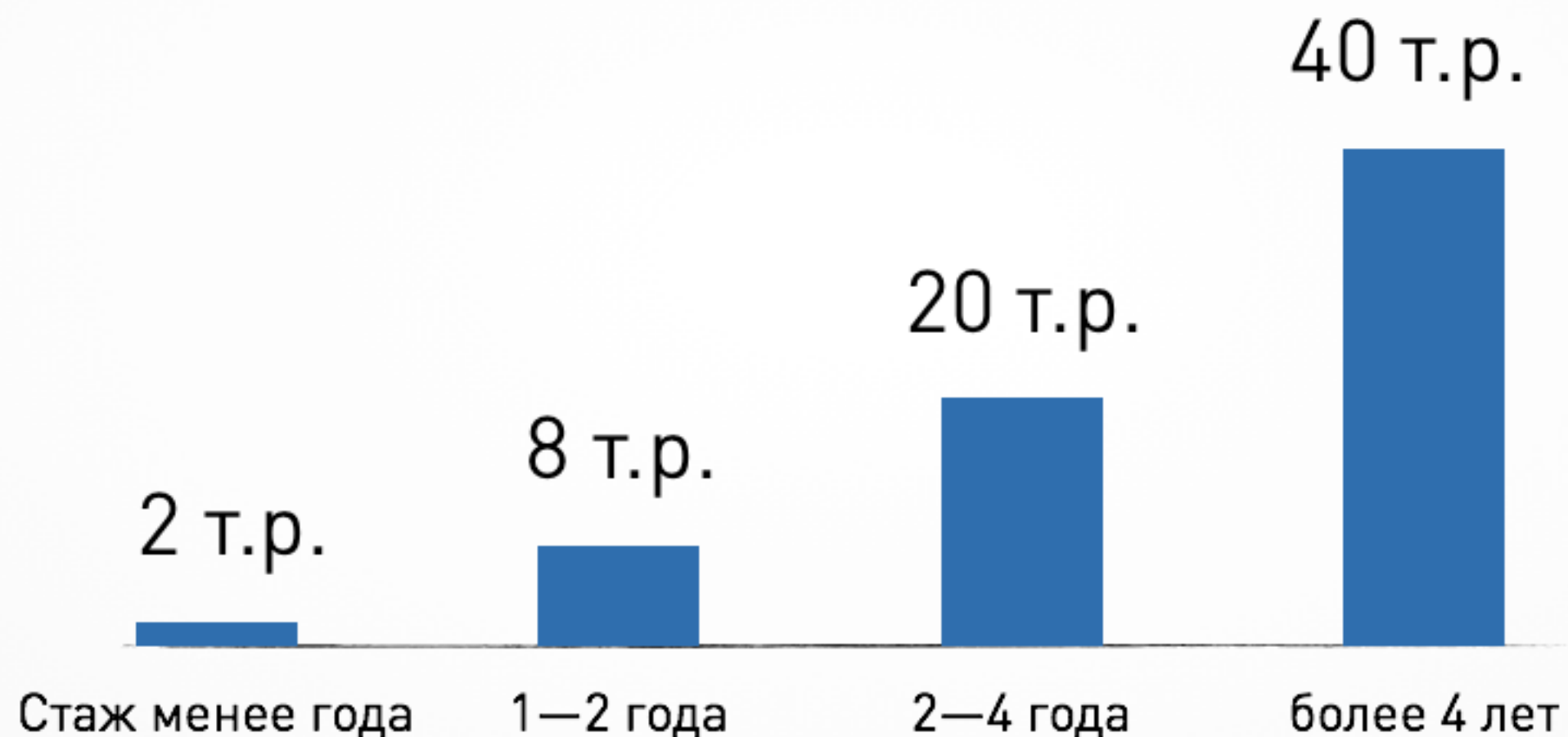


ИСТОРИЯ о том, **как мы изменили всё**



Средний бюджет рекламной кампании

по данным Яндекса



Растёт бизнес — растут и бюджеты.

**Только почему
эти бюджеты
такие **маленькие?****

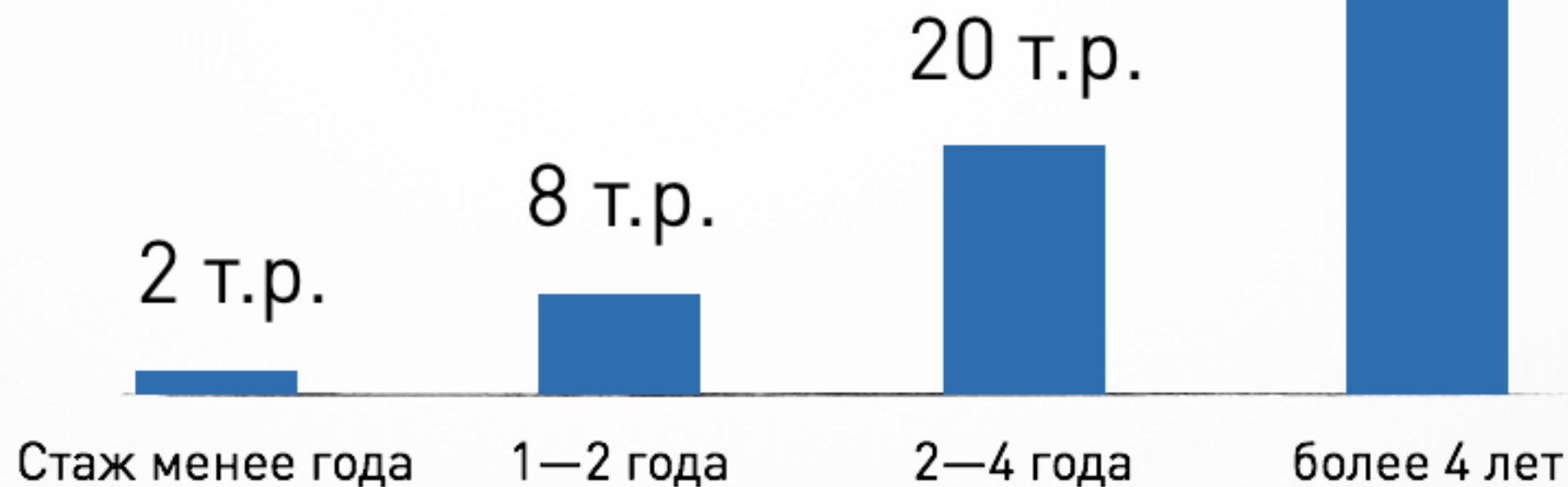


ПОСМОТРИТЕ НА АБСОЛЮТНЫЕ ЦИФРЫ:

ЭТО ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ

НЕ ЖАЛКО ПОТЕРЯТЬ

40 т.р.





Компании **не понимают**, как
реклама влияет на продажи,
и боятся вкладывать больше

КОМУ
ВСЁ ЭТО НАДДО?!

Наша ситуация, конец 2010 года:



ведём 40 проектов

:



