

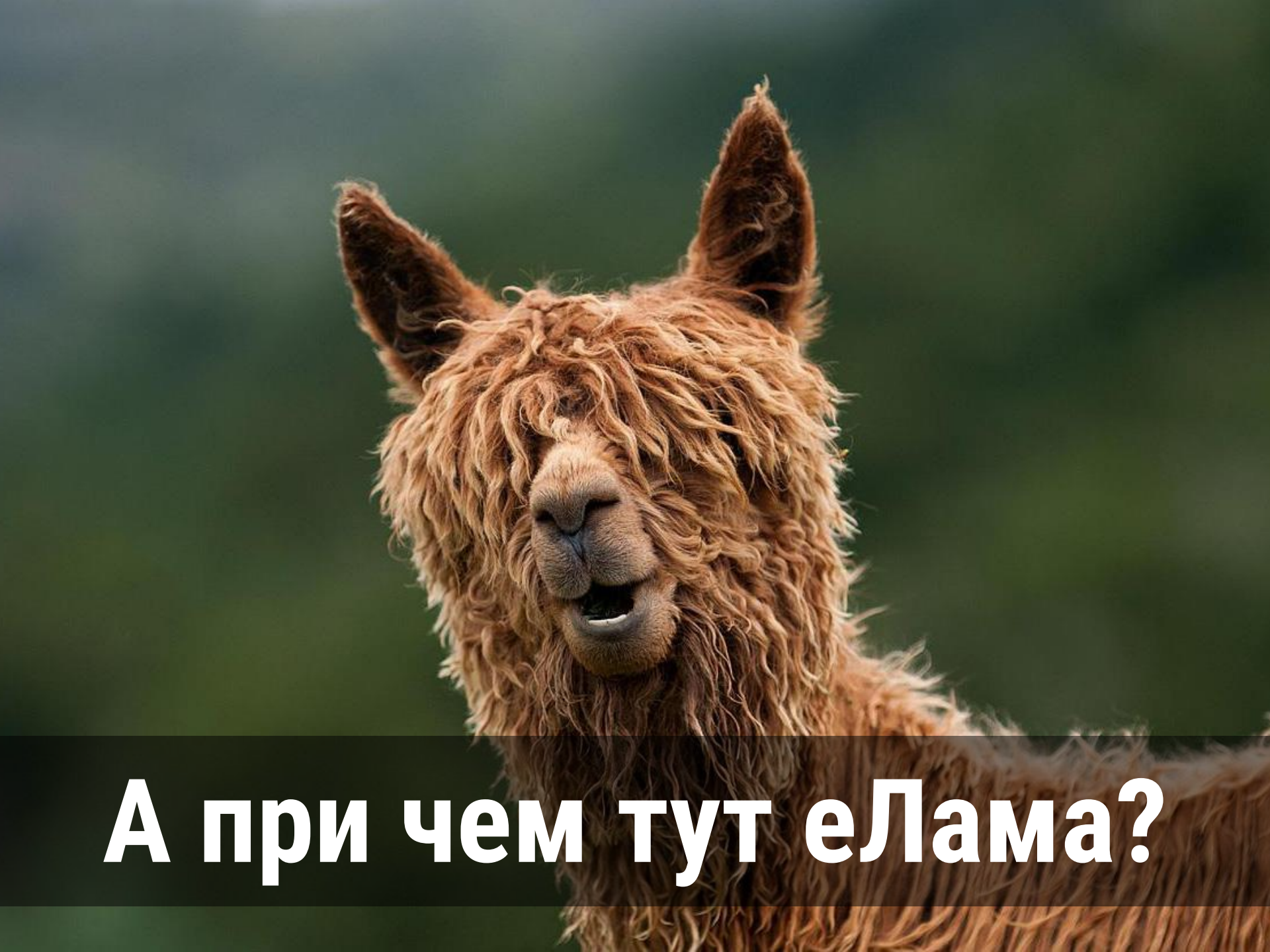


**Зачем агентству обучать
клиентов и как на этом
зарабатывать**

Партнерская программа eLama.ru

План

- Зачем учить клиентов
- Как с помощью обучения снижать нагрузку на обслуживание
- Как с помощью обучения привлекать НОВЫХ клиентов
- Как выстраивать работу по обучению



А при чем тут еЛама?

Инструменты eЛамы

- Рекомендатор
- Бид-менеджер
- Кросс-минусовка
- UTM-разметка
- Выгрузка расходов
из Директа в Analytics

Скоро

- Статистика
- Новые стратегии от статистики
- И не только это

еЛама-счёт

- Единый рекламный бюджет
- Закрывающие документы от еЛама
- Агентское вознаграждение

A full-page background image featuring Robert Downey Jr. in a dark pinstriped tuxedo with a white shirt and black bow tie. He is standing with his arms outstretched to the sides, palms up, looking slightly off-camera with a serious expression. The background is a vibrant, ethereal space scene with bright yellow and orange light flares, blue and white star-like patterns, and a soft, hazy glow. At the bottom, there is a dark horizontal band containing the text.

