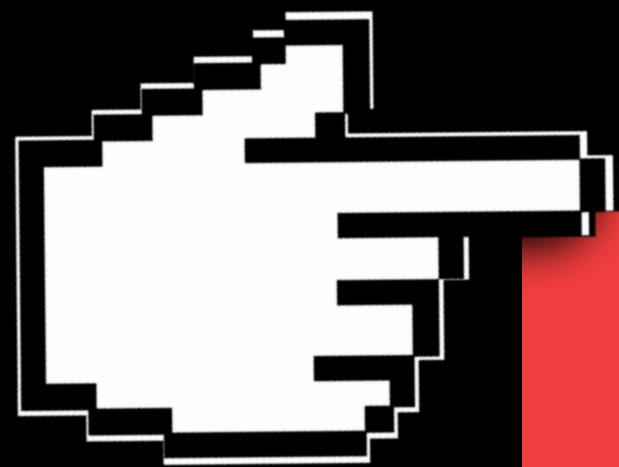


ПРИНЦИПЫ ПАРТНЕРСТВА АГЕНТСТВА И КЛИЕНТА



Надежда Заболотская

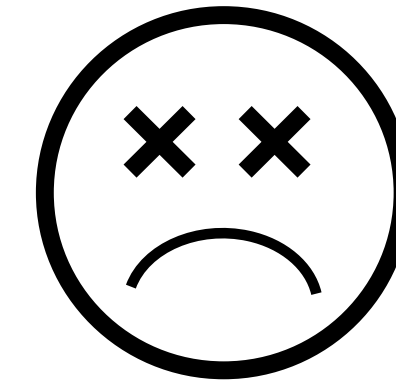
Nectarin Digital Agency



Рекламное агентство – прослойка
или стратегически важный партнер?

