



Как снизить налоговую нагрузку на рекламное агентство

Разберемся вместе с eLama

Никита Кравченко
eLama.ru
facebook.com/nik.kravchenko
n.kravchenko@elama.ru



eLama



Яндекс

Google



elama



Яндекс

Google



elama



Яндекс Директ

Google AdWords

Яндекс Маркет

my
3



Calltouch

vk



[YAGLA]

facebook

Организационные моменты

- Длительность вебинара – 1 час
- Ответы на вопросы
- Перерыв через 30 минут
- Запись будет через 2-3 рабочих дня

План вебинара

- Особенности налогообложения при работе с разными рекламными системами
- Работа на ОСН и УСН: плюсы/минусы
- Как агентству на УСН работать с крупными клиентами
- Партнерская программа eLama

Для кого этот вебинар

- Руководителям рекламных агентств
- Менеджерам
- Начинающим предпринимателям
- Фрилансерам, которые планируют открыть агентство



Особенности налогообложения

Сравним финансовые потоки

оч  учи

УСН

- **ОСН** – общая система налогообложения.
Являются плательщиками НДС
- **УСН** – упрощенная система налогообложения.
Освобождены от уплаты НДС



УЧ

УСН

- Клиент хочет потратить 100 руб.
- Чтобы зачислить 100 руб.
необходимо пополнить баланс
на 118 руб. (из-за начисления НДС)

УСН: дополнительные расходы

- Аренда: 10 руб.
- Заработка плата: 30 руб.
- Налоги с ФОТ сотрудников (примерно 30%): 10 руб.

Вопрос

Счет на какую сумму
выставить клиенту, чтобы
хоть что-то заработать?

Ответ

- Счет на 169 руб.
- Чтобы наверняка,
выставим счет на 170 руб.

УСН: клиент не просит счет-фактуру

Приход, руб.	Расход, руб.
170 - переводит клиент	118 - перевод на РС (с учетом НДС)
	10 - аренда
	30 - ЗП
	10 - налоги с ФОТ

В итоге имеем **прибыль** 2 руб.

Важный нюанс

Расчеты верны, только если клиент
не запрашивает счет-фактуру, счет
выставляется без НДС

УСН: клиент просит счет-фактуру

Приход, руб.	Расход, руб.
170 - переводит клиент Но доход равен $170/1,18 = 144$, т.к. 26 рублей должны будем перевести в бюджет*	118 - перевод на РС (с учетом НДС)
	10 - аренда
	30 - ЗП
	10 - налоги с ФОТ

В итоге имеем **убыток** 24 руб.

* Основание – подпункт 1 пункта 5 статьи 173 Налогового кодекса

Более того, мы не сможем возместить 18 руб. с перевода на РС**

** Постановление Пленума ВАС РФ от 30 мая 2014 г. № 33.



OCH

ОСН: клиент не просит счет-фактуру

Приход, руб.	Расход, руб.
170 - переводит клиент	118 - перевод на РС (с учетом НДС) - 18 руб. НДС = 100
	10 - аренда
	30 - ЗП
	10 - налоги с ФОТ

В итоге имеем **прибыль** 20 р.

Но 18 руб. из них мы заплатили в РС. У нас есть возможность их возместить если будет осуществлен любой другой приход с НДС.

ОСН: клиент просит счет-фактуру

Приход, руб.	Расход, руб.
170 - переводит клиент. Но доход равен $170/1,18 = 144$, т.к. 26 руб. НДС	118 - перевод на РС (с учетом НДС) - 18 руб. НДС = 100
	10 - аренда
	30 - ЗП
	10 - налоги с ФОТ

В итоге имеем **убыток** 6 руб.

Так как агентство работает на ОСН, в стоимость услуг для клиента уже включен НДС. Т.е. агентство со 170 р. обязано выплатить в бюджет 18% НДС, примерно 26 р.