перегружены работой

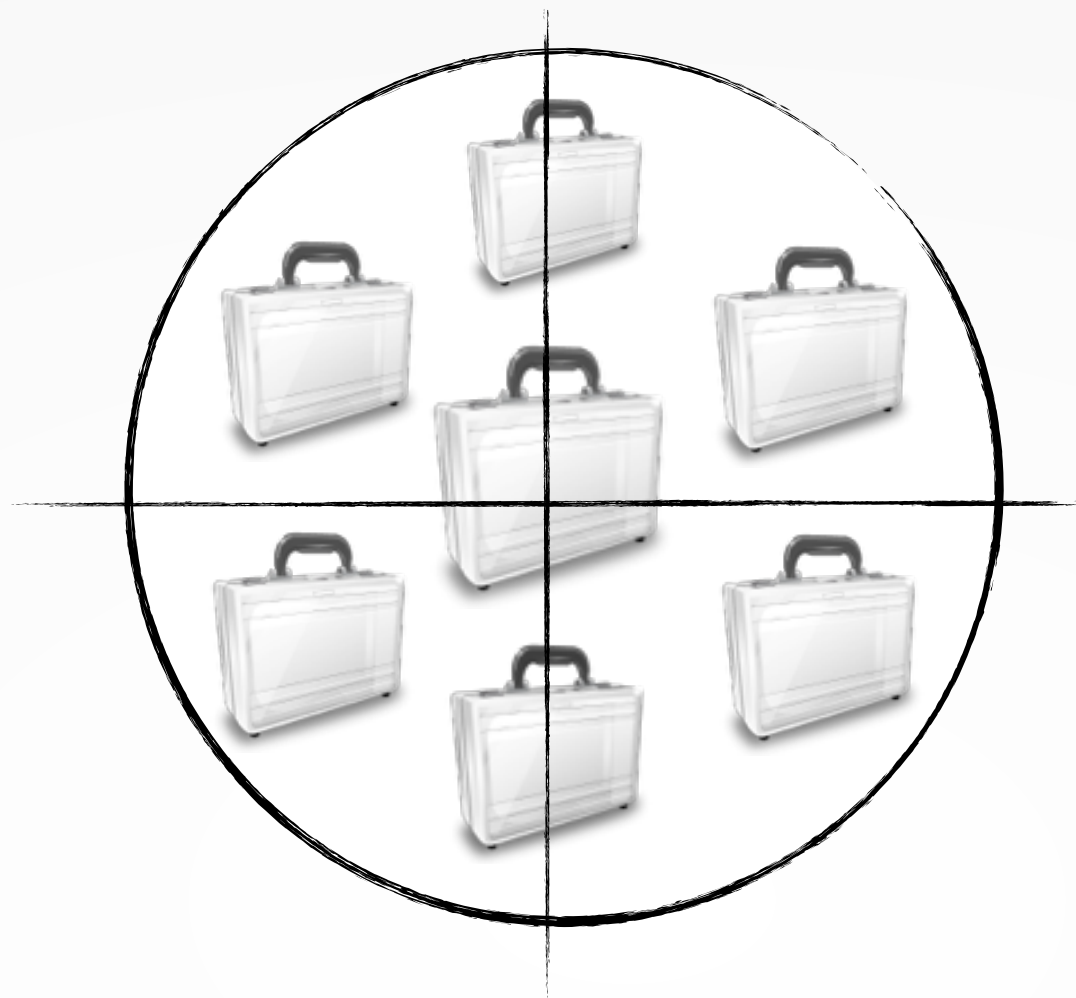
:



а смысла нет

:

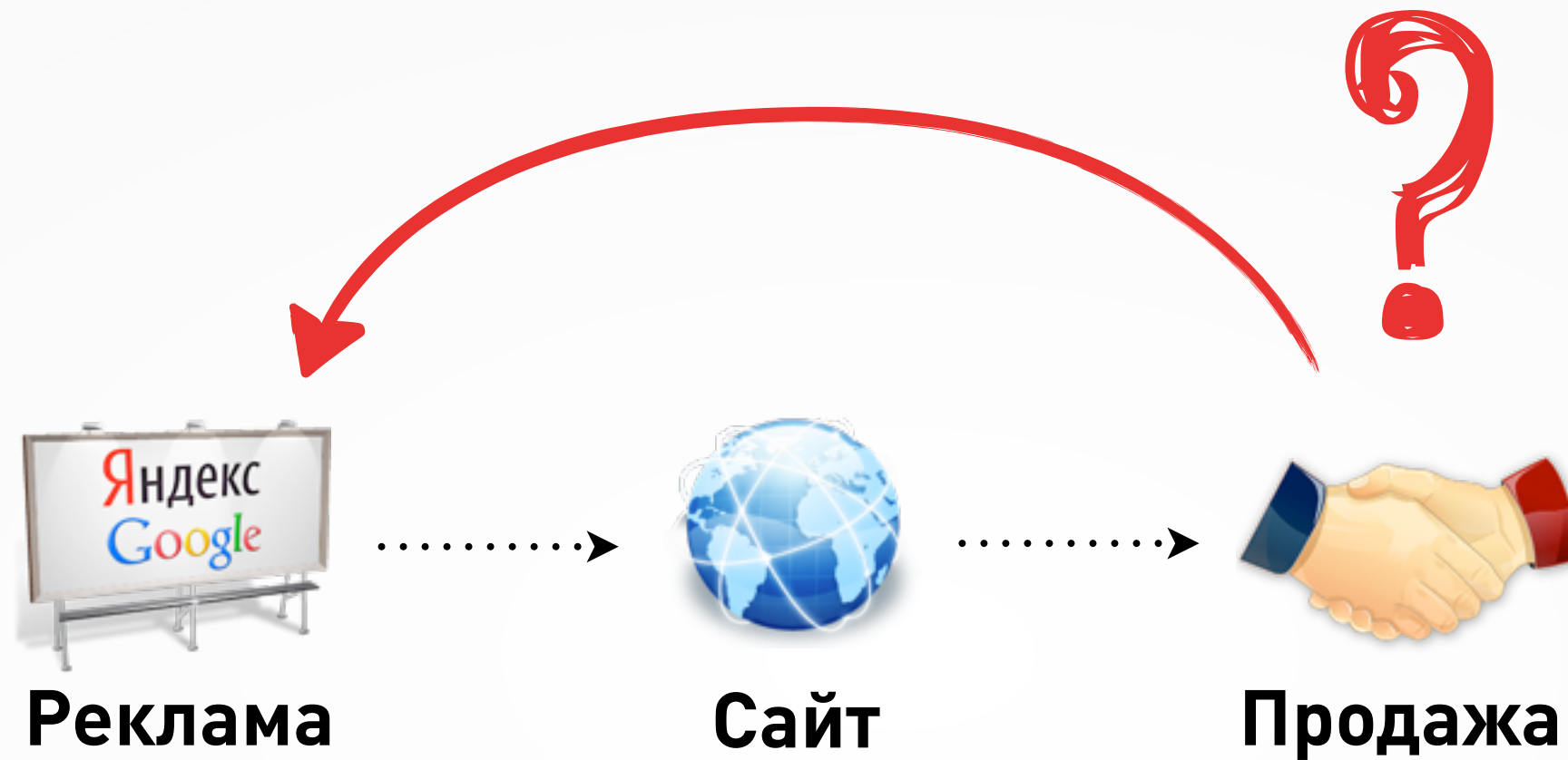
.....➔ Надо что-то менять!



**Мы решили
СКОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ
на 7 проектах,
и у нас появилось время подумать.**

Что мы делаем
НЕ ТАК





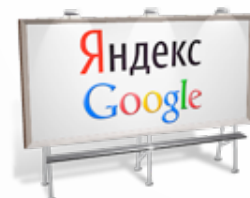
**Не знаем, какую
отдачу дает реклама**

Получаем замкнутый круг

Нет роста продаж —
нет мотивации вкладывать



Не повышаем
рекламный бюджет



Нет обратной связи



Не знаем,
окупятся ли вложения?