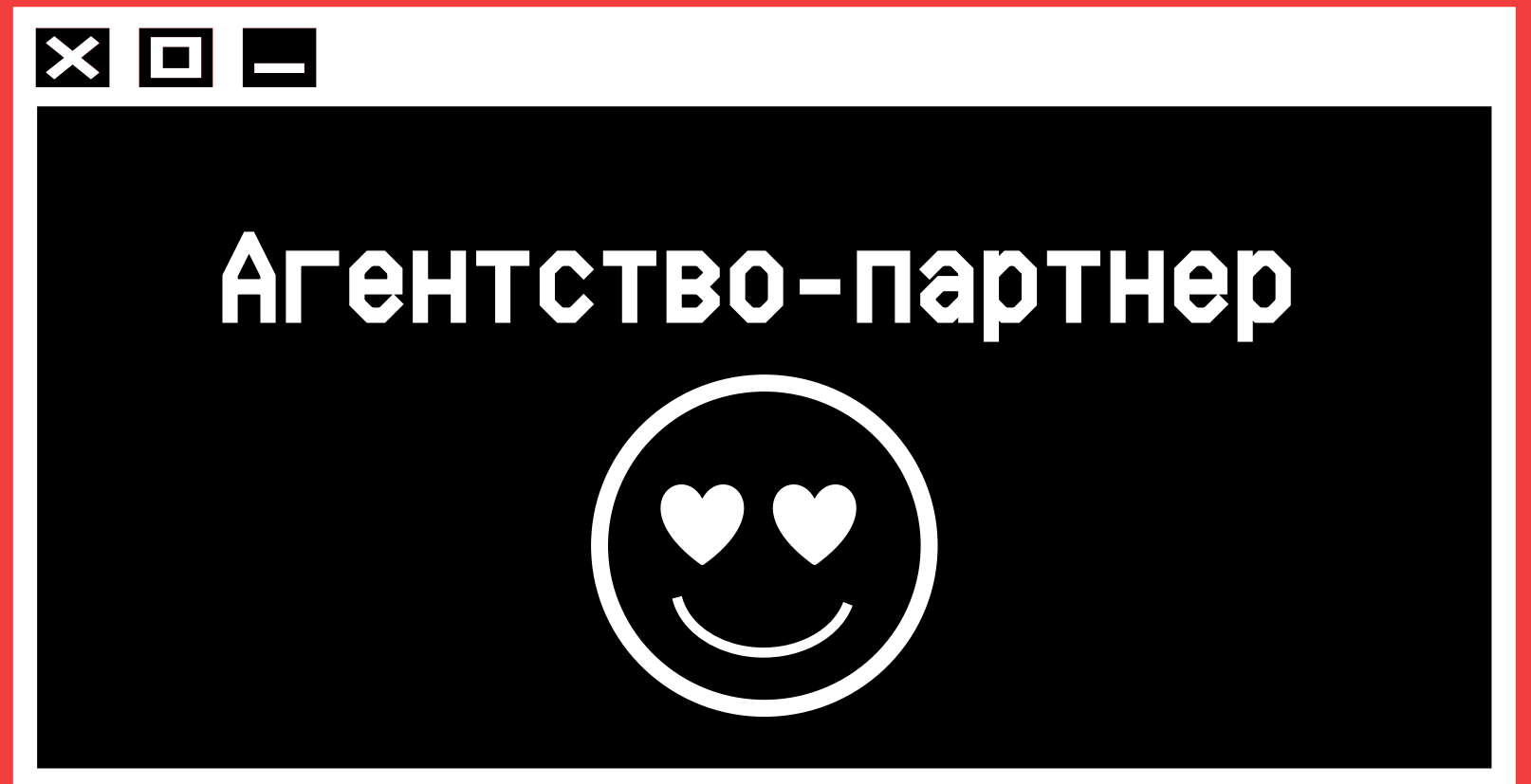


Агентство-прослойка



Срывы дедлайнов – норма.

-Можете в течение 30 минут быстро нарисовать мне баннер с нуля? Сейчас уже 18:30, прошло 5 часов. Где баннер за обещанные 30 минут?



