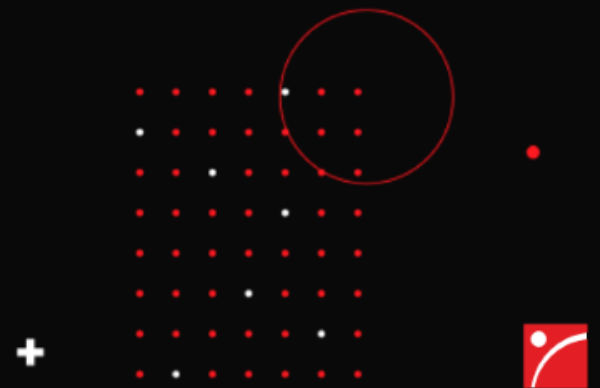
Квалификация

- Знакомство с контактным лицом и компанией
- Скоринг система
- Закрепление договоренностей и следующих действий



Знакомство с контактным лицом и компанией

- Изучение заявки
- Проверка контактного лица и компании
- Обработка заявки (чем быстрее тем лучше)
- Квалификация



Изучение и проверка заявки

- Цели и задачи: как сформулированы
- Наличие брифа, ТЗ или других артефактов
- Наличие лаконичного описания
- Проверяем контакты: корпоративные или нет

Здравствуйте!
Занимаемся
строительством, хотим
больше продаж. Просьба
не звонить (на зум нет
времени), просто
пришлите КП.

Здравствуйте!
Меня зовут Иван Петров.
Я рук. отд. маркетинга строит.
комп. «Кирпич», мы строим
малоэтажные дома из кирпича.
Сейчас мы продаем 100
домов/мес., наша цель выйти на
130 сделок. Готовы
предоставить аналитику.

Ярославль ИНН 7604074992 КПП 766650001 (3)

Наша компания Организации

Кадр, 000 Прайс-лист Сведения

Финансовое положение ✓ нормальное

- Платежеспособность высокая: оборотные активы (источники погашения обязательств) больше обязательств на 88%
- В перспективе возможна зависимость от кредиторов: доля обязательств в балансе (53%) больше 50%
- Обеспеченность текущей деятельности собственными средствами хорошая (47% > 30% суммы оборотных активов)

Платежеспособность Зависимость Обеспеченность Средства финансирования

2020:	Собственные средства	+3.0 млн Р	+20%
	Долгосрочные обязательства	0.0 млн Р	
	Краткосрочные обязательства	-1.8 млн Р	-8%

млн Р

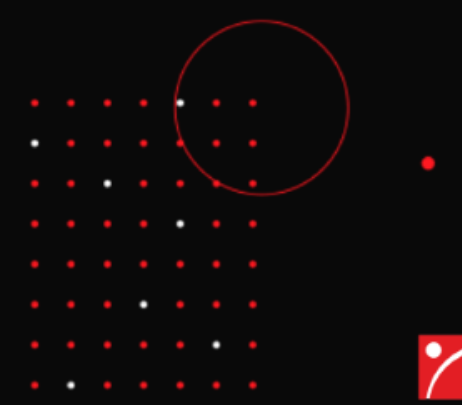
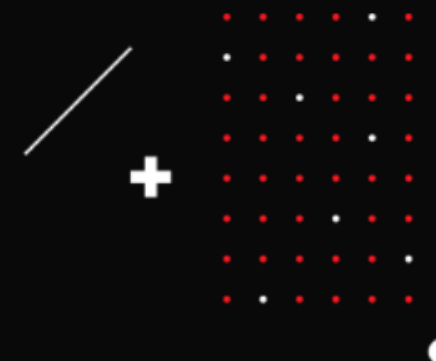
О компании

Владельцы	1
связанные лица	45
Выручка / Финансы	4.3 млн
Стоимость бизнеса	51.1 млн
Надежность	■■■■■ ■■■■■
Положение на рынке	
Кредитоспособность	23.5 млн