Налоговый вычет

- Агентство может применить налоговый вычет за НДС, уплаченный при переводе денег на рекламную систему

Налоговый вычет

- Агентство может применить налоговый вычет за НДС, уплаченный при переводе денег на рекламную систему
- Исходящий НДС – Входящий НДС = $(170 - 170/1,18) - (118 - 118/1,18) = 26 - 18 = 8$ руб

Налоговый вычет

- Агентство может применить налоговый вычет за НДС, уплаченный при переводе денег на рекламную систему
- Исходящий НДС – Входящий НДС = $(170 - 170/1,18) - (118 - 118/1,18) = 26 - 18 = 8$ руб
- Налоговый вычет смогут применить также ваши клиенты, которые работают с НДС

Выводы

- Если вы работаете с крупными клиентами, которые работают с НДС, выгоднее работать на ОСН

Выводы

- Если вы работаете с крупными клиентами, которые работают с НДС, выгоднее работать на ОСН
- Если вы работаете с физ. лицами и клиентами без-НДС-никами, имеет смысл выбирать УСН

Но не все так просто



Кейс

- Мы работаем на ОСН
- Мы пропускаем деньги через себя и сами актируем их
- Мы сами переводим деньги на рекламные системы
- Клиент хочет перевести нам 118 руб. и все они пойдут на рекламу

Кейс

- Мы выставляем счет клиенту на 118 руб. (включает НДС 18%)
- Мы обязаны оплатить 18 руб. гос-ву
- Декларация по НДС сдается по итогам квартала, сумма налога выплачивается в течение следующего квартала

Кейс

- Мы переводим 118 руб. на Яндекс.Директ и получаем счет также с включенным НДС
- Благодаря налоговому вычету мы компенсируем 18 руб. налога

НО

- Обычно за отчетный период откручивается 80-90% от заплаченных клиентом денег
- Сумма расходов для налогового вычета уменьшается
- На практике в отчетный период удается вернуть не 18% расходов, а 14-16%

ОСН: клиент не просит счет-фактуру

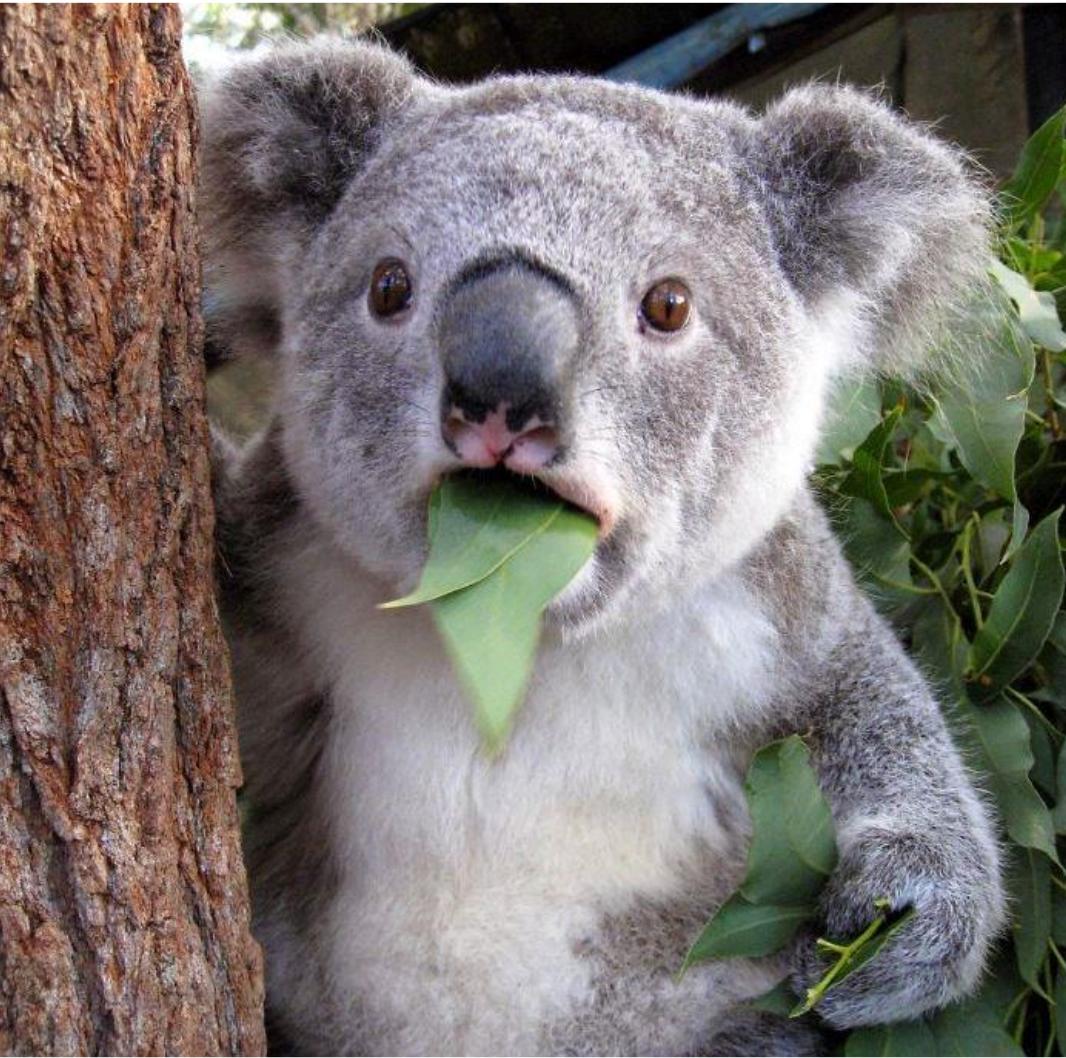
Приход, руб.	Расход, руб.
118 руб. – заплатил клиент	Успели открутить в ЯД только 80% = 94,4 руб.
18 руб. агентство должно в бюджет	Возместить можем 18% от 94,4 = 14,4 руб.