Яжэксперт

Зачем учить потенциальных

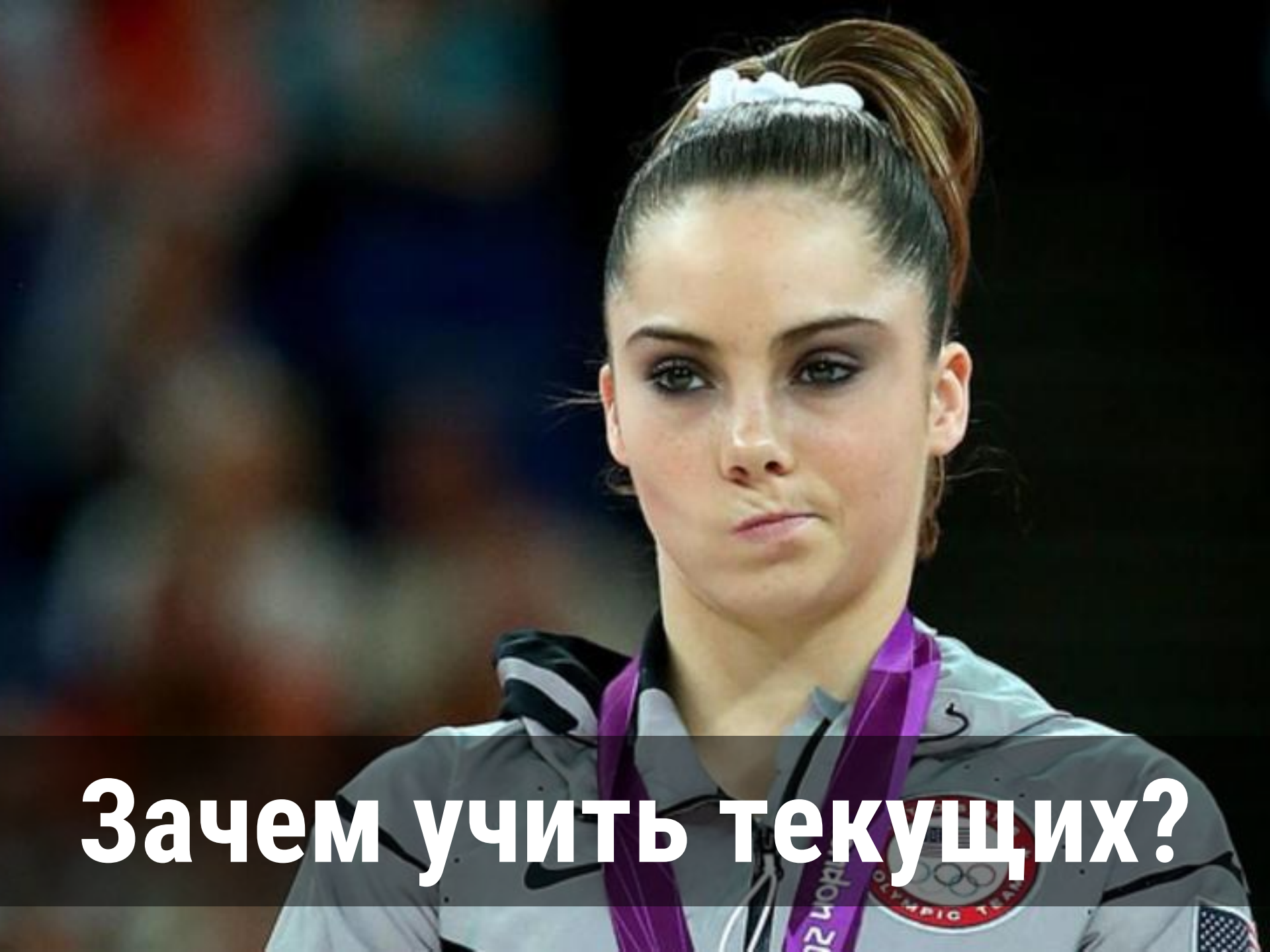
- Экспертность, доверие

Зачем учить потенциальных

- Экспертность, доверие
- Увеличение маржинальности
(понятно почему дороже)

Зачем учить потенциальных

- Экспертность, доверие
- Увеличение маржинальности
(понятно почему дороже)
- Конкурентам будет сложнее продать

A close-up portrait of a female athlete with her hair in a high ponytail, wearing a grey jacket and a purple medal. The medal ribbon has 'London 2012' written on it. A circular patch on the jacket features the Olympic rings and the words 'OLYMPIC TEAM'. An American flag patch is visible on the sleeve. The background is blurred, showing a crowd of spectators.