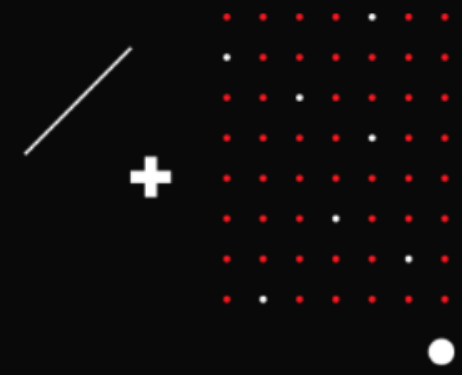
Обработка заявки и квалификация

- Обработка заявки: не более 30 мин.
- Согласование целей и задач (реально? откуда?)
- Предыстория: аналитика / фин. модель
- Выясняем бюджет
- Приглашаем на брифование, если проходит квалификацию



Скоринг, VANT

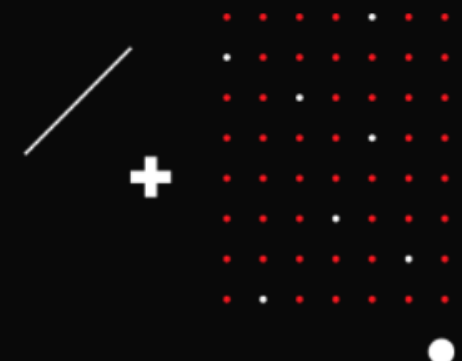
- Бюджет
- Кто принимает решение
- Потребность
- Время



	A	B	C	D	E	F	G
1	Определить важность клиента:	Выбрать ответ	Балл	Итоговый балл:			
2	Клиент с корпоративной почтой (да/нет)	Нет	2	169			
3	Общение с ЛПР (да/нет)	Да	7				
4	Клиент адекватен (стоп-фактор)	Да	3				
5	Текущий сайт сделан давно? (да/нет)	Нет	7				
6	Тендер на спец. площадке (да/нет)	Нет	4				
7	Клиент работает с ГК МСФ (да/нет)	Нет	5				
8	Клиент когда-то работал с ГК МСФ (да/нет)	Нет	5				
9	Клиент интересен, как кейс (крупный бренд, сложный проект) (да/нет)	Да	35				
10							
11	Описание проекта:						
12	Есть вменяемое ТЗ (да/нет)	Да	10	Углубленное КП			
13	Есть нет ТЗ: Определены цели, задачи и функциональных требований к сайту. (да/нет)	Да	10				
14	Мы или клиент озвучили примерный бюджет	Да	7				
15	От клиента получили подтверждение о приемлемости бюджета	Да	10				

Брифование

- Подготовка
- Подбор предварительной команды
- Изучение продукта, целей и задач
- Формирование вопросов для брифования
- Проведение встречи



Подготовка

- Подбор предварительной команды
- Изучаем продукт, цели и задачи
- Формируем вопросы

Блоки	Вопрос	Ответ
О компании и продуктах	Компания (сайт):	
	Расскажите про компанию, ее ключевые направления, услуги (продукты)? Позиционирование?	
	Особенности продуктов / услуг. УТП? (Есть ли акции, спецпредложения, УТП? Конкурентные преимущества. Что важно выделить в РК?)	
Цели и задачи	Как видите нашу роль в проекте? Какие бизнес-задачи должно решить агентство?	
	Цели РК? Какой объем трафика или лидов хотите получать?	
	География продаж:	
	На какой срок планируется работа	
	Предварительный бюджет. Какой бюджет в месяц?	
	Как будете оценивать эффективность?	
Конкуренты	Кто ваши конкуренты? 5 основных.	
Целевая аудитория	Целевая аудитория: На какие сегменты делится ваша ЦА? Портрет ЦА? Ценовой сегмент: средний, недорогой, дорогой. Опт/розница b2b, b2c и т.п. Характер потребления: Критерии выбора у ЦА? (Сервис, продукт, цена, какие-то УТП)	



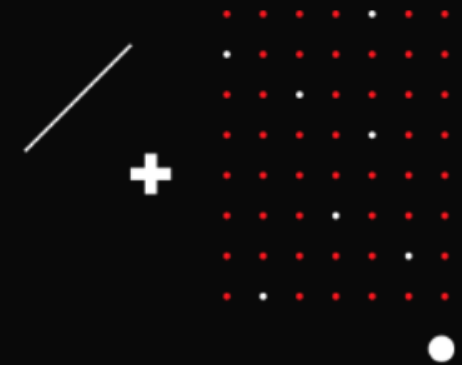
Организация и проведение брифования

- Определяем участников встречи
- Согласовываем дату брифования с клиентом и командой
- Проводим брифование
- Резюме для клиента и команды проекта