В итоге $18 - 14,4 = 3,6$ руб. мы еще **должны** гос-ву.

Вернем мы эти 3,6 руб. только когда открутим оставшиеся 23,6 руб. из 118 руб., которые заплатил нам клиент.

В итоге

- Пока наше агентство активно растет и берет новых клиентов, 2-4% оборота будут постоянно висеть «авансом» у гос-ва
- Возместить мы их сможем только когда полностью остановим деятельность и открутим все бюджеты клиентов



Какие налоги мы еще платим: ФОТ

- НДФЛ – 13% «платит» сам сотрудник
- Страховые взносы с ФОТ – 30%

Пример

- Зарплата сотрудника по договору: 30 000 руб.
- Получает на руки: $30\ 000 - (30\ 000 * 0,13) = 26\ 100$ руб.
- Страховые взносы: $30\ 000 * 30\% = 9000$ руб.
- Расход на 1 сотрудника в месяц: 39 000 руб.

Пример

- ФОТ не облагается НДС
- ФОТ – расходы
- Но ФОТ нельзя учесть в налоговом вычете

Налог на прибыль

- Прибыль = Доходы – Расходы
- Налог на прибыль = 20%
- Владельцы физ. лица обязаны
оплатить 13% НДФЛ от полученных
доходов от бизнеса



A photograph of three alpacas against a bright blue sky with wispy clouds. The alpacas are in profile, facing right. The one in the center is light cream-colored with a dark brown nose and a dark brown patch around its eye. The one on the left is reddish-brown with a dark brown nose. The one on the right is dark brown with a dark brown nose. The image has a slightly blurred, dreamlike quality.

Если вы на УСН

Кейс

- Мы выставляем счет клиенту на 118 руб. (мы не должны платить 18% гос-ву)
- Мы откручиваем эти деньги в рекламных системах и не теряем в оборотных средствах
- Страховые взносы также примерно 30% от ФОТ

Налог на прибыль

- Организации/ИП на УСН не платят налог на прибыль

Вместо налога на прибыль

- 6%, если объект налогообложения доходы
- 15%, если объект налогообложения доходы – расходы

УСН доходы: ИП с сотрудниками

- Налоговая ставка: 6% на доходы (в некоторых регионах РФ можно снизить до 2%)
- Можно снизить налоговую выплату на сумму страховых взносов на ФОТ (не более, чем на 50%)

УСН доходы - расходы

- Налоговая ставка: 15% на доходы – расходы
- Можно снизить налоговую выплату за счет учета оплаты труда сотрудников в качестве расходов

Отчетность по налогам

- УСН: одна декларация, которую нужно сдать до 31 марта для организаций, до 30 апреля для ИП
- ОСН: сдача деклараций ежеквартально

Что же лучше?