Зачем учить текущих?

Зачем учить текущих

- Лояльность, доверие, отношения

Зачем учить текущих

- Лояльность, доверие, отношения
- Меньше (глупых) вопросов

Зачем учить текущих

- Лояльность, доверие, отношения
- Меньше (глупых) вопросов
- Защита от пресейла менее компетентных конкурентов

Зачем учить текущих

- Лояльность, доверие, отношения
- Меньше (глупых) вопросов
- Защита от пресейла менее компетентных конкурентов
- Допродажи



Как привлечь лидов?

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа
- Сбор аудитории

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа
- Сбор аудитории
- Проводим (не забыть про общение)

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа
- Сбор аудитории
- Проводим (не забыть про общение)
- Пост-рассылки и продолжение общения

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа
- Сбор аудитории
- Проводим (не забыть про общение)
- Пост-рассылки и продолжение общения
- Оценка результатов

Как учить потенциальных

- Определение сегмента (потребности и боли)
- Формат и программа
- Сбор аудитории
- Проводим (не забыть про общение)
- Пост-рассылки и продолжение общения
- Оценка результатов
- Повторить

Форматы

- Бизнес-завтраки

Форматы

- Бизнес-завтраки
- Вечерние посиделки

Форматы

- Бизнес-завтраки
- Вечерние посиделки
- Вебинары

Форматы

- Бизнес-завтраки
- Вечерние посиделки
- Вебинары
- Конференции



Как учить текущих

Как учить текущих

- Определить уровень клиента

Как учить текущих

- Определить уровень клиента
- Формируем задачи обучения клиента

Как учить текущих

- Определить уровень клиента
- Формируем задачи обучения клиента
- План обучения клиента

Как учить текущих

- Определить уровень клиента
- Формируем задачи обучения клиента
- План обучения клиента
- Реализация плана обучения

Как учить текущих

- Определить уровень клиента
- Формируем задачи обучения клиента
- План обучения клиента
- Реализация плана обучения
- Отслеживаем удовлетворенность, upsale

Как учить текущих

- Определить уровень клиента
- Формируем задачи обучения клиента
- План обучения клиента
- Реализация плана обучения
- Отслеживаем удовлетворенность, upsale
- Отслеживаем LTV и рекомендации