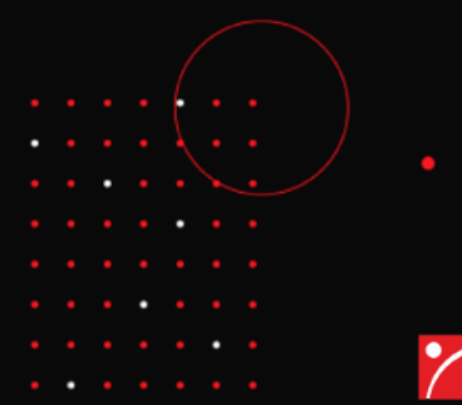
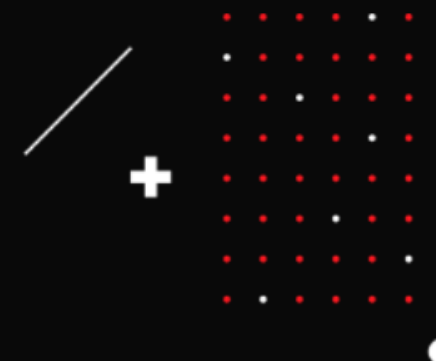
Примеры вопросов на брифовании

- Цели/задачи/кpi
- Аналитика, стратегии
- Текущие показатели, метрики, воронка
- Целевая аудитория
- Конкуренты
- Преимущества
- Организационные вопросы и др.



Подготовка МП

- Анализ целей и задач
- Определение услуг и инструментов
- Разработка медиаплана



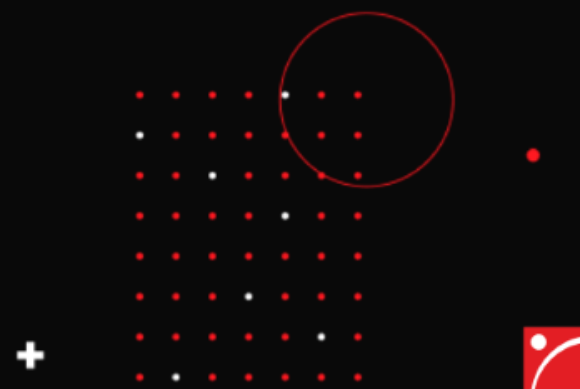
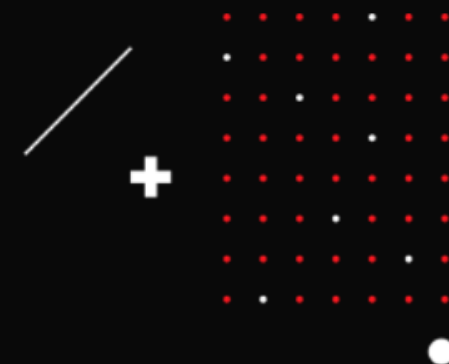
Цели и инструменты

- Изучение метрик, воронки, креативов
- Опыт подобных проектов (внутренний и внешний)
- Встреча с командой проекта
- План достижения целей
- Подбор инструментов
- Распределение задач



Разработка медиаплана

- Яндекс Директ: Прогноз бюджета (Планирование кампаний)
- ВК реклама (прогнозные показатели)
- Гео, стратегия, семантика
- Снимаем основные метрики (показы, клики, ctr, cpl и т.д.)
- Сопоставляем с целями/задачами
- Формируем с командой общий и финальный МП
- Готовим аудит 🍰



Разработка медиаплана

Единица измерения стоимости размещения	Стоимость единицы по прайс-листу без НДС	Итого стоимость по прайс-листу, без НДС	НДС, 20%	Итоговая стоимость с НДС	Общее количество показов	CTR	Клики	CPC	% Конверсии	Кол-во Конверсий	Цена конверсии (с НДС)	Прогноз бюджета для 100% охвата на поиске	Доля охвата на реальный бюджет
клик	23,84р.	333,33р.	66,67р.	0 000,00р.	22 300 813	0,63%	139823	23,84р.	1,26%	1769	2 261,16р.	4 741 926,00р.	64,49%