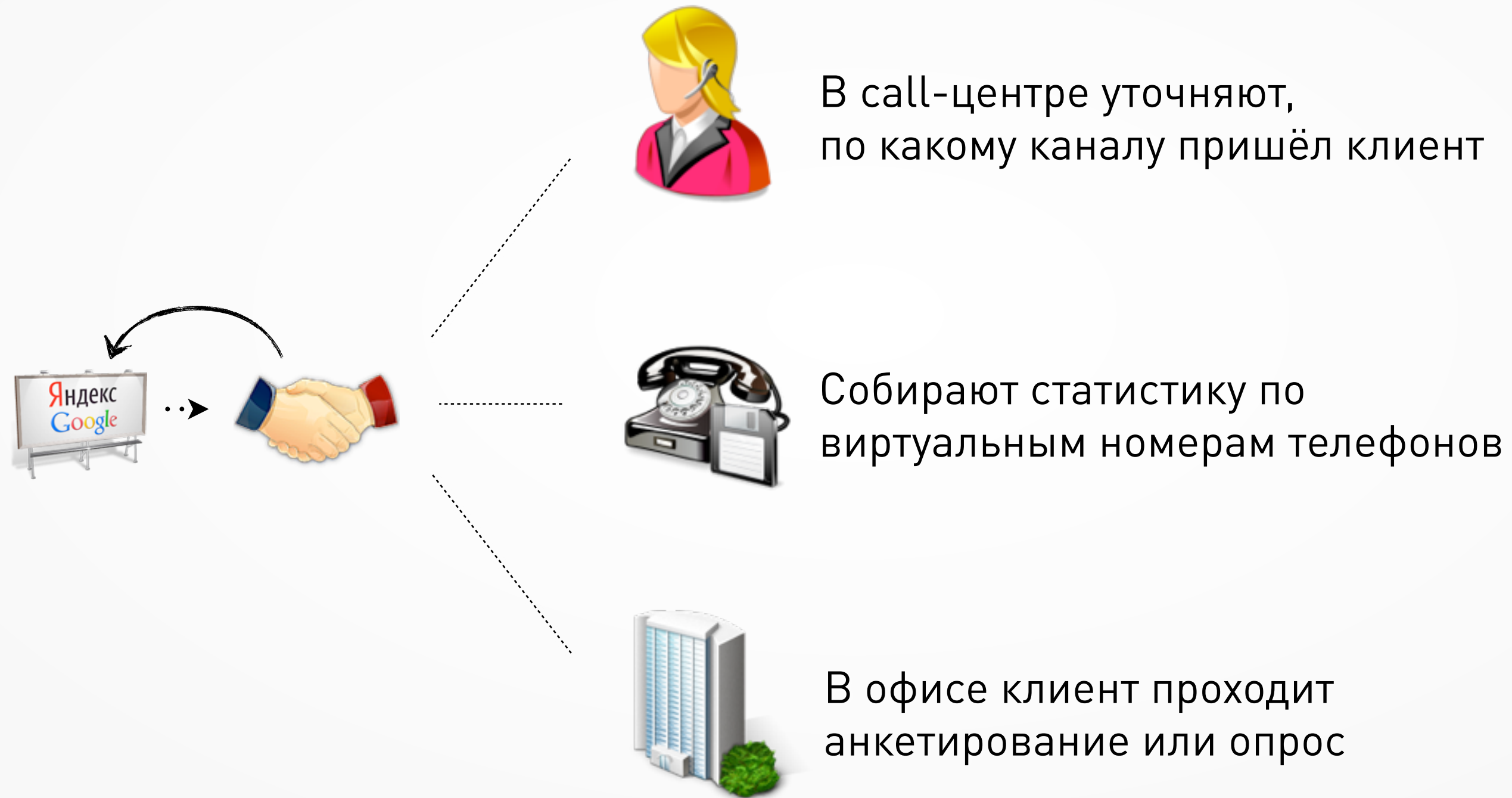
Получаем замкнутый круг

Нет роста продаж —
нет мотивации вкладывать

Нет роста продаж —
нет мотивации что-то менять



Внедрили обратную связь

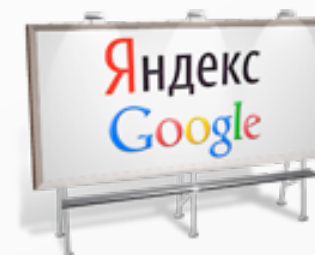
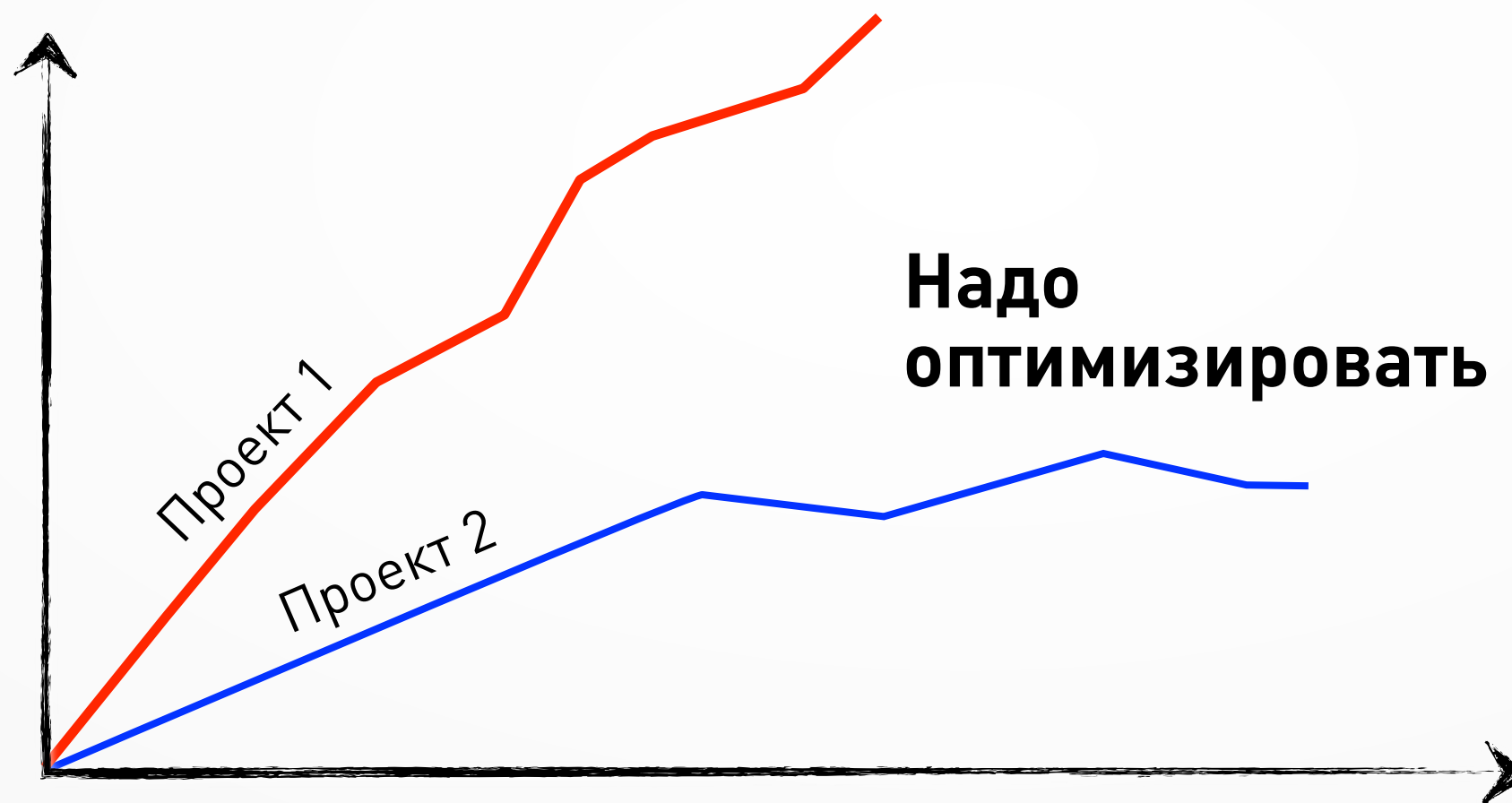


Увидели отдачу от рекламы



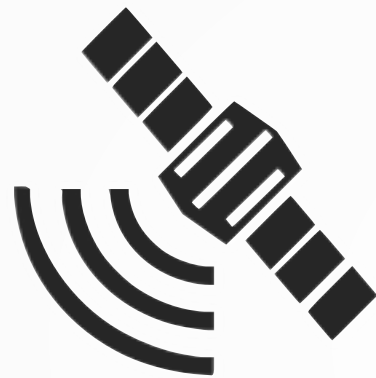
Продажи

Можно
масштабировать



Бюджет

Если масштабирование, то увеличиваем бюджет



Расширяем охват кампании:

- за счёт времени показов;
- дополнительных запросов;
- увеличения ставок;



Тестируем новые площадки,

если по старым упёрлись в потолок по эффективности

Если оптимизация, то мы «**докручиваем**»