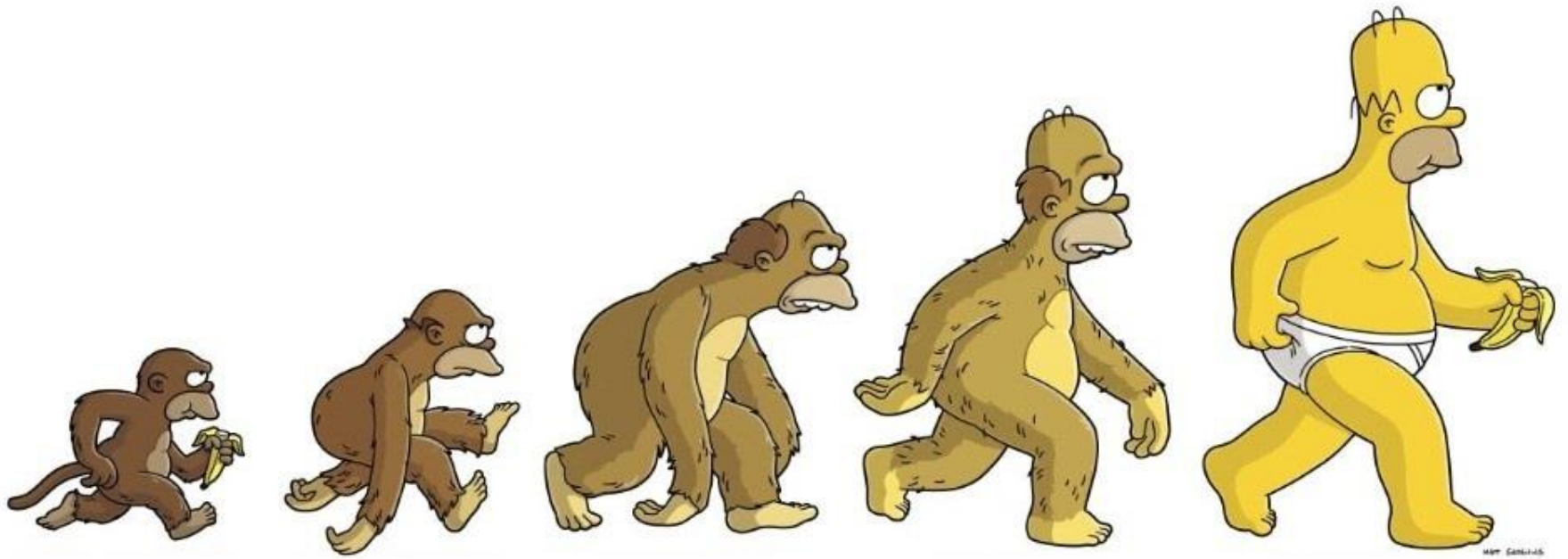
Когда надо учить

Когда учить обязательно

- Задаёт глупые вопросы, требует фигню

Когда учить обязательно

- Задаёт глупые вопросы, требует фигню
- Сменился менеджер на стороне клиента



Этапы развития

- Разовые мероприятия

Этапы развития

- Разовые мероприятия
- Система постоянных улучшений

Этапы развития

- Разовые мероприятия
- Система постоянных улучшений
- Построение бизнес-процесса

Этапы развития

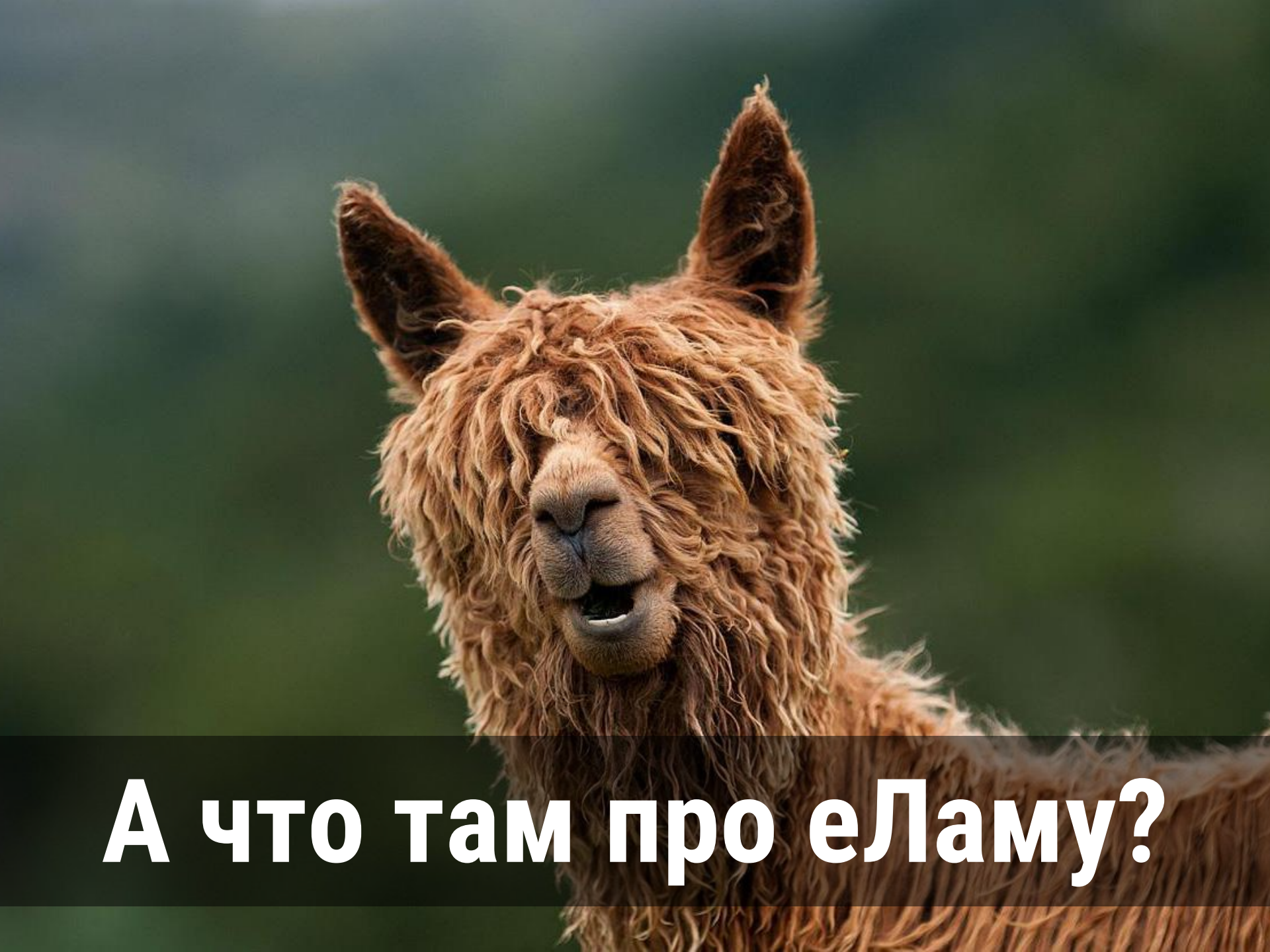
- Разовые мероприятия
- Система постоянных улучшений
- Построение бизнес-процесса
- Формирование базы знаний

