

# 9

+

# Болезней роста агентств и фрилансеров



170M

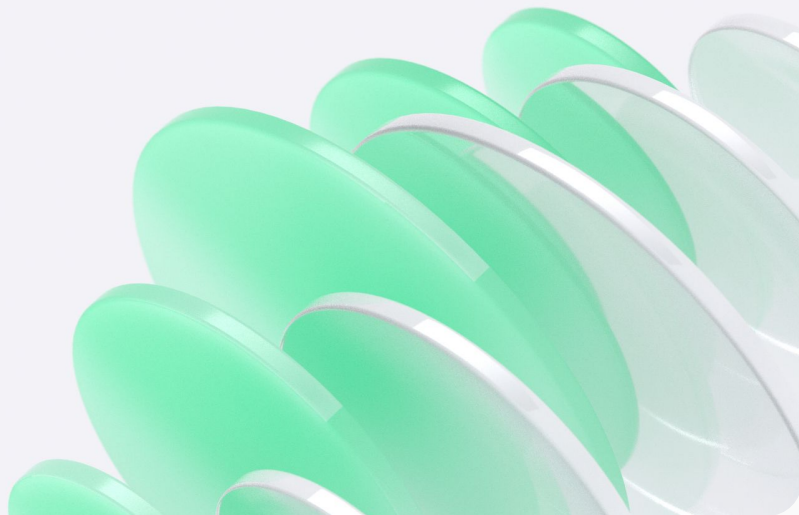
120M

90

- Branding
- Creative
- Performance
- UX/UI

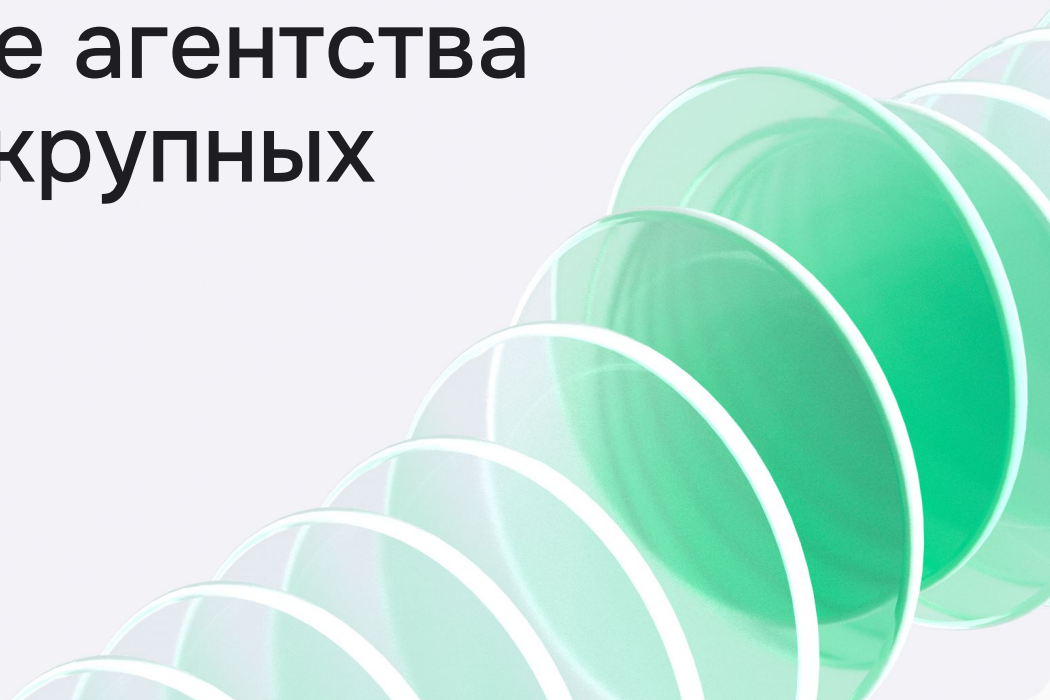
# Исходные данные

- Вы хотите вырастить компанию
- И вы осознали конечность своего ресурса



**01.** «Мы из провинции». Как побороть региональность и выйти на федеральный рынок

**Все успешные агентства работают на крупных клиентах**



# 01.

## Ценовая политика

- Вас любят. Низкая цена и самоотдача
- Нерационально низкие цены (от незнания)
- Нетворкайте со старшими
- Тащите цены к топу рынка
- Регулярно сбрасывайте микро-проекты