Сайт



Рекламу



Процессы



Продукт

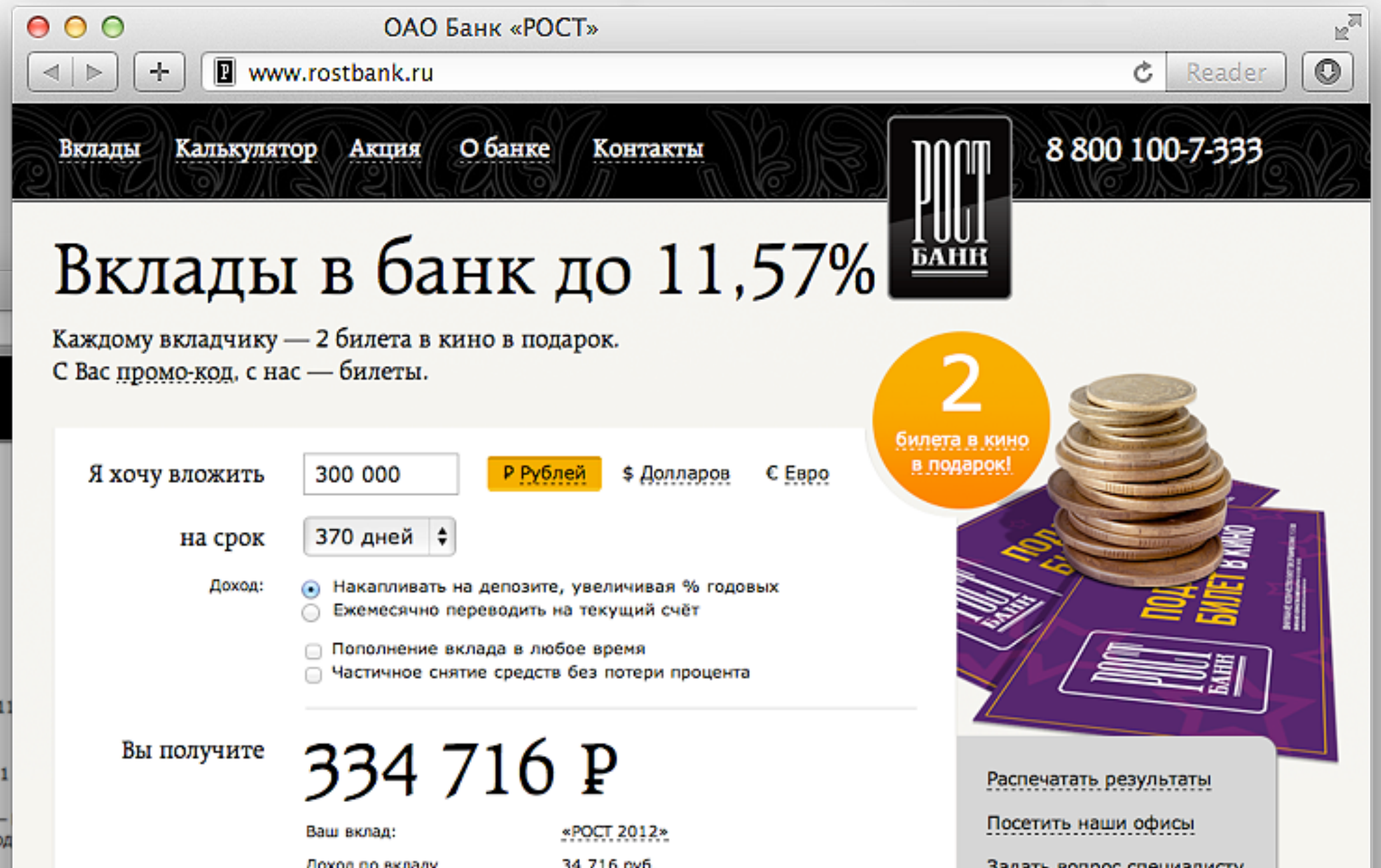
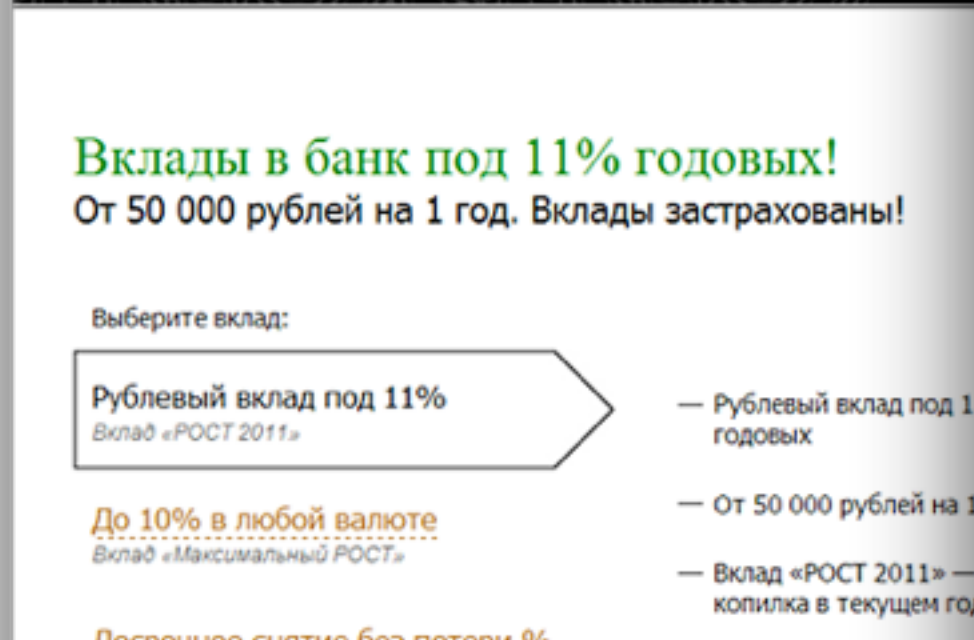
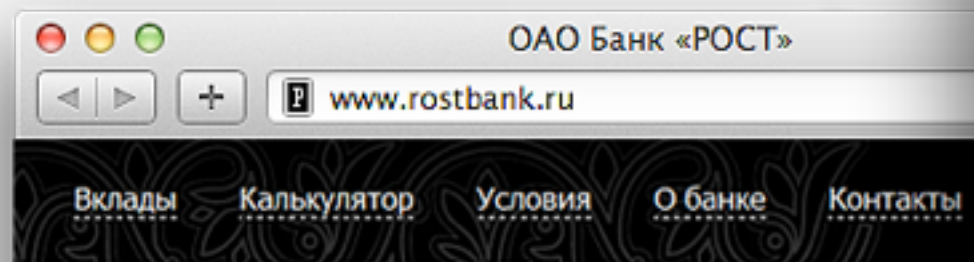