Все сроки обсуждаются

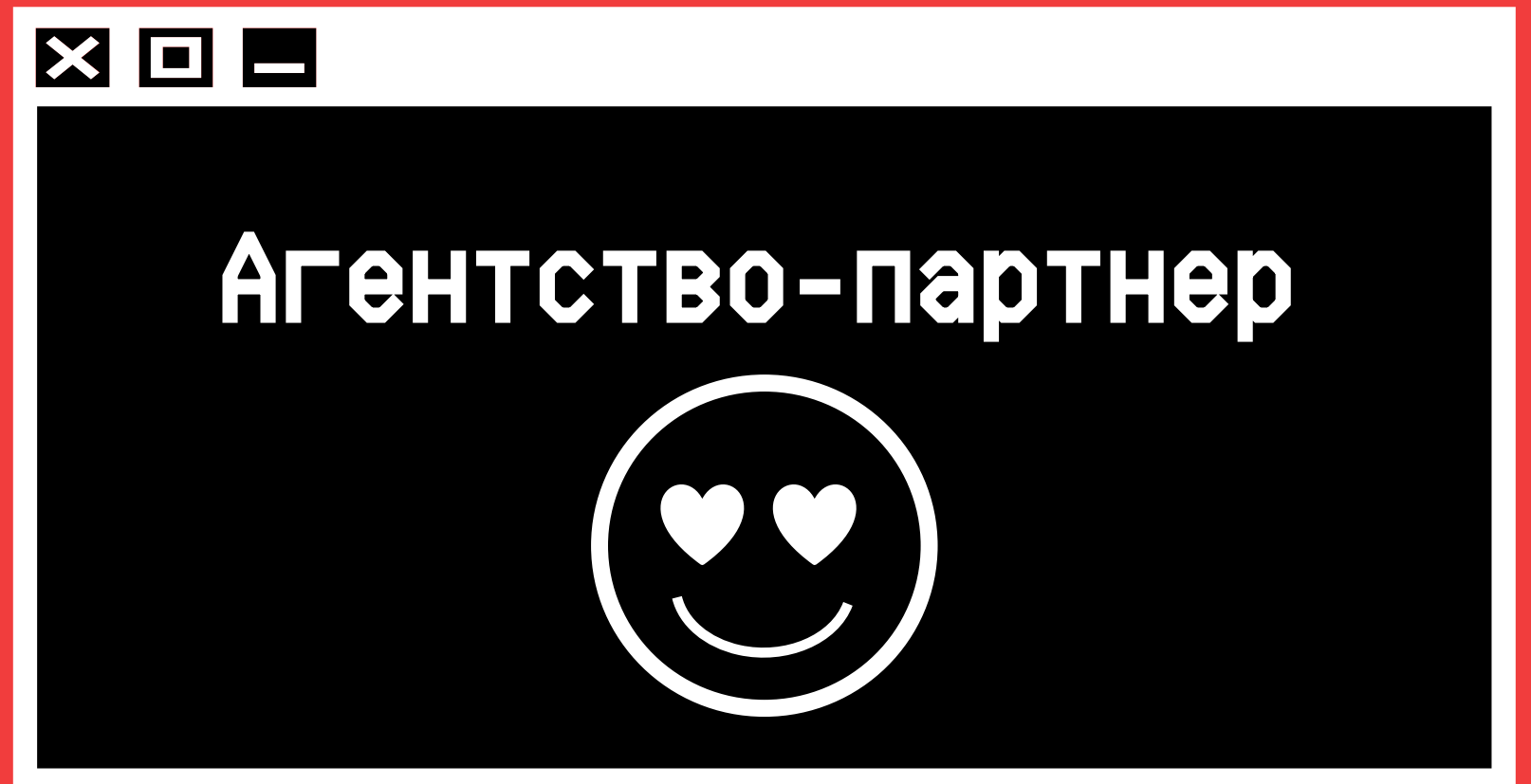
- Качество продукта превыше всего
- Грамотный расчет делается на основе проведенной аналитики
- Креатив «дело тонкое»
- Глубокое погружение в проект – задача для всех спецов