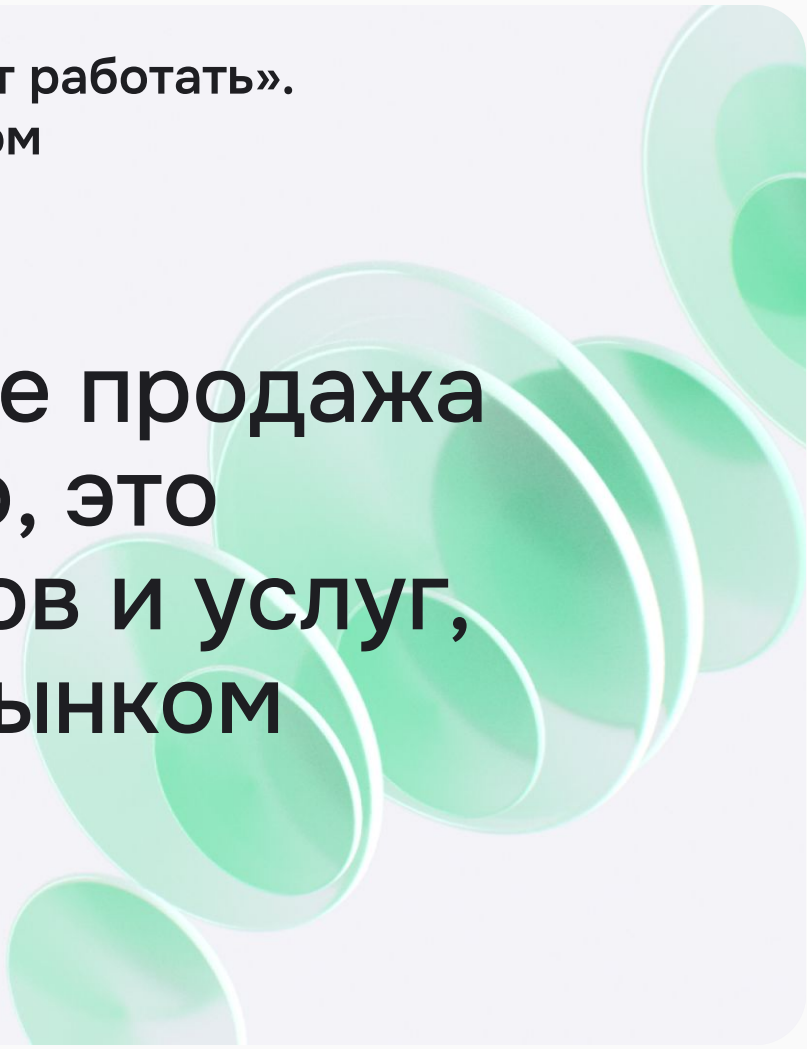
# 01.

## Топовые клиенты

- Не рассчитывайте на сарафан
- Стройте маркетинг (на ТОП)
- Создавайте каналы продаж (на ТОП)
- Мимикрируйте под хищников
- Кейсы как ступеньки
- Скоринг + приоритизация для крупных клиентов

## 02. «Реклама нужна тому, кто не умеет работать». Как начать заниматься маркетингом

**Маркетинг – это не продажа  
чего-то ненужного, это  
создание продуктов и услуг,  
востребованных рынком**



# 02.

## Маркетинг

>200 сайт.