Сотрудников

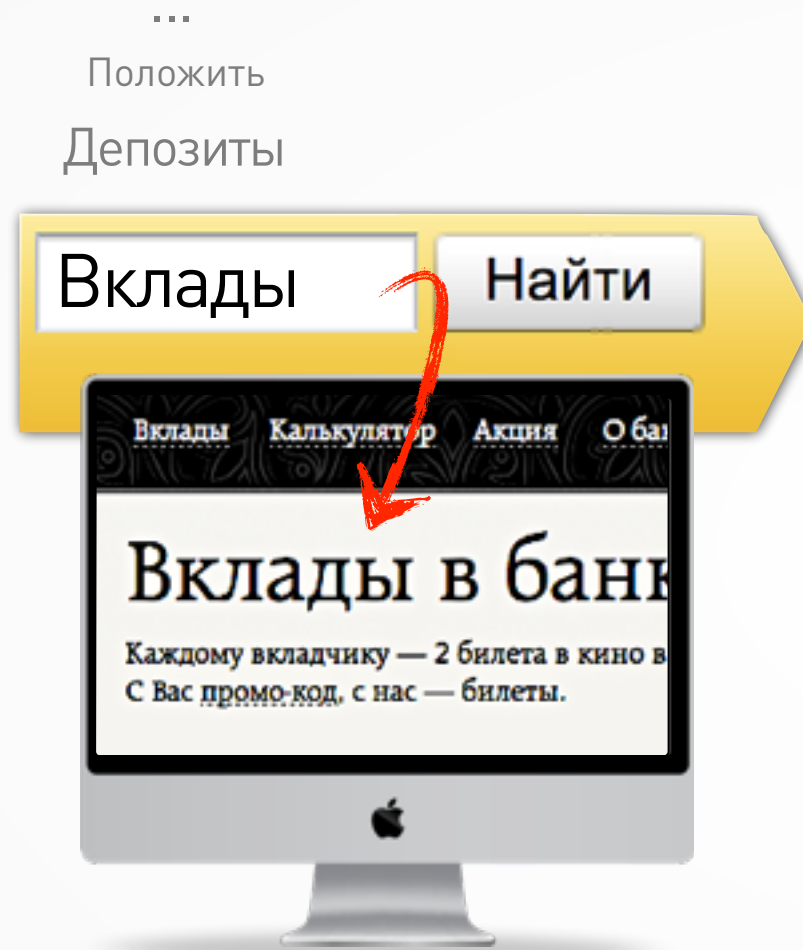


Оптимизируем дизайн

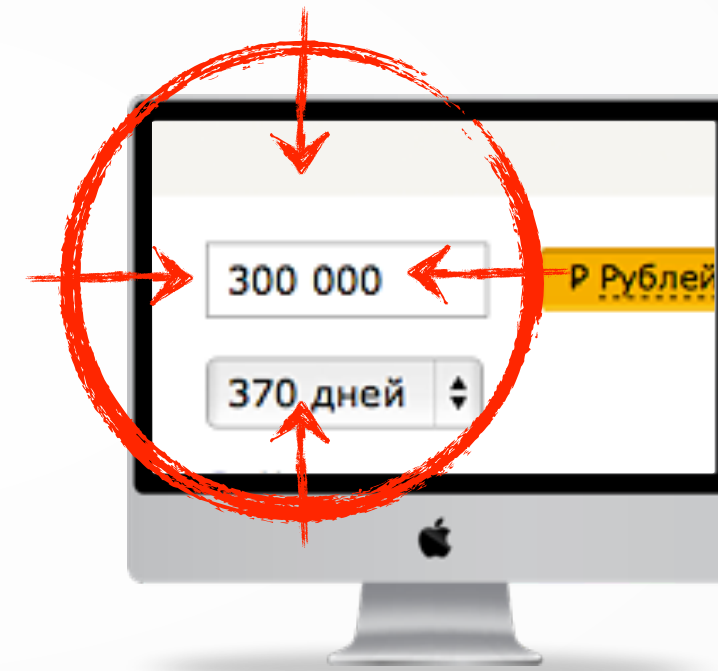
Делаем сплит-тесты
дизайна и текстов



Правим содержимое



**Меняем заголовки
исходя из запросов**



**Подбираем верные
цели на сайте**

Анализируем рекламу

Перераспределяем бюджеты в зависимости от отдачи

	 Рекламный бюджет	 Посетители сайта	 Звонки	 Продажи	 Выручка	ROI
Кампания 1	\$ 3,329	1,987	54	12	\$ 12,077	263%
Кампания 2	\$ 5,935	3,556	102	20	\$ 19,881	235%
Кампания 3	\$ 7,277	4,392	140	15	\$ 5,667	-22% !
Кампания 4	\$ 10,126	6,065	183	25	\$ 34,374	239%

Меняем бизнес-процессы



Продлили работу
офисов до 21 часа



**Кол-во клиентов
увеличилось**



Внедрили удаленное
одобрение кредитов



**Минус один
приезд в офис**



Улучшаем продукт

Повышаем средний чек

За счёт платных анализов
и дополнительных услуг



Заказчик

+50%

Конкуренты

Оцениваем персонал



**Слушаем записи
диалогов**



**Сопоставляем
с продажами**








**Ставим
диагноз**

А лечение выбирает клиент

Один заказчик уволил
всех безнадёжно
«больных» менеджеров
в питерском офисе.

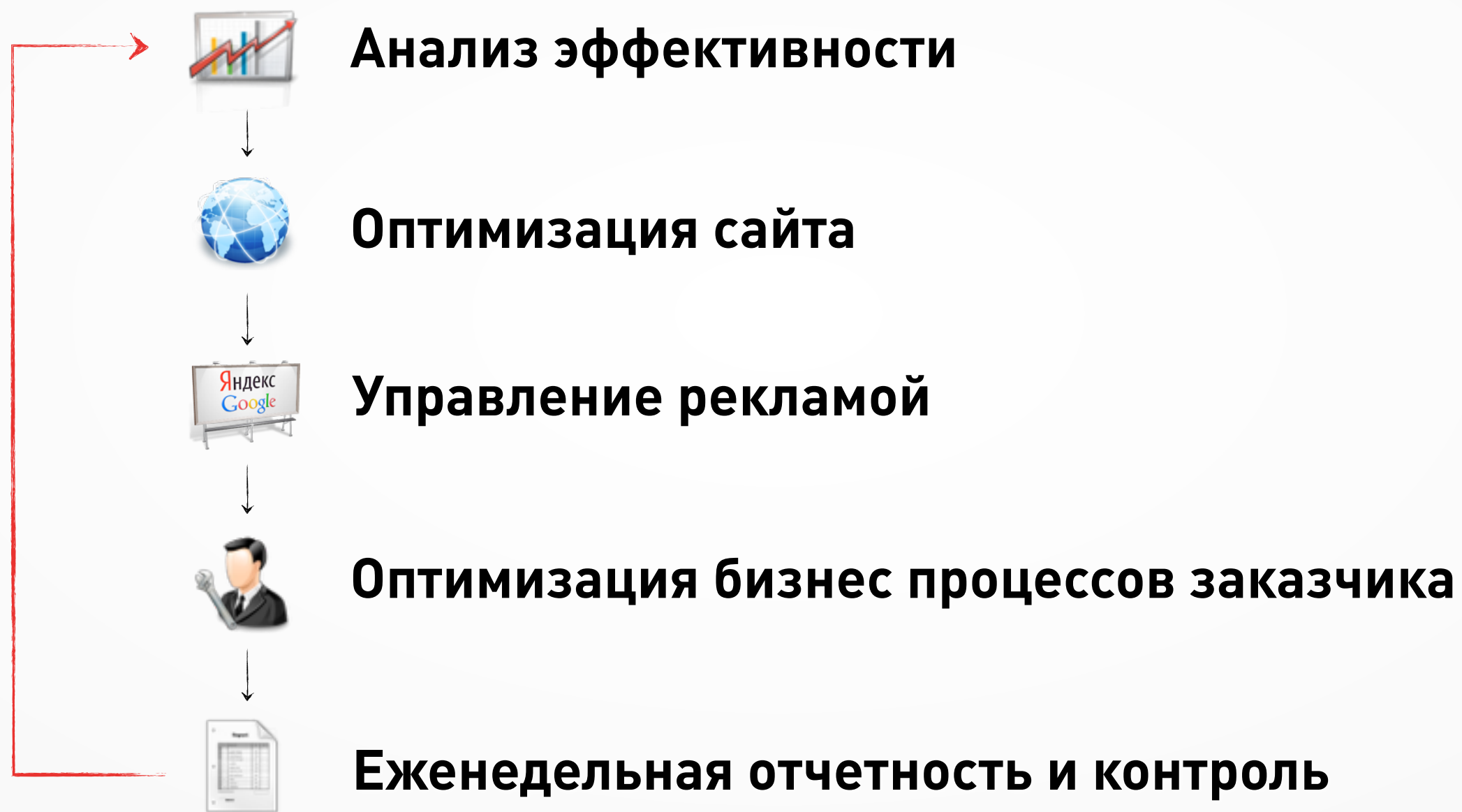


Так мы начали работать над ВСЕМИ ЭТАПАМИ воронки продаж

-  Управление кампаниями
-  Повышение эффективности сайта
-  Привязка звонков к кампаниям
-  Улучшение сценариев разговора
-  Повышение доходности продукта



И это привело к рождению **КОМПЛЕКСНОГО** подхода



Но наша структура **мешала** комплексной работе



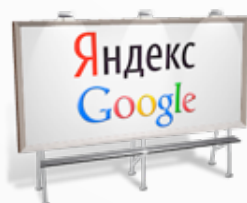
**Отдел
поддержки**



**Отдел
дизайна**



**Отдел
технологов**



**Отдел
рекламы**



**Отдел
SEO**



**Отдел
копирайтеров**

Тогда мы...

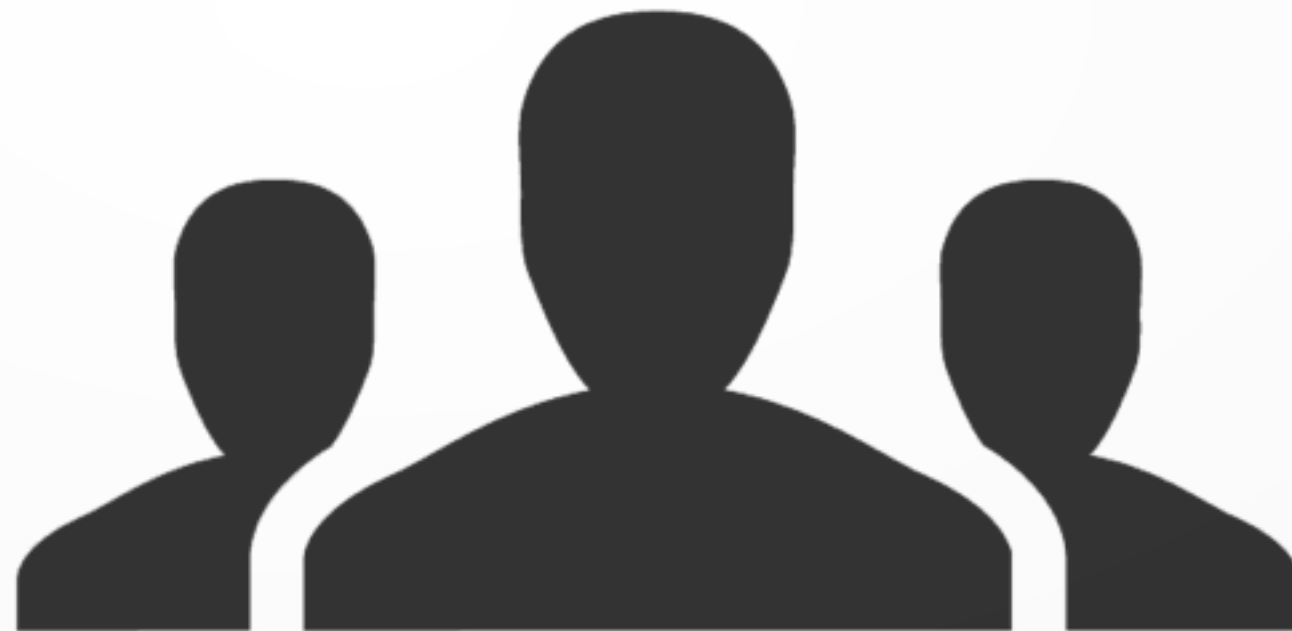
убили отделы



2011 г.