оч  уч

Сравнительная таблица

	ОСН	УСН
Приход денег от клиента	18% НДС авансируем гос-ву	ничего не должны, если не выставляем счета-фактуры
Расход на покупку трафика в рекламных системах	Есть возможность поставить к налоговому вычету	-
ФОТ	30%, расходы никак не снижают налогооблагаемую базу	30%, можно уменьшить сумму налога на доход
Налог на прибыль	20%	6% или 15% (в зависимости от региона может быть меньше)
НДФЛ на дивиденды	13%	0% или 13% (если ИП или ООО на УСН)



WE HAVE A
WINNER



**WE HAVE A
WINNER**

ych



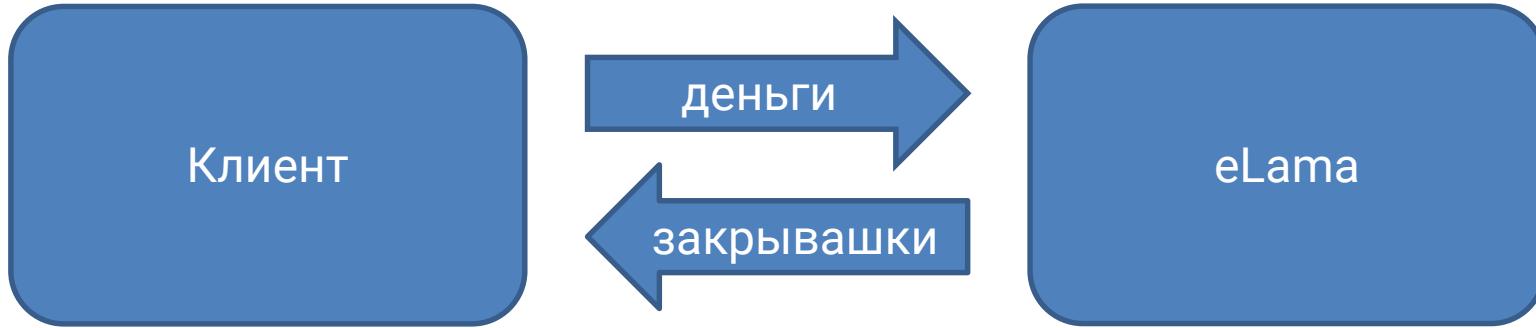
Как работать с крупными клиентами?



Если ваш клиент на ОСН



Если ваш клиент на ОСН



Если ваш клиент на ОСН



eLama предоставляет все необходимые закрывающие документы с НДС для применения налогового вычета

Профит для агентства

- Распределяете бюджет клиента на нужные рекламные системы и сервисы
- Получаете до 9% от расходов клиентов
- Агентское вознаграждение без НДС

Профит для агентства

- Работаете с любыми клиентами (УСН, ОСН)
- Не проводите деньги клиентов через себя
- Не страдаете из-за закрывающих документов для клиентов
- Снижаете риски (проверки, пени, юр.риски)

Что если я уже работаю на ОСН?