>1 лида

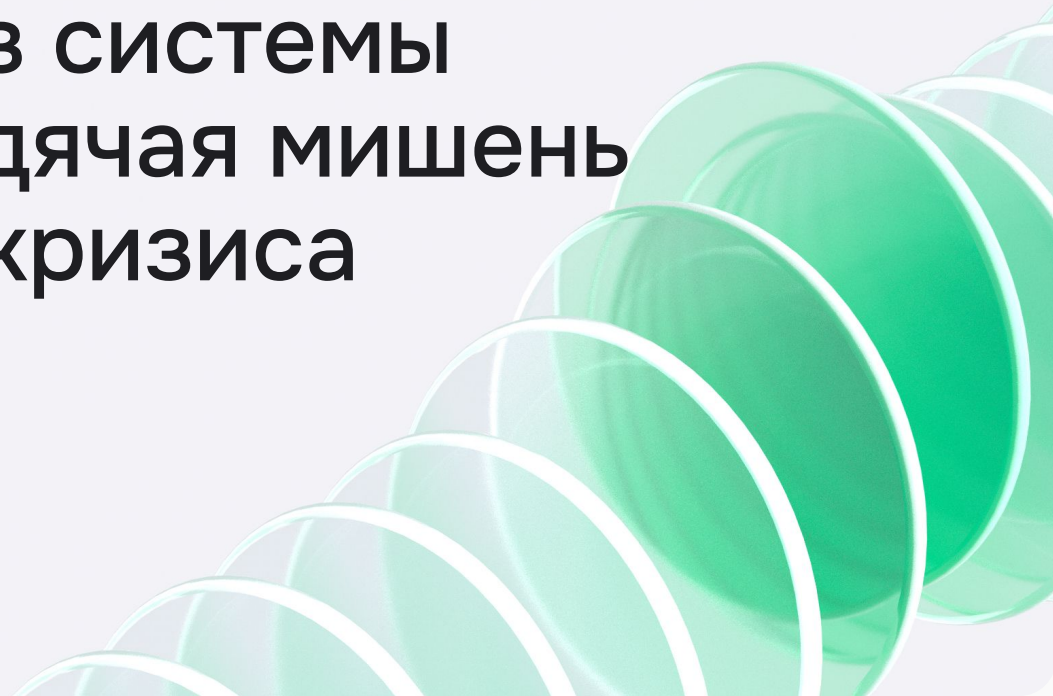
>1000 соц.сети

>500 просм.

- Входящие потоки клиентов — возможность выбора
- Первая система и выделенные люди в структуре
- Рейтинги Реклама в рейтингах
- Кейсы + распространение
- Контент: события—статьи—спец.проекты—интервью
- Свои медиа блоги/каналы/подкасты/влоги
- Внешние публикации
- Контент → ДИСТРИБУЦИЯ

**03.** «Хороший продукт сам продается». Как учиться продавать?

**Компания без системы продаж – сидячая мишень для первого кризиса**



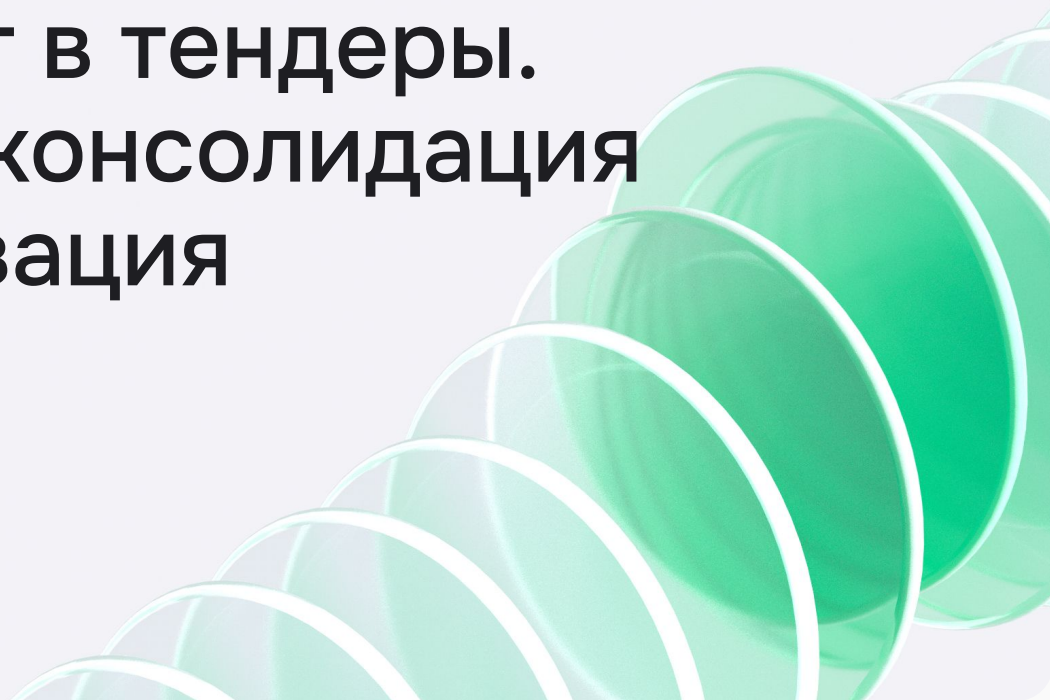
# 03.