Этапы развития

- Разовые мероприятия
- Система постоянных улучшений
- Построение бизнес-процесса
- Формирование базы знаний
- Переход в онлайн, видео и автоматизация (рассылки, сбор обратной связи)

Этапы развития

- Разовые мероприятия
- Система постоянных улучшений
- Построение бизнес-процесса
- Формирование базы знаний
- Переход в онлайн, видео и автоматизация (рассылки, сбор обратной связи)
- Масштабирование, выход на новые ниши/отрасли



А что там про еЛаму?

Виды партнёров



Виды партнёров

A close-up photograph of two alpacas. The alpaca on the left is dark-colored with a dark face and ears. The alpaca on the right is light-colored with a white face and a thick, light-colored fleece. Both animals are looking directly at the camera. The background is a blurred, natural outdoor setting.

Посредник

Виды партнёров

The image features two alpacas against a blurred natural background. The alpaca on the left is dark-colored with upright ears, and the alpaca on the right is light-colored with a thick, wavy fleece. They are positioned side-by-side, serving as a visual metaphor for the two types of business partners discussed in the text.

Посредник

Агент

В чем отличие?

Посредник	Агент
Приводит клиентов, но не ведёт их (правило 24 часов)	Ведёт своих клиентов сам
5% от бюджетов клиентов первые полгода	До 9% от бюджетов клиентов постоянно
Может пользоваться «РК по акции»	Ведёт своих клиентов сам

Агент. Общие условия

- Агентский аккаунт в еЛаме, доступ к аккаунтам клиентов

Агент. Общие условия

- Агентский аккаунт в eЛаме, доступ к аккаунтам клиентов
- Не менее трёх клиентов, каждый на своем аккаунте

Агент. Общие условия

- Агентский аккаунт в eЛаме, доступ к аккаунтам клиентов
- Не менее трёх клиентов, каждый на своем аккаунте
- Суммарно бюджеты не менее 30 000 руб. Свои РК при расчёте агентского вознаграждения не учитываются

Агент. Кто может стать

- ИП или ООО

Агент. Кто может стать

- ИП или ООО
- ОСН или УСН

Агент. Кто может стать

- ИП или ООО
- ОСН или УСН
- Зарегистрированы на территории РФ

Агент. Кто может стать

- ИП или ООО
- ОСН или УСН
- Зарегистрированы на территории РФ
- Физлица — через Webflow Retail Partner LP (15%)

Агент. Схема подключения

- eLama.ru/partners

Агент. Схема подключения

- eLama.ru/partners
- Заключение договора и создание агентского аккаунта

Агент. Схема подключения

- eLama.ru/partners
- Заключение договора и создание агентского аккаунта
- **Создание клиентских аккаунтов**

Агент. Схема подключения

- eLama.ru/partners
- Заключение договора и создание агентского аккаунта
- Создание клиентских аккаунтов
- **Создание MCC в AdWords и его привязка к eЛаме**

Агент. Схема подключения

- eLama.ru/partners
- Заключение договора и создание агентского аккаунта
- Создание клиентских аккаунтов
- Создание MCC в AdWords и его привязка к еЛаме
- Привязка клиентских аккаунтов к агентскому

Агент. Как переводить бюджеты

- Через себя, но отдельно на каждый аккаунт

Агент. Как переводить бюджеты

- Через себя, но отдельно на каждый аккаунт
- Клиенты сами переводят средства в еЛаму

Как получать вознаграждение

- Подписать агентский отчет
- Акт в 2 экземплярах
- Счет-фактура
- Счет на сумму агентского вознаграждения

Быстрее и дешевле — через ЭДО

- diadoc.ru
- taxcom.ru
- sbis.ru

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Маркет (новые)

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Маркет (новые),
Баян, Дисплей, Справочник (до 8%)

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Маркет (новые),
Баян, Дисплей, Справочник (до 8%)
- Google AdWords (до 6%)

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Маркет (новые),
Баян, Дисплей, Справочник (до 8%)
- Google AdWords (до 6%)
- Вконтакте (до 9%)