Вы уже на ОСН

- Вы проводите обороты через себя (сами их актируете)
- Вы напрямую переводите средства в рекламные системы

Создайте еще одно юр лицо на УСН

- Клиентов на ОСН вы продолжаете вести через свое юр лицо на ОСН
- Клиентов на УСН ведете через свое юр лицо на УСН (и получаете вознаграждение от eLama)



Партнерская программа eLama



8 (812) 318-40-54 ▾

n.kravchenko@elama.ru ▾

Мои кампании

О сервисе

Услуги

Тарифы

Вебинары

Партнерам

Блог

Контакты

Помощь

Программа для рекламных агентств и фрилансеров

Используйте инструменты и единый кабинет eLama бесплатно и зарабатывайте на рекламных расходах ваших клиентов

Яндекс
Директ

Google Ads

facebook

vk

Calltouch

Заполнить заявку

Условия партнерской программы

eLama.ru/partners

eLama-счёт

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

Виды партнёров



Виды партнёров

Посредник

Виды партнёров

Посредник

Агент

В чём 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 eLama, доступ к аккаунтам клиентов

Агент. Общие условия

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

Агент. Общие условия

- Агентский аккаунт в eLama, 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 и агентства не РФ – через Webflow Retail Partner LP (15%)

Схема подключения

- eLama.ru/partners

Схема подключения

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

Заполните форму и присоединитесь к программе

Физическое лицо

Юридическое лицо

 Условия партнерской
программы

Участвовать в партнерской программе могут только юридические лица. Если вы хотите работать как физическое лицо, подключитесь к программе через нашего партнера — компанию [Webflow Retail Partner LP](#). Для этого оставьте заявку и примите оферту на сайте партнера.

[На сайт партнера](#)

 Оплата рекламных кампаний ваших
клиентов осуществляется через eLama.ru.

В начале каждого месяца мы
рассчитываем вознаграждение на основе
суммы всех переводов на контекстные
системы.

По вашему выбору мы переводим
вознаграждение на баланс eLama.ru, ваш
расчетный счет или платежные системы.

Заполните форму и присоединитесь к программе

Физическое лицо

Юридическое лицо

 Условия партнерской
программы

1. УКАЖИТЕ ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ

Имя

E-mail

Телефон

+7(____)____-__-__

Ежемесячная выплата вознаграждения.

Максимальный размер вознаграждения в Google Ads и Facebook – 6%, во Вконтакте – 9%, в остальных системах – 8%.

Вознаграждение можно потратить на рекламу через eLama.ru или перевести на расчетный счет.

2. ВЫБЕРИТЕ СХЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВА

Я – Агент

Я – Посредник

На баланс вознаграждение поступит в первые 5 рабочих дней месяца. Срок вывода на расчетный счет указывается при заключении договора.

Рабочие дни недели

Работаю с

до



Получать вознаграждение

Я ознакомился с [условиями договора](#), согласен с ними и даю своё [согласие](#) на обработку моих персональных данных

Стать партнером

2. ВЫБЕРИТЕ СХЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВА



Я – Агент



Я – Посредник

Рабочие дни недели

Работаю с
10:00

до
18:00



Получать вознаграждение

Расчетный счет

Расчетный счет

еЛама-баланс

и и даю своё согласие на обработку моих персональных

Стать партнером

Схема подключения

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

Схема подключения

- eLama.ru/partners
- Заключение договора и создание агентского аккаунта
- Создание клиентских аккаунтов
- Привязка клиентских аккаунтов к агентскому



0,00 ₽

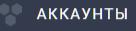
Пополнить

Список клиентов

Вернуться к старому кабинету



АГЕНТСТВО



АККАУНТЫ



ФИНАНСЫ



ИНСТРУМЕНТЫ ▾

КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮ

КОТОРЫХ ПРИВЕЛ

Добавить клиента

Поиск по названию, ID



Сортировать по

дате добавления, сначала новые ▾

max [REDACTED] box.ru

Залогиниться

3 аккаунта ▾

0,00 ₽

v.sm [REDACTED] na.ru

Залогиниться

8 аккаунтов ▾

0,00 ₽

Ангелина
angeli [REDACTED] index.ru

Залогиниться

4 аккаунта ▾

0,00 ₽

Отзывы и предложения

Напишите нам, мы онлайн!