Бюджет на реализацию проекта

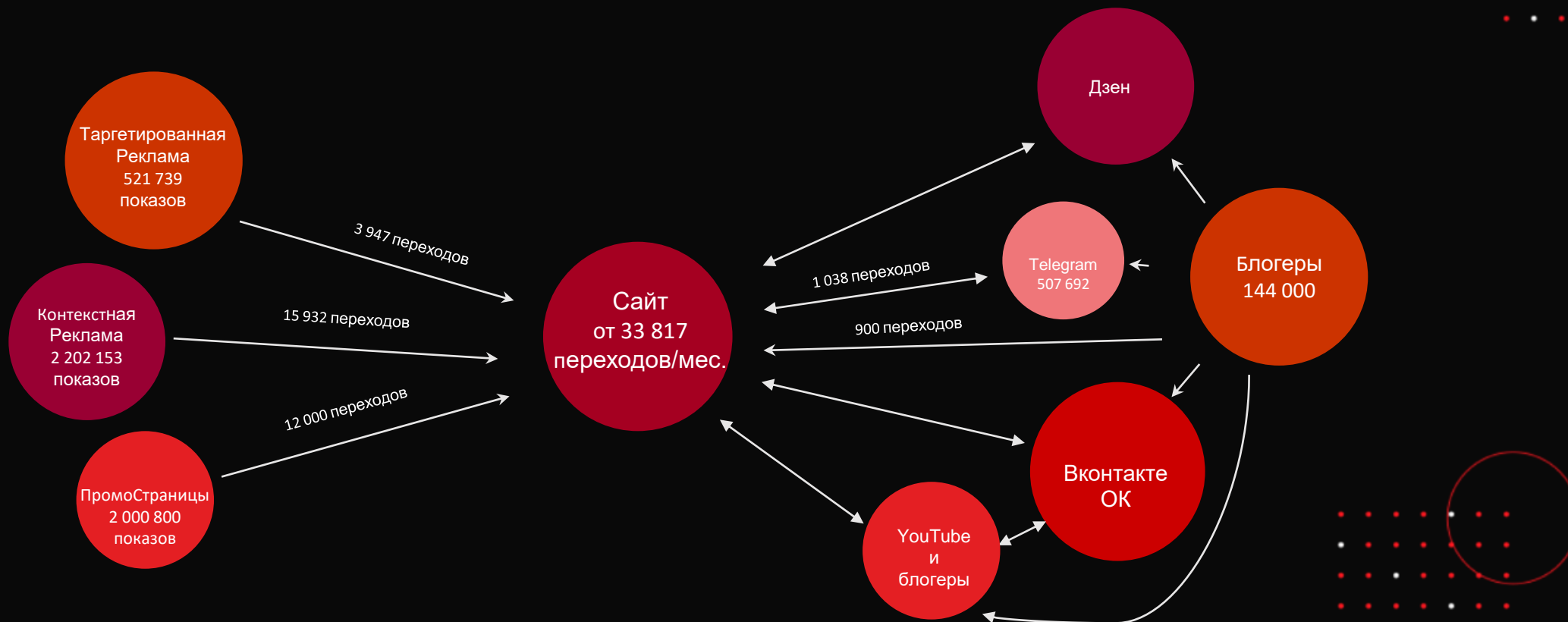
[Ссылка на сводный Медиаплан](#)

Этапы	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек	январ	фев	март	апр	Итого:
Проработка контент стратегии	000												000
Подготовка креативов, текстов по Промо	000				000				0				0
Реклама в ПромоСтраницах		000	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000	0000
Ведение канала на платформе Дзен													0000
Нативная реклама на каналах блогеров Дзена													400
Рекламные коллаборации с блогерами в Instagram													000
SERM - работа с репутацией													10
Веб-аналитика													000
Продюсирование проекта													000
Итого:													1 200

Бюджет	0 000
Средняя цена перехода	23,84
Переходы	139823
Конверсия в оплату	1,26%
Количество оплат:	1769
Стоимость оплаченной сделки	2 261
Средний чек	18 635
Оборот	32 965 315
DRP	12%