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Маркет (новые),
Баян, Дисплей, Справочник (до 8%)
- Google AdWords (до 6%)
- Вконтакте (до 9%)
- Другие, напр., Calltouch (до 8%)

Схема расчета вознаграждения

- Facebook (6%)
- clck.ru/DZcy4

Схема расчета вознаграждения

Клиенты переводят в системы/сервисы (без НДС):	Вы получаете				
	в сервисах Яндекса:	в Google AdWords:	в VK:	в Facebook:	в других сервисах:
от 30 000 до 60 000 руб. в месяц	4%	4%	6%	4%	4%
от 60 000 до 100 000 руб. в месяц	5%	5%	7%	5%	5%
от 100 000 до 150 000 руб. в месяц	6%	6%	8%	6%	6%
от 150 000 до 200 000 руб. в месяц	7%	6%	9%	6%	7%
от 200 000 руб. в месяц	8%	6%	9%	6%	8%

Пример расчета вознаграждения

	Бюджеты	Процент	Вознаграждение
Яндекс	55 000 ₽	8%	4 400 ₽
Яндекс	45 000 ₽	8%	3 600 ₽
Яндекс	65 000 ₽	8%	5 200 ₽
AdWords	45 000 ₽	6%	2 700 ₽
AdWords	50 000 ₽	6%	3 000 ₽
Вконтакте	45 000 ₽	9%	4 050 ₽
Другое	6 000 ₽	8%	480 ₽
Сумма	311 000 ₽		23 430 ₽

Доп. премия раз в полгода

- До 4% от переводов на Яндекс
- При переводах на Яндекс от 19 млн рублей за полгода (без НДС)



Мало! Больше! Ещё!

Программы для агентств и партнёров

Варианты сотрудничества с агентами, веб-студиями и фрилансерами

Регистрация юрлица

[Тарифы Тинькофф Банка для ИП](#)

[Как бесплатно оформить ИП с помощью «Я люблю ИП»](#)

[Как зарегистрировать ИП или ООО](#)

Условия программы для агентов и партнеров

[Какие документы нужны, чтобы получать вознаграждение на расчетный счет при работе через Диадок](#)

[Какие документы нужны, чтобы получать вознаграждение на расчетный счет](#)

[Как получить вознаграждение](#)

[Как получить премию](#)

[Как рассчитывается вознаграждение для агентов](#)

[Как скопировать кампании клиентов в eLama.ru](#)

[Показать все статьи \(12\)](#)

help.eLama.ru

Тендерная площадка

- Клиенты заполняют бриф
- Агентства готовят и отправляют КП
- Клиент выбирает исполнителя
- Сервис бесплатный

tender.eLama.ru

Ждём ваших предложений

15

-4

+10

💡 Текущий баланс аккаунтов и их пополнение на странице списка клиентов

запланировано

Отображение текущего остатка на счетах клиентов и возможность их пополнения на странице <https://my.elama.ru/agency-corner/client/list>

👤 Менеджер службы Заботы, 15.09.2017

Официальный ответ

Добрый день, Никита!
Ваша идея победила в конкурсе и была внесена в план развития сервиса. В ближайшее время с вами свяжется наш коллега по контактам, указанным при регистрации на Reformal, чтобы уточнить адрес отправки подарка :) Спасибо вам за обратную связь и желание сделать еЛаму лучше!

👍 Согласен

👎

💬 3 комментария

👤 Никита, 10.08.2017, 14:21

eLama-for-agencies.Reformal.ru

GenReport by eLama

1. Регистрируемся в Genreport
2. Подключаем к нему Директ и AdWords
3. Устанавливаем себе Power BI
4. Подключаем базу данных Genreport
5. Скачиваем шаблоны отчетов
6. Получаем результат. Бесплатно

Показатель

Расходы, руб.

Клики

Стоимость клика, руб.

Конверсии

Стоимость конверсии, руб.