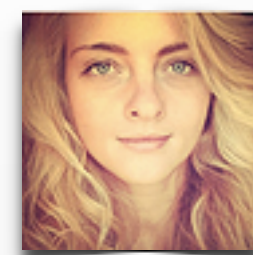
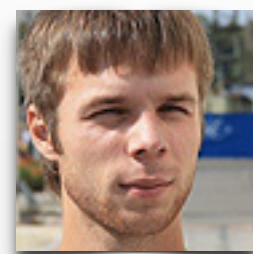
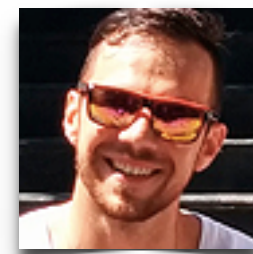
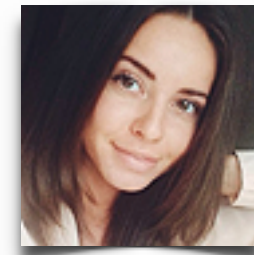
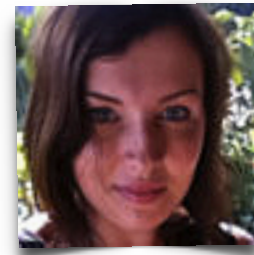
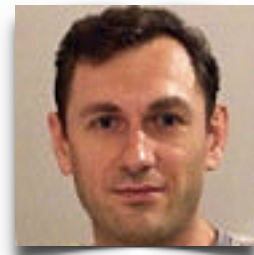
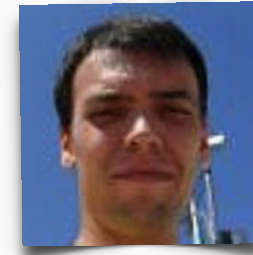
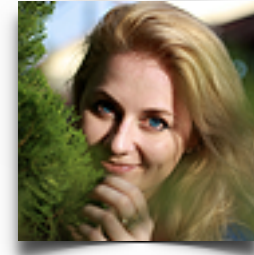
И создали