0,00 ₽

Пополнить

Список клиентов

[Вернуться к старому кабинету](#)

КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮ

КОТОРЫХ ПРИВЕЛ

[Добавить клиента](#)

Поиск по названию, ID



Сортировать по

дате добавления, сначала новые ▾

ma[REDACTED]box.ru[Залогиниться](#)

3 аккаунта ▾

0,00 ₽

v.sm[REDACTED]na.ru[Залогиниться](#)

8 аккаунтов ▾

0,00 ₽

Ангелина

angelir[REDACTED]index.ru[Залогиниться](#)

4 аккаунта ▾

0,00 ₽

Отзывы и предложения



Напишите нам, мы онлайн!





0,00 ₽

Пополнить

Список клиентов >

Добавление клиента

Вернуться к старому кабинету

◀ Назад

Привязать клиента к агентству

- Я – агент, сам веду рекламу клиента
 Я – посредник, приглашаю клиентов работать в eLama

Логин клиента в eLama

ID клиента

Логин представительского аккаунта Директа (если есть)

ID MCC AdWords (если есть)

Привязать



Схема сотрудничества «Агент» –
для тех, кто сам ведет рекламу
Клиента

Вам подойдет схема, если:

- вы настраиваете и ведете рекламную кампанию клиента, и все взаимодействие с ним и eLama идет через вас;
- кампания клиента не связана с вашей кампанией или кампанией ваших клиентов;
- клиент не заказывал бесплатную базовую кампанию в eLama;
- рекламу клиента не ведут сотрудники eLama.

Для работы по такой схеме необходимо вести рекламу минимум 3 клиентов. Минимальный суммарный оборот клиентов – 30 000 руб. без НДС.

После заполнения формы мы отправим клиенту уведомление о добавлении его аккаунта к вашему агентству. Предупредите клиента, чтобы он подтвердил свое согласие, перейдя по ссылке из письма. Когда клиент будет добавлен, он появится во вкладке «Кем я управляем»

Отзывы и предложения

Напишите нам, мы онлайн!





maxim_tr@inbox.ru

О ПРОЕКТЕ ▾ ВЕБИНАРЫ БЛОГ ПОМОЧЬ ▾

ТАРИФ: OPTIMAL

Персональный менеджер ▾



0,00 ₽

Пополнить

Список клиентов >

Добавление клиента

Вернуться к старому кабинету

◀ Назад

Привязать клиента к агентству

- Я – агент, сам веду рекламу клиента
- Я – посредник, приглашаю клиентов работать в eLama

Логин клиента в eLama

Привязать



Схема сотрудничества

«Посредник» – для тех, кто пригласил клиента для самостоятельной работы в eLama

Вам подойдет этот вариант, если:

- вы порекомендовали клиенту сервис eLama;
- клиент зарегистрировался и сообщил вам свой логин;
- аккаунт клиента создан менее 24 ч. назад.

В течение 6 месяцев с момента подключения клиента вы будете получать вознаграждение в размере 5% от его переводов в рекламные системы.

Когда клиент будет добавлен, его логин появится во вкладке «Которых привел».

Отзывы и предложения

Напишите нам, мы онлайн!



Привязка клиентских аккаунтов

- Клиент получит письмо о привязке аккаунте к вашему агентству
- Он должен подтвердить привязку по ссылке в письме

Представительский аккаунт в Директе

- Вы можете зарегистрировать представительский аккаунт в Директе
- Для этого напишите на milo@elama.ru

Создание центра клиентов Google Ads (МСС)

- Регистрируем новый аккаунт Gmail
- <https://adwords.google.com/home/tools/manager-accounts/>

Агент. Как переводить бюджеты

- Через себя, но отдельно на каждый аккаунт



0,00 ₽

Пополнить

Список клиентов

Вернуться к старому кабинету

КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮ

КОТОРЫХ ПРИВЕЛ

Добавить клиента

Поиск по названию, ID



Сортировать по

дате добавления, сначала новые ▾

maxi[REDACTED]ox.ru

Залогиниться

3 аккаунта ▾

0,00 ₽

v.sm[REDACTED]na.ru

Залогиниться

8 аккаунтов ▾

0,00 ₽

Ангелина
angelin[REDACTED]dex.ru

Залогиниться

4 аккаунта ▾

0,00 ₽

Отзывы и предложения

Напишите нам, мы онлайн!