## Продажи

- «Хороший продукт сам продается»
- Вторая система для формирования
- Как будет устроена система продаж?
- Отдельные люди на продажи. Где взять?
- Сейлзов/аккаунтов/биздевов
- Стремительный пресейл
- Активные продажи пока не поздно!
- Быстрые пути: допродажи, партнерки, аутрич

## 04. «У них там всё куплено». Как выйти на крупных клиентов через тендерные площадки

**Рынок уходит в тендеры.  
Укрупнение, консолидация  
и национализация**



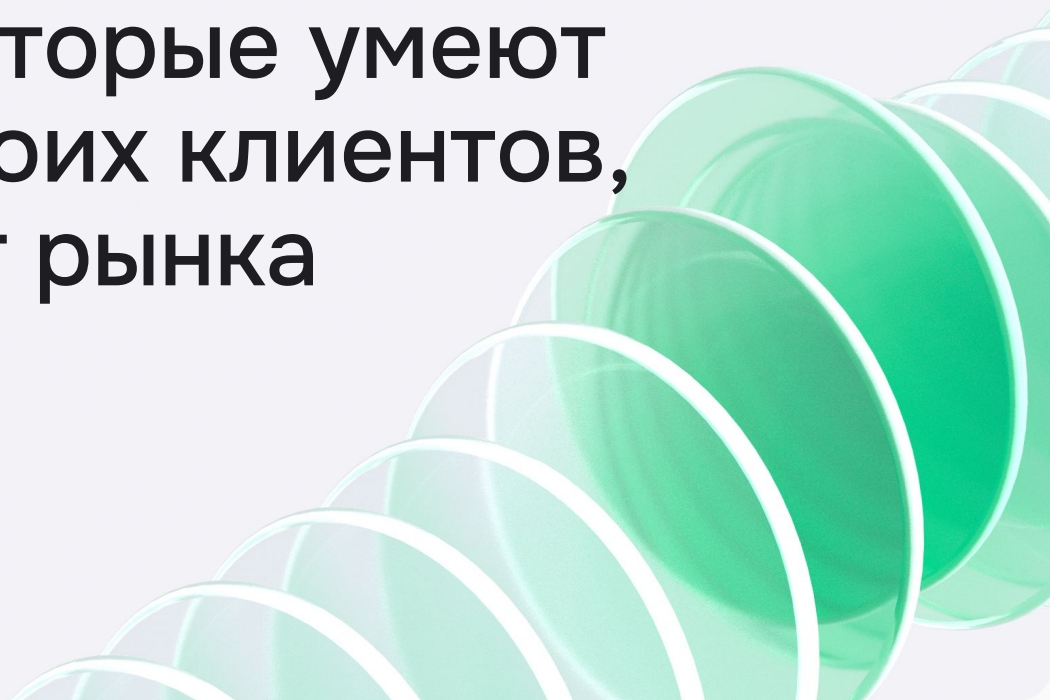
# 04.