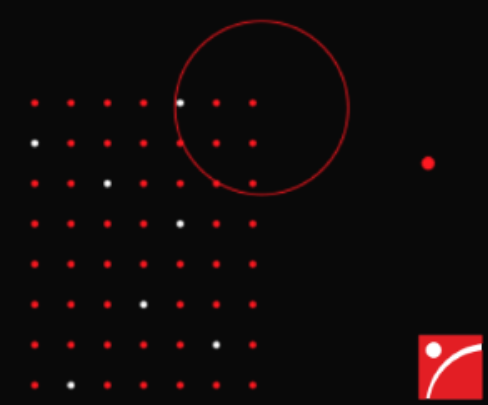
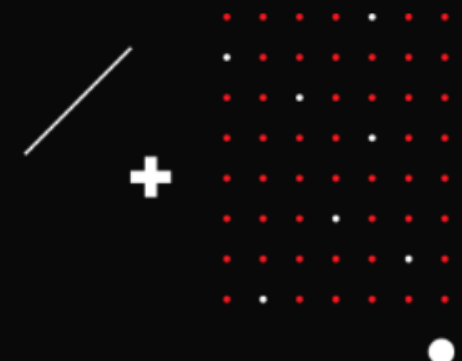


Разработка медиаплана



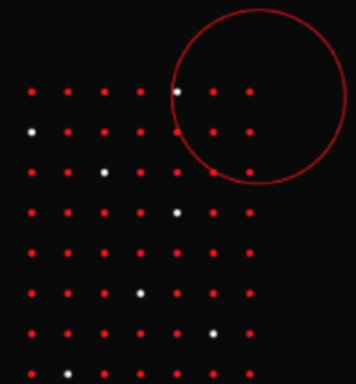
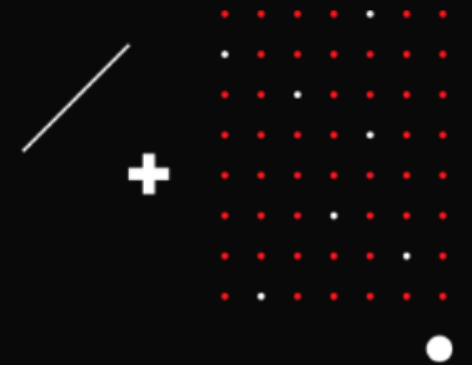
Презентация МП

- Организация и подготовка к встрече
- Встреча с клиентом



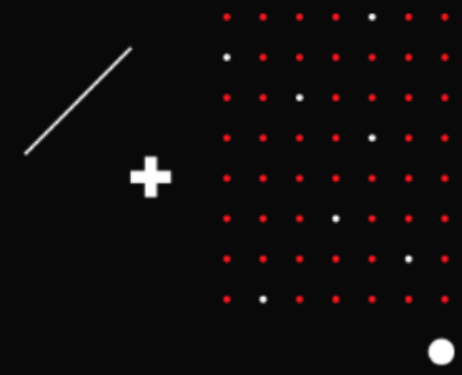
Презентация медиаплана

- Оформляем презентацию
- Готовим релевантные кейсы
- Отрабатываем на уровне предложения возможные возражения/страхи/барьеры
- Проводим с участниками команды деловую игру
- Делаем акцент на достижение цели



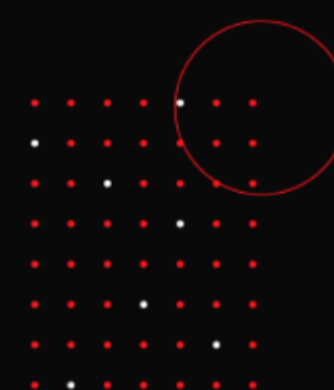
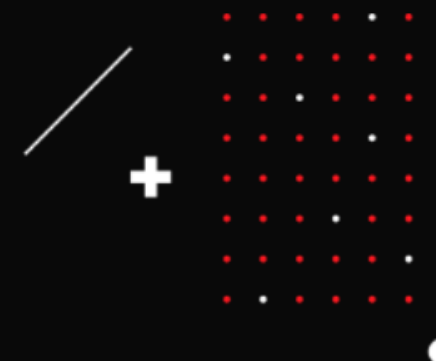
Реализация и допродажи