Аккаунт

user.direct.1

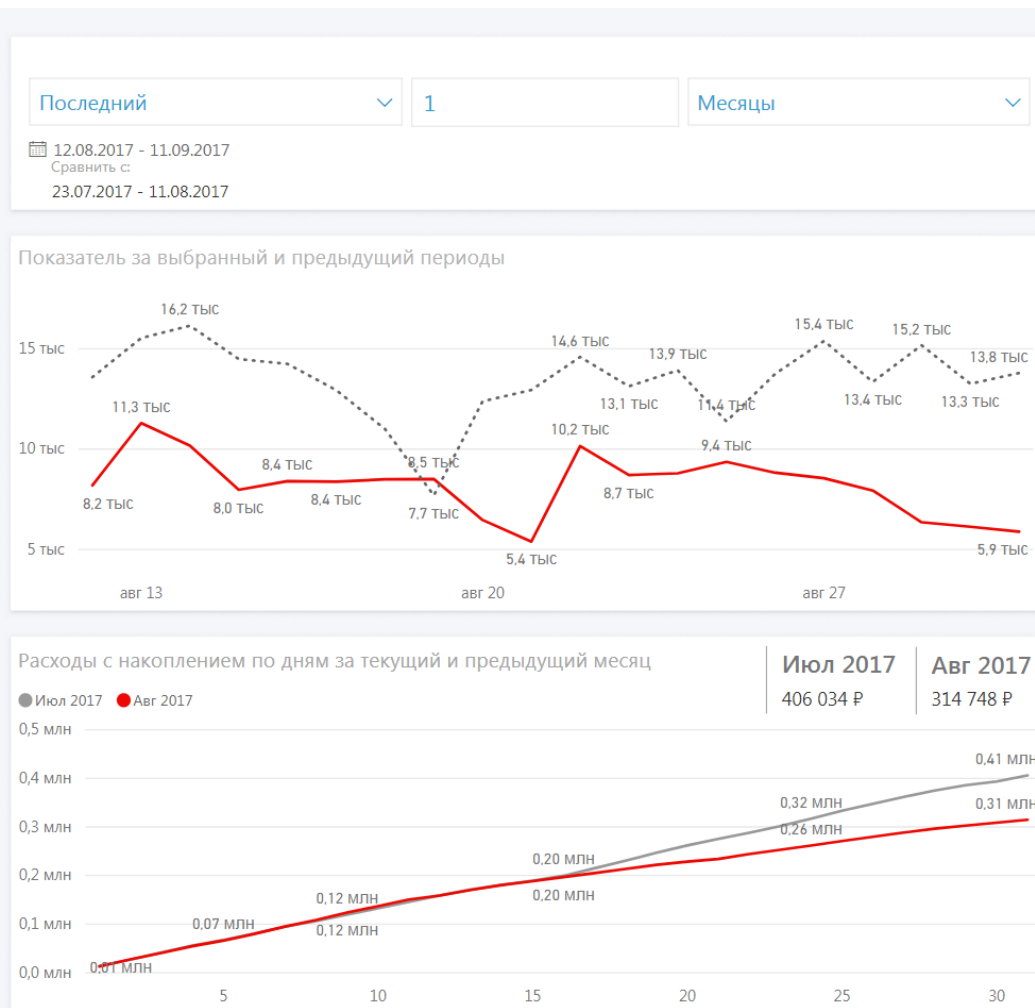
user.direct.2

Источник

Яндекс.Директ

Обновлено по Москве
06.09.2017 17:34:21

Собрано на GenReport.ru
Другие [шаблоны отчетов](#)