Агентство-прослойка



В штате только аккаунт и 1 мастер на все руки

- Готовы подписаться под любые KPI, сделать все виды услуг за небольшой бюджет + креатив в подарок
- Не могут обосновать, почему KPI не выполняется
- Оптимизация РК? Не, не слышал

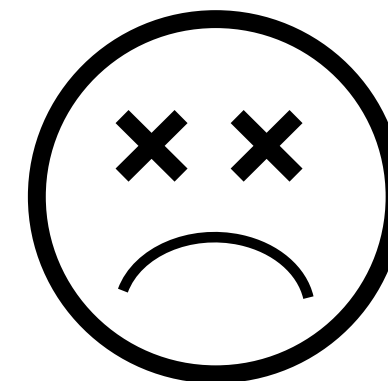


Full service агентство с командой профессионалов

Агентство - это:

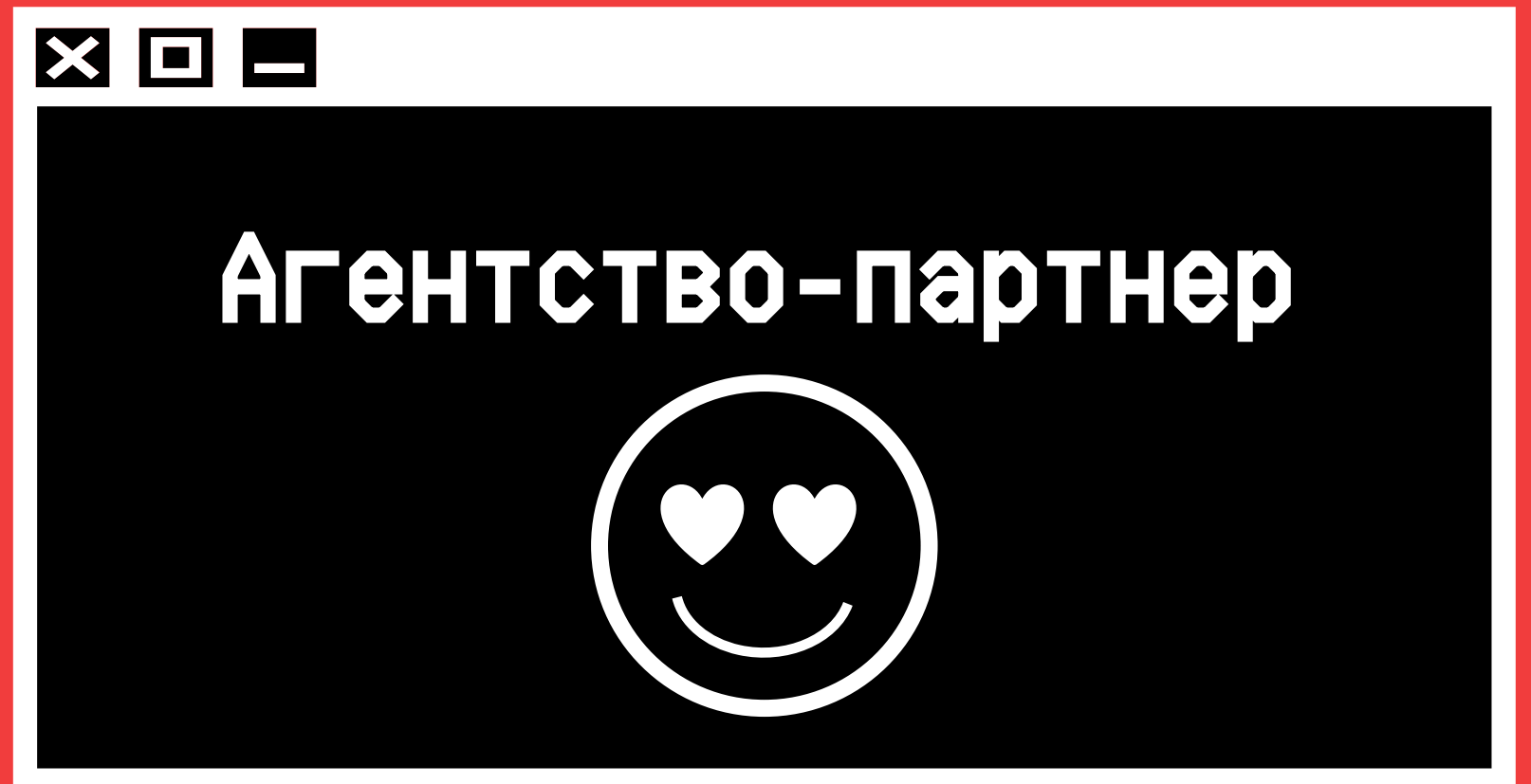
- Аналитика, стратегия и креатив
- Экспертиза в сегменте и во всех инструментах digital
- Выделенная команда под клиента/проект

Агентство-прослойка



Минимальное вовлечение в проект

- Forward-менеджеры
- Лишний раз «не побеспокоят»
- Мало вопросов на старте
- Безинициативность



Account Manager и команда - эксперты

- Инициативность
- Поиск новых идей и решений
- Рекомендации по продукту для его улучшения и увеличения показателей
- «В курсе новинок» и возможность «Быть первым»

HO

НО

- Вы же профессионалы! И так все можете.
- Почему я должен раскрывать бюджет и делиться предыдущим опытом? Вы профессионалы, сами и подберите стратегию
- Я слышал, что у конкурентов 1500000000 звонков/месяц. Хочу также. Сделайте или за что вам такие бюджеты?
- Вам не нужно знать, что мы будем делать еще параллельно. У вас уже есть бюджет и четкие KPI
- Я не буду созваниваться с вами. Все уже было объяснено один раз в почте

НО

Зачем помогать агентству? Я им так плачу деньги

НЕ НАДО ТАК!