ВЫДЕЛЕННЫЕ **КОМАНДЫ**



Группа специалистов на проект

Набираем команды из наших сотрудников

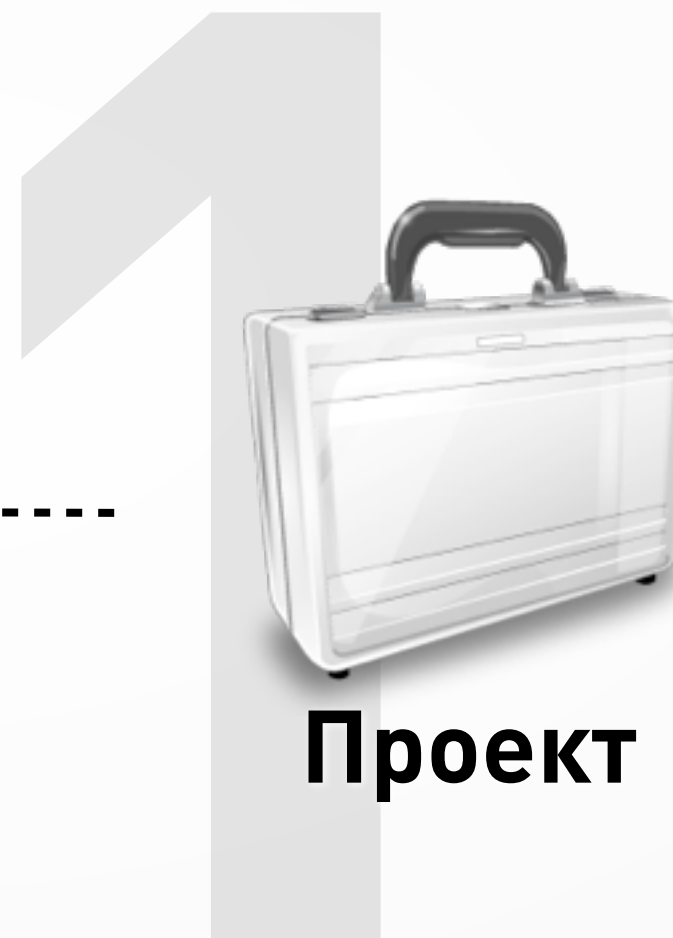


уже **60**
человек

Основа команды — джедай

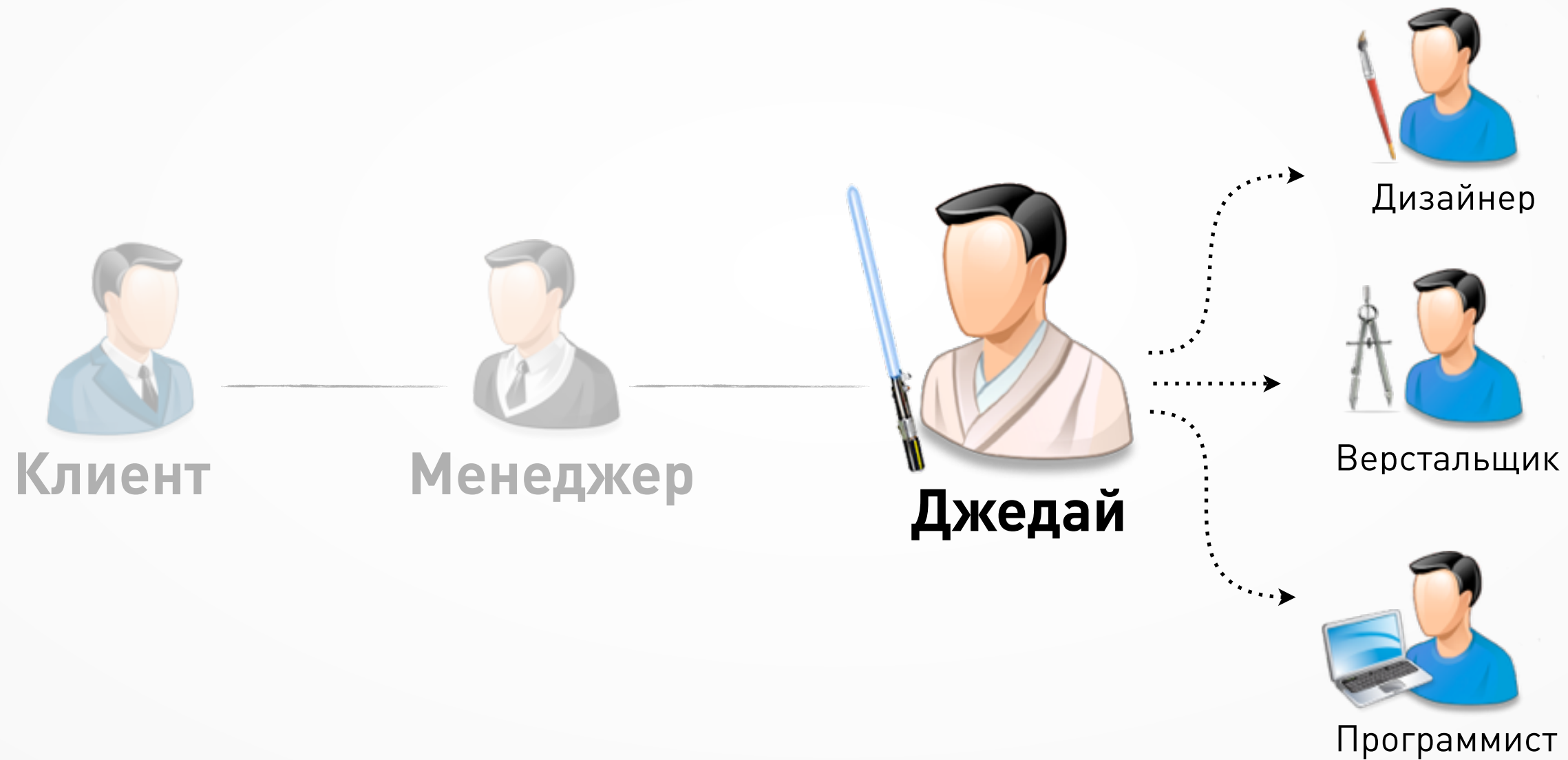


Ведёт только 1 проект



И делает всё сам,

а что не делает — передаёт специалистам

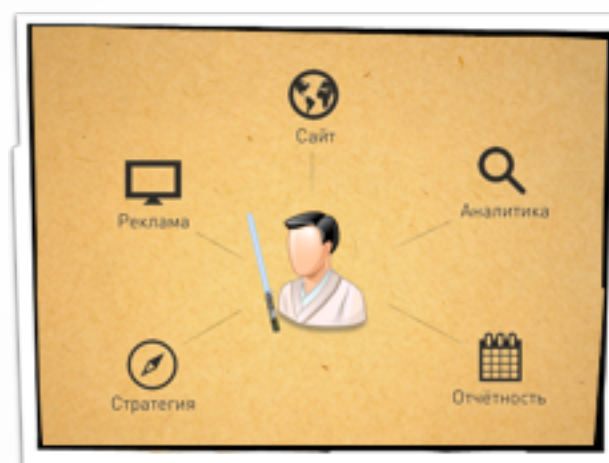


Джедайство сработало!



1 джедай — 1 проект

+



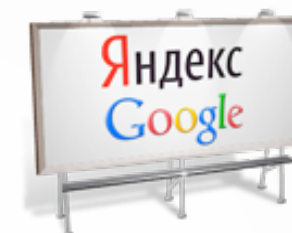
Делаю всё сам

=



1-й результат

Привлекли **300 млн. руб.** во вклады «РОСТ» банка



Октябрь 2010

425 тыс.

55 млн

Фев. 2011

918 тыс.

118 млн

Май 2011

3 млн

300 млн

Клиент больше, чем доволен

Работая с АйТи-Агентством, мы открыли стабильный канал привлечения вкладов физических лиц и за год увеличили их объем в 8 раз

Президент ОАО БАНК «РОСТ»

Артём Хенкин





**Оказалось, что внедрять
обратную связь **не так просто.****

**Это больше зависит
от клиента, чем от нас.**



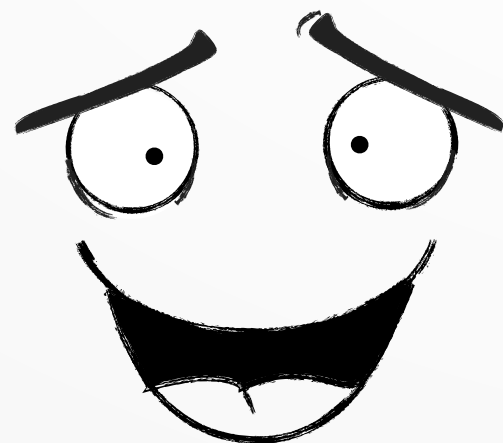
Сотрудники

Не понимают важности
и ничего не делают



Руководители

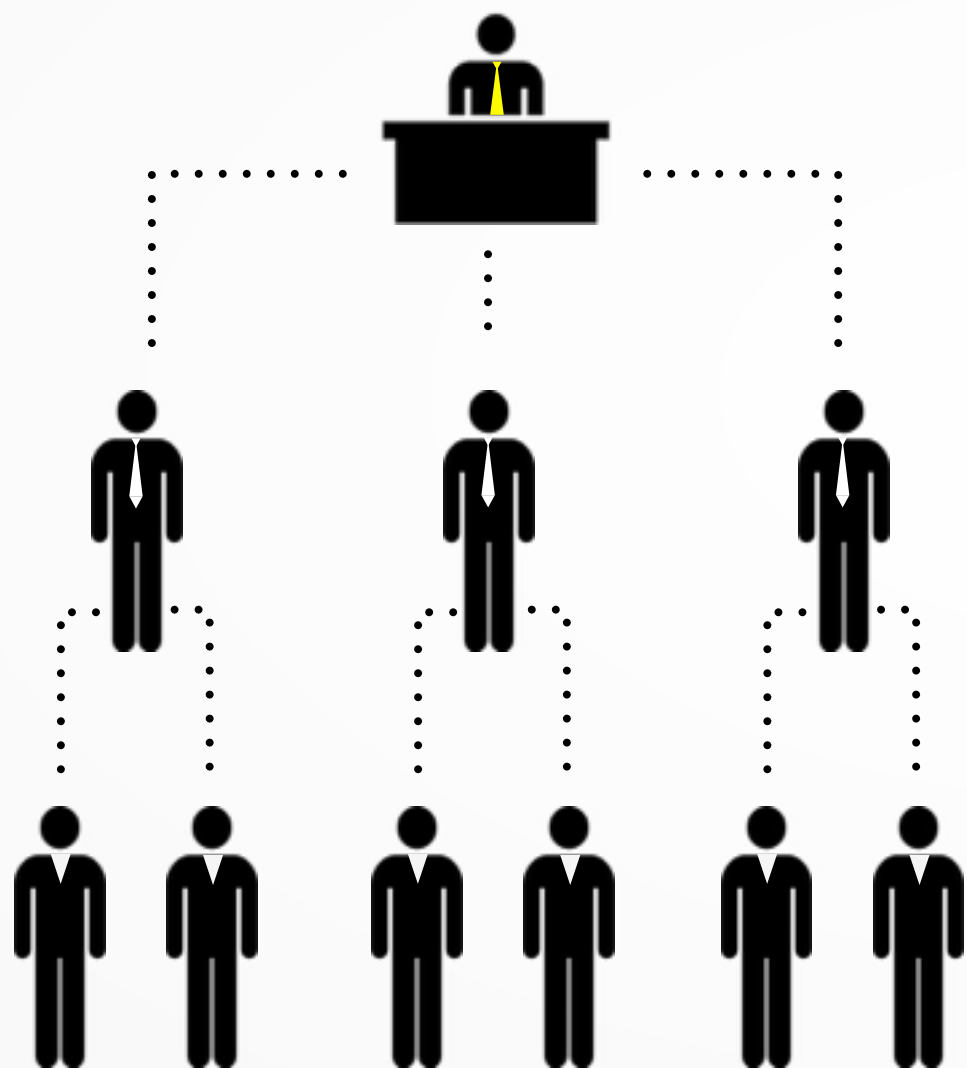
Понимают важность, но не критичность,
поэтому не мотивируют сотрудников