- Управление ожиданиями
- Допродажи

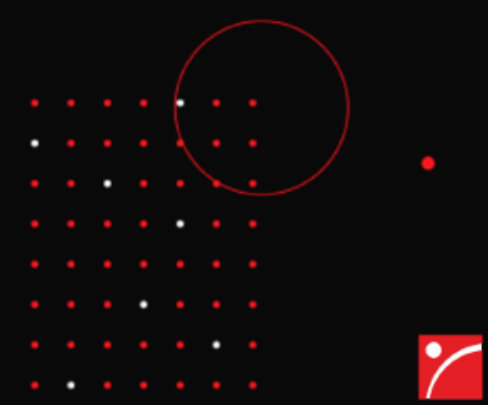
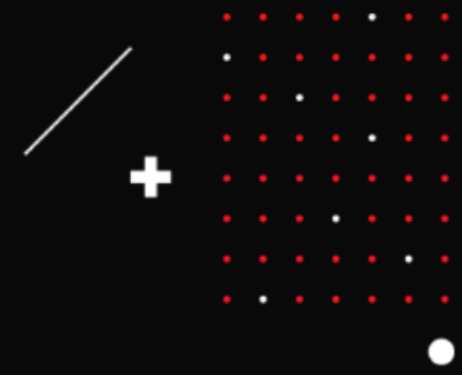


Выводы

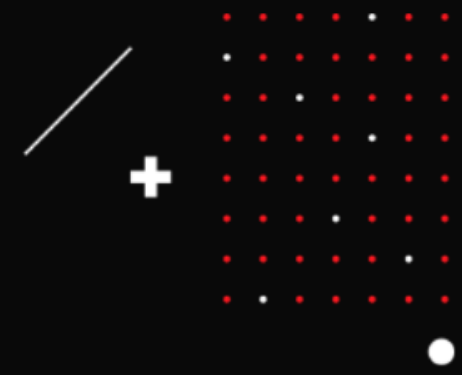
- Квалифицируем запросы на МП и КП
- Бриф не отправляем, проводим встречу- брифование
- При подготовке МП используем личный опыт и коллег
- Перед презентацией проводим деловую игру
- Делаем допродажи с помощью МП



В заключение



Партнерская программа **МедиаСфера**



Предложение:

Ведение рекламных кампаний
ПромоСтраницы, ведение
канала Дзен от проверенного
партнера для проверенного
клиента. Вашего клиента.

Условия:

Строго индивидуальные и
зависят от бизнеса, объема
работ, предварительно
заключенной сделки и т.д.

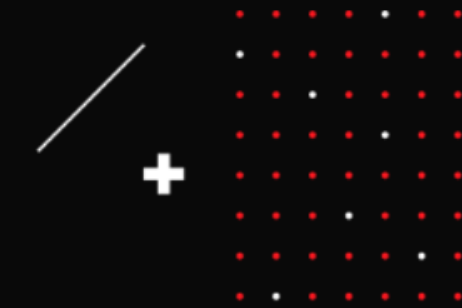
Александр Ломтадзе

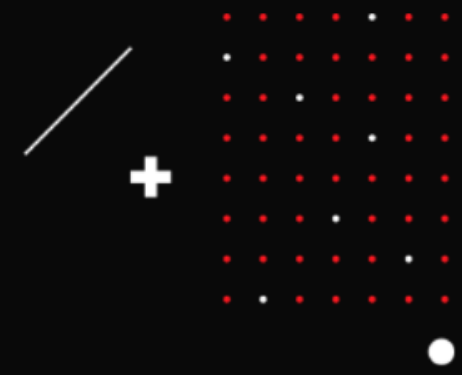
-  AlexandrGeorgievich
-  +7 921 312 99 87
-  a.lomtadze @media-sfera.com



ДзеноПульс

- Свежие новости
- Обзоры последних обновлений
- Обучающие скринкасты
- Секреты, лайфхаки и хитрости
- Кейсы, практические материалы





Спасибо за внимание!