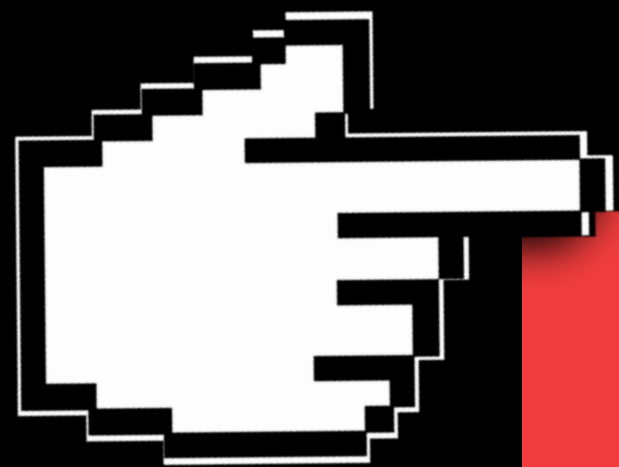
сяц.
еты?

Я не буду созваниваться с вами. Все уже было
объяснено один раз

I

**ЭФФЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
- ЭТО ПАРТНЕРСТВО**





Принципы партнерства агентства и клиента



КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ

Заказчик всегда знает больше о своём
продукте, целевой аудитории и её
предпочтениях.

Поэтому необходим максимум информации
о вашем бизнесе и клиентах

Доверие

Ограничение и контроль

Сомнения, что делают все возможное

Скрывают траты, рисуют цифры

А вот ваши конкуренты говорят, что у вас ошибки

Вовлеченность в проект

- Погружайтесь в стратегию и просите ее обосновать
- Участвуйте в процессе подготовки и реализации кампании
 - Делитесь новостями компании



Обратная связь

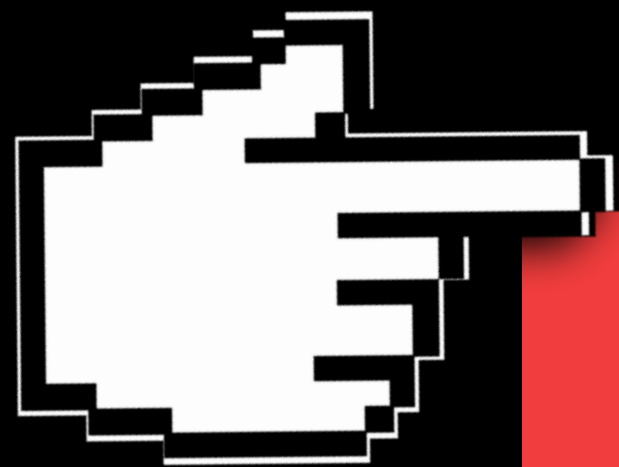
- Обсуждайте результаты: агентство предложит варианты развития или исправления недочетов
 - Делитесь данными по сделкам
- Агентство может предложить новинки, которые сделают вас «первыми»

Работа по KPI

- Ставьте цель с измеримым результатом в зависимости от задачи бизнеса
- Не все зависит от настроек рекламы. Важные роли играют и сайт, и отдел продаж, и даже конкуренты
- Помните про ограниченное количество реально готовых купить недвижимость пользователей

Сквозная аналитика

- Возможность отследить, как обрабатывает сплит и есть ли от него эффективность, в т.ч прибыль
- Путь пользователя становится прозрачным. Барьеры тоже
- Накапливается статистика и данные об аудитории, которые можно использовать в РК
 - **Делитесь ключевыми показателями продаж**



Зона ответственности
агентства и клиента

ФАКТОРЫ

- Корректные настройки рекламной кампании
- Привлекательность и заметность креативов
- Привлекательность акций, предложений, самого бренда для клиентов
- Количество и качество лидов
- Качество обработки лида
- Сезонность, настроения и предпочтения аудитории, решение о покупке

ФАКТОРЫ

Агентство

- Корректные настройки рекламной кампании
- Привлекательность и заметность креативов

Заказчик

- Привлекательность акций, предложений, самого бренда для клиентов

Заказчик и Агентство

- Количество и качество лидов

Заказчик

- Качество обработки лида

Независящий фактор

- Сезонность, настроения и предпочтения аудитории, решение о покупке

СПАСИБО!

spb@nectarin.ru

Написать мне:



nadyazabolotskaya



nadya.zabolotskaya