max

ox.ru

о проекте ▾ вебинары блог помощь ▾

ТАРИФ: OPTIMAL

Персональный менеджер ▾

0,00 ₽

Пополнить

АГЕНТСТВО

АККАУНТЫ

ФИНАНСЫ

ИНСТРУМЕНТЫ ▾

ВЕРНУТЬСЯ

Все аккаунты

АККАУНТЫ

СТАТИСТИКА ПО АККАУНТАМ

НАСТРОЙКИ АНАЛИТИКИ

24 авг. - 30 авг. 2018

Добавить

Все

Все, кроме архивных

Поиск по названию, ID

elam...

ЯндексДирект

Расходы

-

Клики

-

Показы

Баланс: 0,00 ₽

Пополнить

1 кампания

max...

2010

facebook

Расходы

-

Клики

-

Показы

Пополнить

max...

1604



Расходы

-

Клики

-

Показы

Пополнить

Отзывы и предложения

Напишите нам, мы онлайн!





0,00 ₽

Пополнить

АГЕНТСТВО

АККАУНТЫ

ФИНАНСЫ

ИНСТРУМЕНТЫ ▾

Вернуться

Отзывы и предложения

Все аккаунты

АККАУНТЫ

СТАТИСТИКА ПО АККАУНТАМ

НАСТРОЙКИ АНАЛИТИКИ

24 авг. - 30 авг. 2018

Добавить

Все

Все, кроме архивных

Поиск по названию, ID

elam: [REDACTED] 5

ЯндексДирект

1 кампания

Баланс: 0,00 ₽

Пополнить

Расходы	Клики	Показы
-	-	-

maxir [REDACTED] .ru 20107

facebook

Пополнить

Расходы	Клики	Показы
-	-	-

maxin [REDACTED] .ru 160464

vk

Пополнить

Расходы	Клики	Показы
-	-	-

Напишите нам, мы онлайн!



Агент. Как переводить бюджеты

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

Как получать вознаграждение

- На баланс eLama
- На расчетный счет

На баланс eLama

- Принять оферту
- Вознаграждение поступит на баланс в течение 5 первых рабочих дней месяца

На расчетный счет

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

ЭДО

- Участники партнерской программы могут подключить ЭДО diadoc.ru, sbis.ru
- ЭДО позволяет обмениваться закрывающими документами

Схема расчета вознаграждения

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

Схема расчета вознаграждения

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

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, Дисплей, Справочник (до 8%)
- Google AdWords (до 6%)
- ВКонтакте (до 9%)

Схема расчета вознаграждения

- Яндекс.Директ, 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%

Схема 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 ₽

Дополнительные возможности

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

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 \(12\)](#)

Тендерная площадка

- Удобный сервис для поиска новых клиентов и подрядчиков
- Доступен для партнеров eLama
- Бесплатно



Тендерная
площадка
eLama

8 800 500-31-90

[Список исполнителей](#)

[Список тендеров](#)

n.kravchenko@elama.ru ▼

Помогаем заказчикам найти надежных исполнителей

Бесплатная площадка для всех,
кто заказывает и настраивает контекстную
и таргетированную рекламу

[Организовать тендер](#)

[Стать исполнителем](#)

302

Агентств и фрилансеров
готовы решить
вашу задачу



[Напишите нам, мы онлайн!](#)





Тендерная
площадка
eLama

8 800 500-31-90

Список исполнителей

Список тендеров

n.kravchenko@elama.ru ▼

[Главная](#) → Список исполнителей

Бюджет

- 10 000 – 25 000 ₽
- 25 000 – 50 000 ₽
- 50 000 – 100 000 ₽
- 100 000 – 300 000 ₽
- 300 000 – 1 млн ₽
- более 1 млн ₽

Рекламная система

- Яндекс.Директ
- Google Ads
- ВКонтакте
- myTarget
- Facebook

Поиск по имени



На странице: 20 ▼



ООО "Праунд Групп"

(Россия, Новосибирск)

от 25 000 ₽ и более

Компания Pround Group – это профессиональный симбиоз направлений 1С, веб-разработки и Digital-маркетинга. Этот триумвират был создан в 2016 году из ведущих специалистов, которые оттачивали свою...