164,047 Р

▼ Расходы

-39%

268,7 тыс

11,833

▼ Кол-во кликов

-14%

14 тыс

13.9 Р

▼ Стоимость клика

-29%

19,6

498

▼ Кол-во конверсий

-10%

556

329 Р

▼ Стоимость конверсии

-32%

483,3

GenReport.ru

ОТВЕТИМ НА ВСЕ ВАШИ ВОПРОСЫ



vk.com/elama



facebook.com/allcontext



twitter.com/eLama__ru



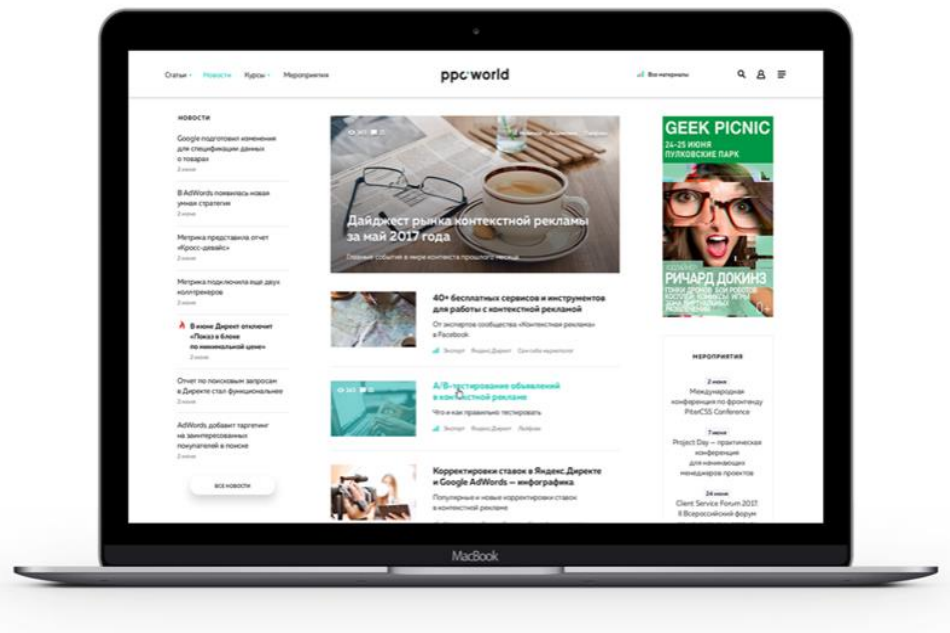
blog.elama.ru

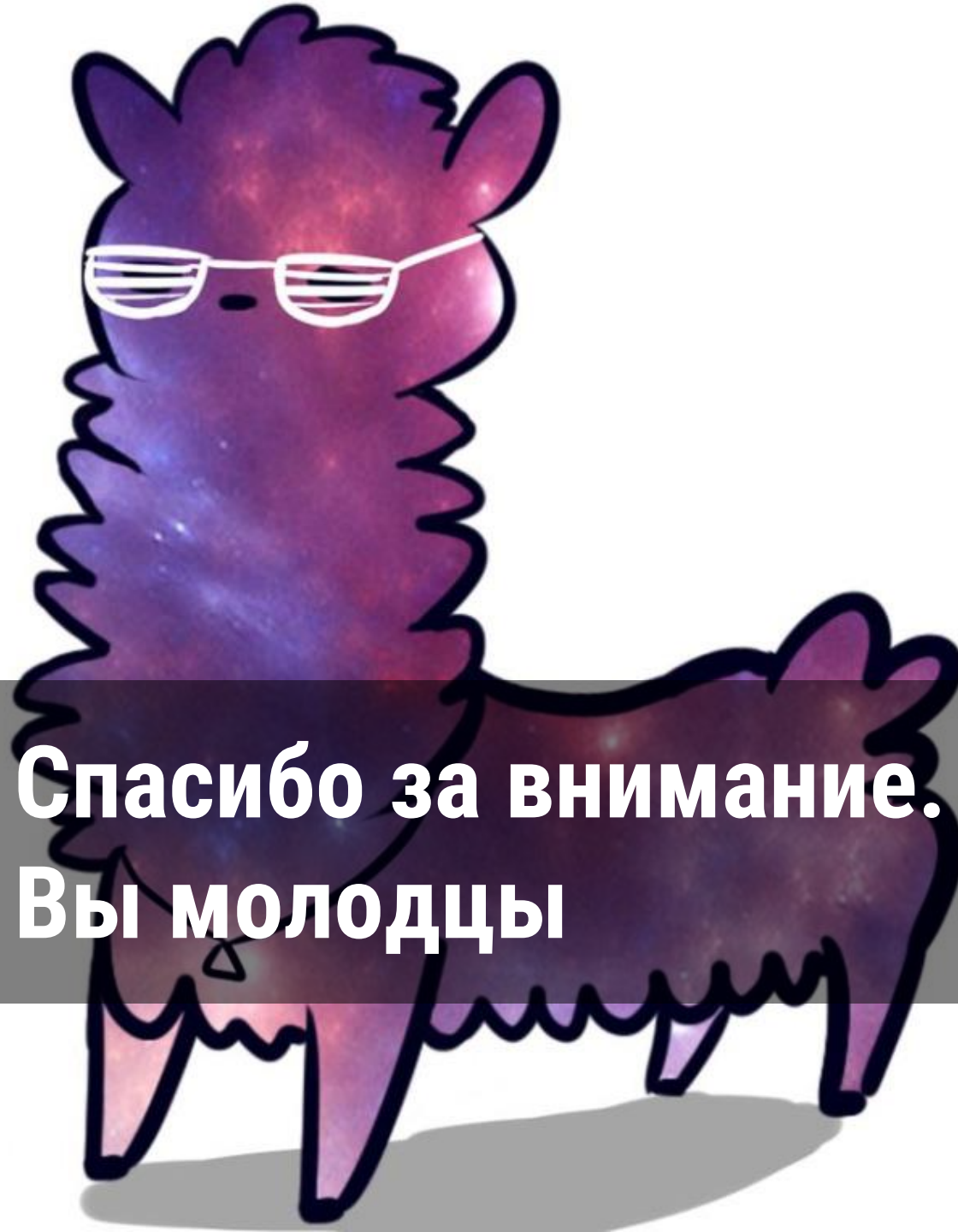


eLama.ru

ppc·world

- Оперативные новости
- Материалы практикующих специалистов и экспертов
- Бесплатное обучение.
Курсы по Яндекс.Директу
и Google AdWords





**Спасибо за внимание.
Вы молодцы**