## Тендеры

- Коммерческие: попасть в листы, участвовать
- ФЗ: мониторить, участвовать
- Подготовка компании к критериям
- Четкий скоринг: идем/неидем
- Закупщик

**05.** «Вас много, я одна». Как выстроить клиентский сервис и работать на удержание

**Компании, которые умеют  
развивать своих клиентов,  
не зависят от рынка**



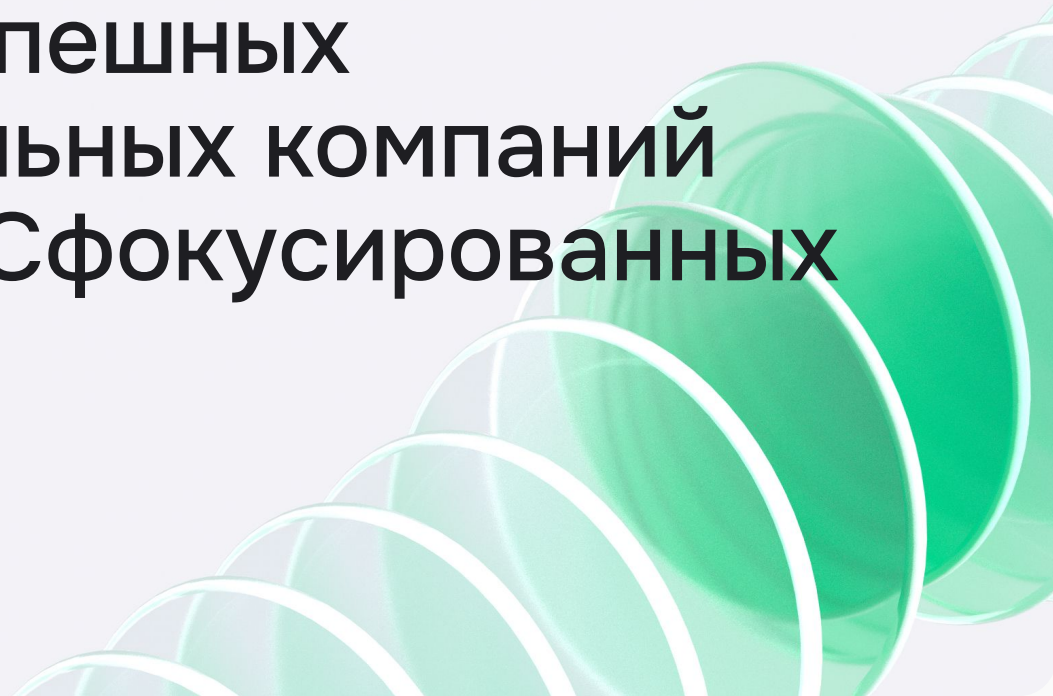
# 05.

## Развитие клиентов

- Сделать разовый проект — провал (
- Рекуррентные платежи (или крупные клиенты)
- Клиентский сервис
- Метрики (LTV), ответственные, мотивация
- Методы развития: стратегия проектов, NPS, беклоги, работа на бизнес-показатели и т.д.

## 06. Специализация VS расфокус

**Примеров успешных  
многопрофильных компаний  
все меньше. Сфокусированных  
все больше**



# 06.

## Специализация VS расфокус

- Одна точка приложения усилий маркетинга и продаж
- Но нет апсейла/кроссейл (рекуррентные платежи)
- Центры экспертизы и HR
- Специализация по услугам
- Фокус-отрасли