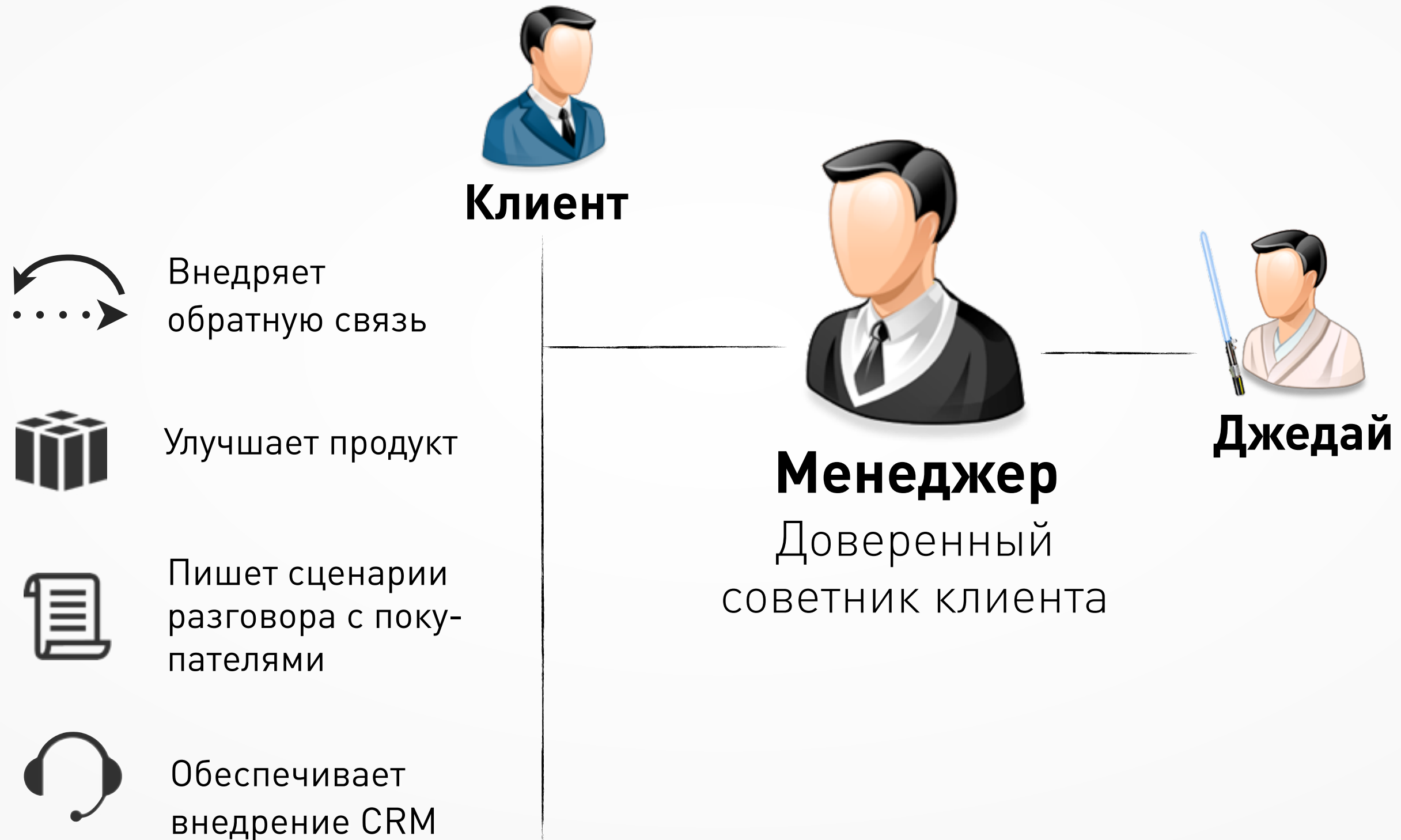
Собственник

Всё понимает, но **нет времени**
всем объяснять и внедрять

Клиенту
Требовался человек,
способный реализовать эту задачу,



Таким человеком стал менеджер



Но менеджер и джедай смотрели на проект **ПОД РАЗНЫМ УГЛОМ**



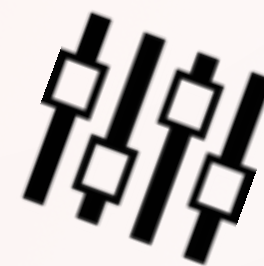
Менеджер



Техническая
реализация

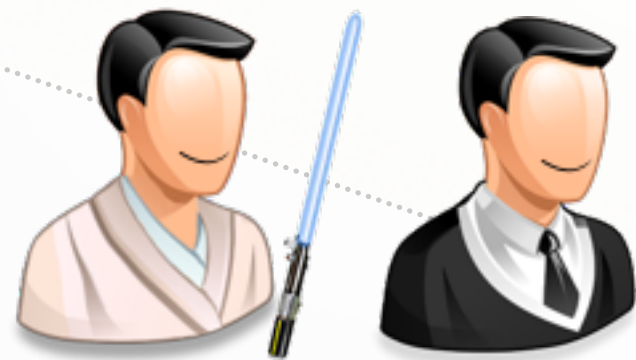


Джедай



Хотелки
клиента

Им требовался **наставник**,
чтобы фокусировать их усилия



Так появился **магистр** и вместе они стали **выделенной командой**

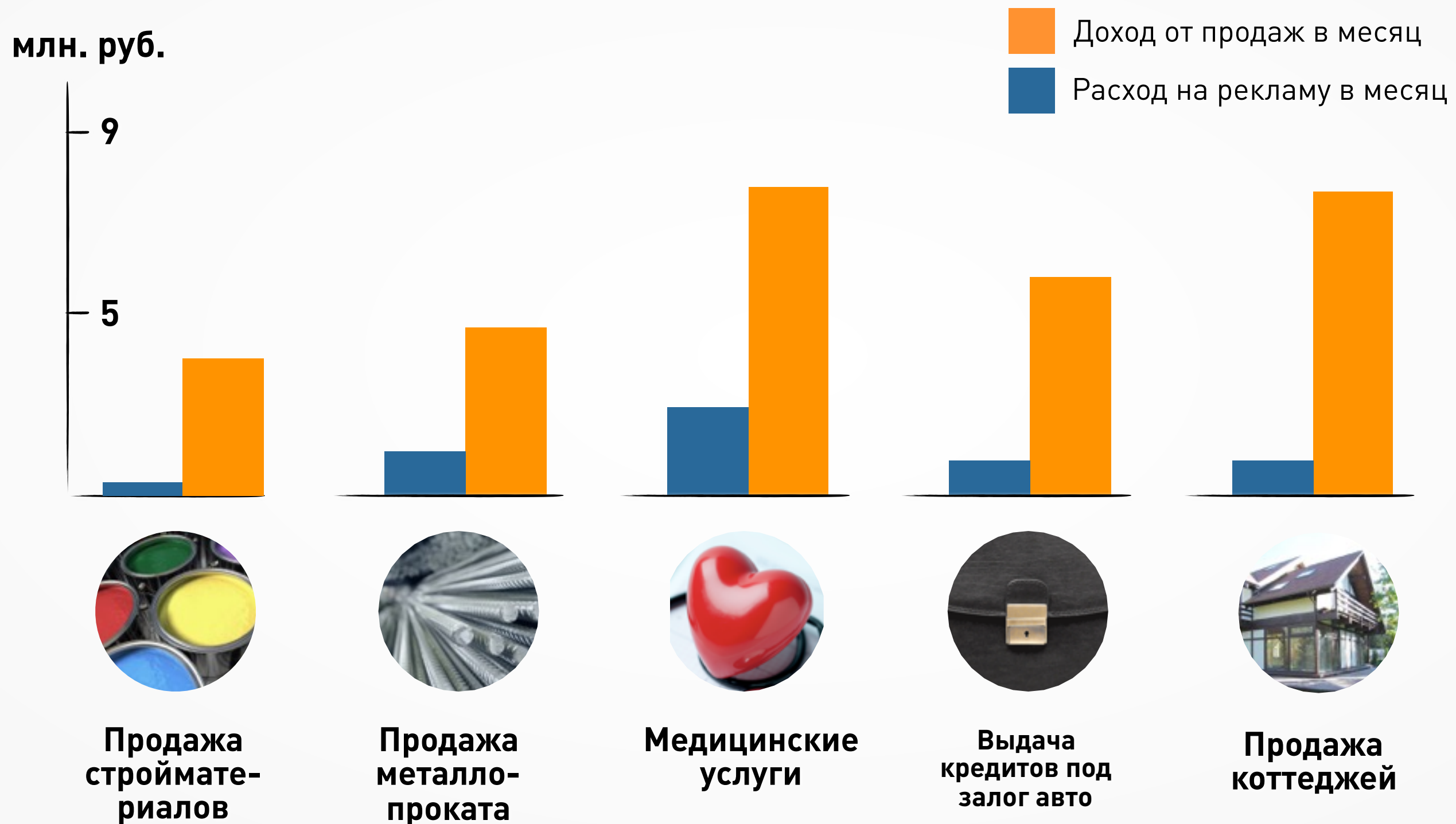


Задаёт видение проекта,
мотивирует и наставляет

А как это ПОМОГЛО клиентам



Доходы клиентов выросли



Значения дохода приведены с вычетом расходов на рекламу

Почему у других
Не так



Одни занимаются ТОЛЬКО стратегией



- Филин, нас все обижают.
- Станьте ёжиками.



Другие только реализацией



—Добавьте
розового



—И паучков



Мы строим стратегию и сами реализуем

Чтобы не получалось так



Стратегия



Результат

Так сформировались **принципы** нашей работы



Комплексный
подход



Выделенные
команды



Стратегия
и реализация

А отладив процессы, мы смогли ОТКРЫТЬ **о**фис на **Б**али



Клиентский офис



Центр маркетинговой
компетенции

2013 год: с чем мы сейчас работаем



Медиа-
планирование



Сайт



Call-центр



Единая база
данных



Стратегия



КОМПЛЕКСНО

Мы можем



Создать
всё с нуля

или



Добавить то,
чего не хватает



Кирилл Касимский
управляющий партнер

kas@it-agency.ru
+7 495 646 61 37