Яндекс.Директ

Facebook

ВКонтакте

Google Ads

Напишите нам, мы онлайн!





Бюджет

- 10 000 – 25 000 ₽
- 25 000 – 50 000 ₽
- 50 000 – 100 000 ₽
- 100 000 – 300 000 ₽
- 300 000 – 1 млн ₽
- более 1 млн ₽

Сортировать по:

Новизне

Бюджету

Сроку приема заявок

На странице: 20 ▼

Доработка кампаний

25 000 – 50 000 ₽

Идет прием заявок

Опубликовано
29 августа 2018

Конец приема заявок
29 сентября 2018

Организатор
Юрлицо

Яндекс.Директ

Google Ads

Рекламная система

- Яндекс.Директ
- Google Ads
- ВКонтакте
- myTarget
- Facebook

Напишите нам, мы онлайн!

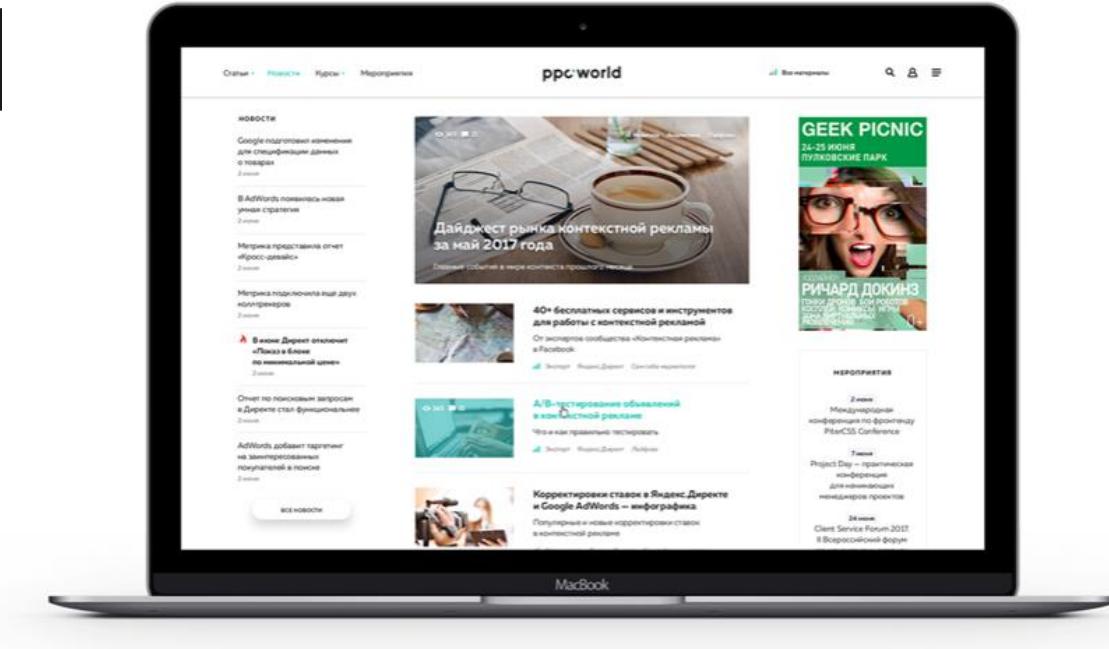


Вебинары от eLama

- 4-6 вебинаров в месяц
- Основы контекстной рекламы
- Настройка Директа и AdWords
- Яндекс Метрика и Google Analytics
- Ретаргетинг и ремаркетинг



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





**Спасибо за внимание!
Вы молодцы!**

Никита Кравченко

n.kravchenko@elama.ru

facebook.com/nik.kravchenko