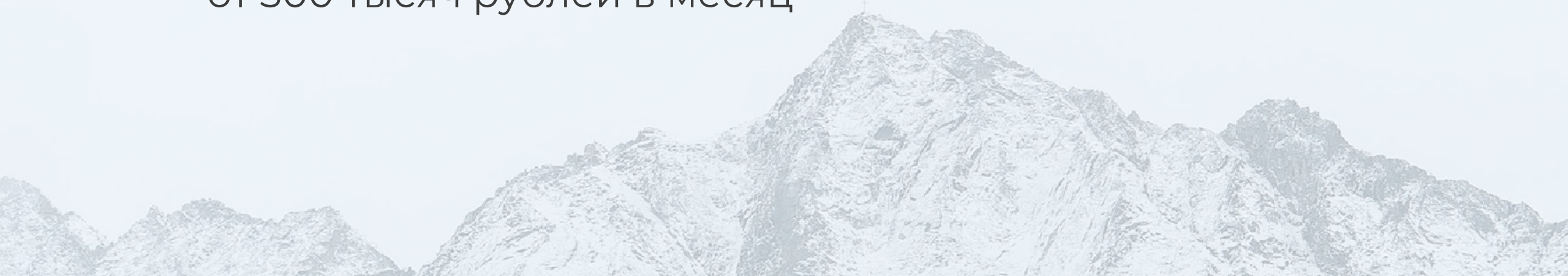




# Выход на средний

Как агентству продавать и эффективно взаимодействовать с клиентами с бюджетами от 300 тысяч рублей в месяц





# Единая платформа для эффективного управления рекламой

Упрощаем запуск кампаний и работу с рекламой,  
помогаем получить максимальный результат

Попробовать бесплатно



Яндекс

 Google Ads

facebook



 Instagram



 Calltouch

 [ YAGLA ]

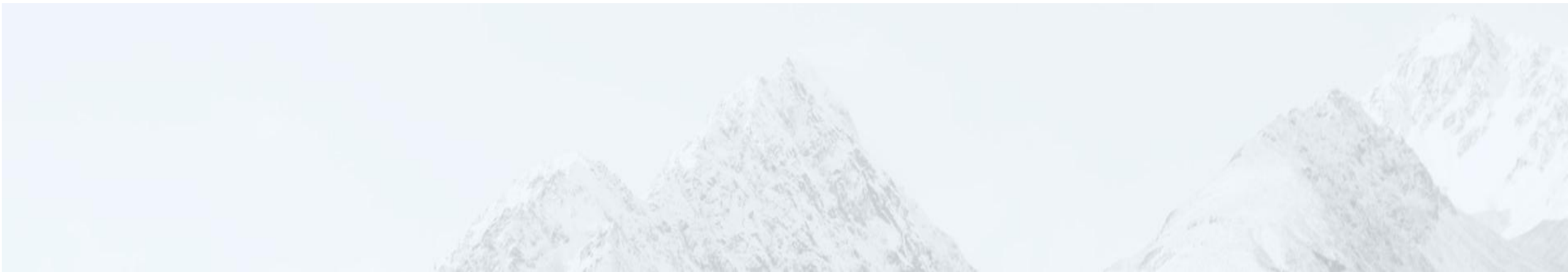
 TikTok

 calltracking.ru



# Зачем это всё нам

- У eLama есть партнёрская программа для агентств и фрилансеров (~2000 партнёров)

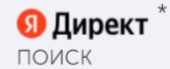




# Партнерская программа

Суммарный оборот  
клиентов руб. в месяц  
(без НДС):

Вы получаете



Programmatic



Другие\*

от 30 000 до 99 999

до 5,5%

до 7,5%

4%

3%

до 8%

до 8%

4%

5%

5%

от 100 000 до 199 999

до 5,5%

до 7,5%

5%

3%

до 9%

до 9%

5%

6%

6%

от 200 000 до 499 999

до 6,5%

до 8,5%

6%

4%

до 10%

до 10%

7%

7%

7%

от 500 000 до 999 999

до 6,5%

до 8,5%

7%

4%

до 10%

до 10%

8%

8%

8%

от 1 000 000 до 2 999 999

до 7%

до 9%

8%

5%

до 10%

до 10%

9%

8%

8%

от 3 000 000

до 7,5%

до 9,5%

8%

5%

до 10%

до 10%

10%

8%

8%



# Бонус на Avito

- Пополните Avito через eLama и получите бонусами 10% от внесенной суммы
- Бонусы можно потратить только на услуги продвижения объявлений
- Для ИП и ЮЛ, которые не запускали рекламу на Avito последние 365 дней
- [Подробнее](#)





# Зачем это всё нам

- У eLama есть партнёрская программа для агентств и фрилансеров (~2000 партнёров)
- Чем больше бюджеты клиентов партнера, тем выше его доход с партнёрской программы





# Зачем это всё нам

- У eLama есть партнёрская программа для агентств и фрилансеров (~2000 партнёров)
- Чем больше бюджеты клиентов партнера, тем выше его доход с партнёрской программы
- Многие умеют работать с малым бизнесом, но мало кто — с теми, кто крупнее





# Катя Коваленко

- В прошлом: директор по маркетингу крупной сети ресторанов
- Сейчас: бизнес-консультант в сфере стратегического и операционного маркетинга







# Вопросы

- Коротко о своем опыте: где и на каких позициях работала, за что отвечала, какими бюджетами управляла (чтобы продать себя агентствам как спикера, которого стоит слушать)
- Чем хороши для агентства клиенты из среднего бизнеса (бюджеты 300+ тысяч рублей в месяц) кроме непосредственно бюджетов?
- Чем такие клиенты отличаются от типичного малого бизнеса?
- С кем агентству придется общаться и решать вопросы со стороны клиента? Возможна ли работа с собственником / генеральным директором?
- Какими качествами должно обладать агентство, чтобы иметь шансы на работу со средним бизнесом?
- Как сделать первый шаг: познакомиться и сделать КП такому клиенту?
- Что важно учесть в переговорах с клиентом из среднего бизнеса?
- Как понять, что входящий запрос от маркетолога со стороны такого клиента — это только запрос информации, а не предложение о сотрудничестве?
- Как агентства теряют клиентов? Чего нельзя делать ни в коем случае?



# Вопросы?

- [vk.com/elama](https://vk.com/elama)
- [fb.com/groups/elama.community](https://fb.com/groups/elama.community)