## 06. Специализация VS расфокус

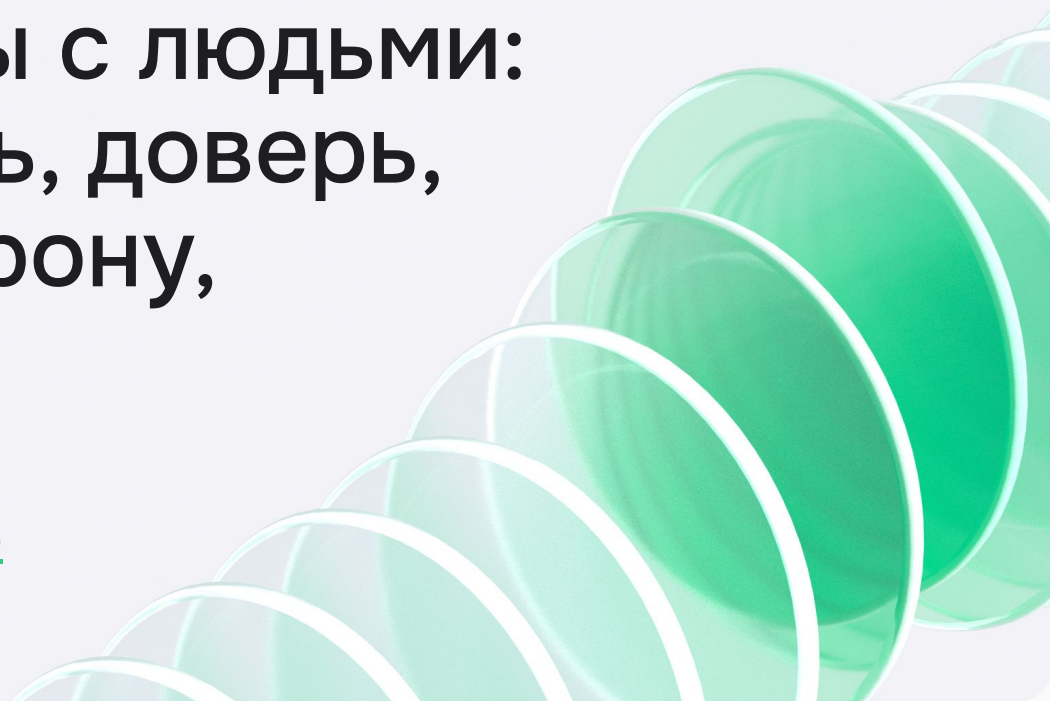
**НЕ ПЛОДИТЕ  
НИЧЕГО ЛИШНЕГО!!!**



## 07. «Всё сам!». Как учиться делегировать и доверять людям

Магия работы с людьми:  
найди, поверь, доверь,  
отойди в сторону,  
не мешай

[Статья про делегирование](#)



# 07.

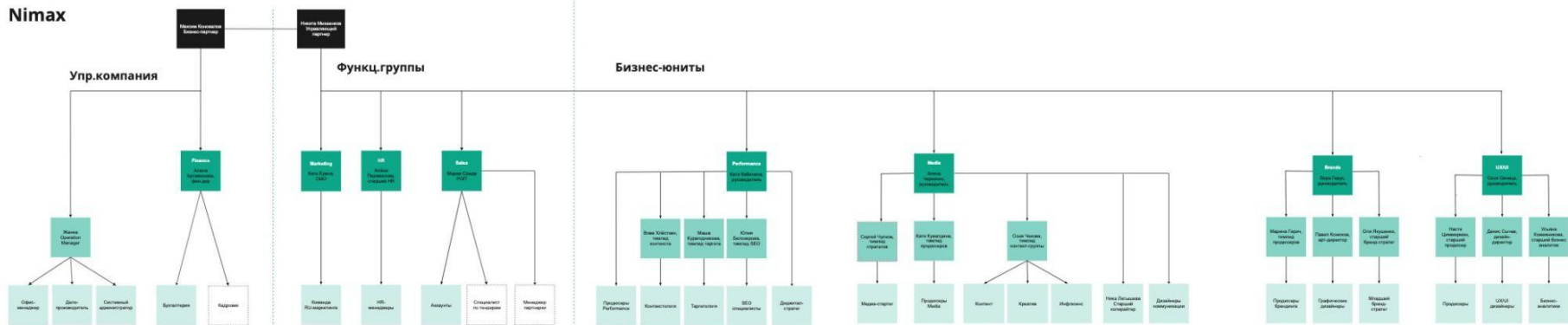
## Всё сам!

- Запарка – грех (
- Ставьте задачи команде и освобождайте себя
- Учитесь и тренируйтесь делегировать
- Ставьте цели, планируйте, работайте с людьми
- На каждом этапе развития компании роль фаундера меняется
- Стройте орг.схему

[Пособие от А. Володина](#)

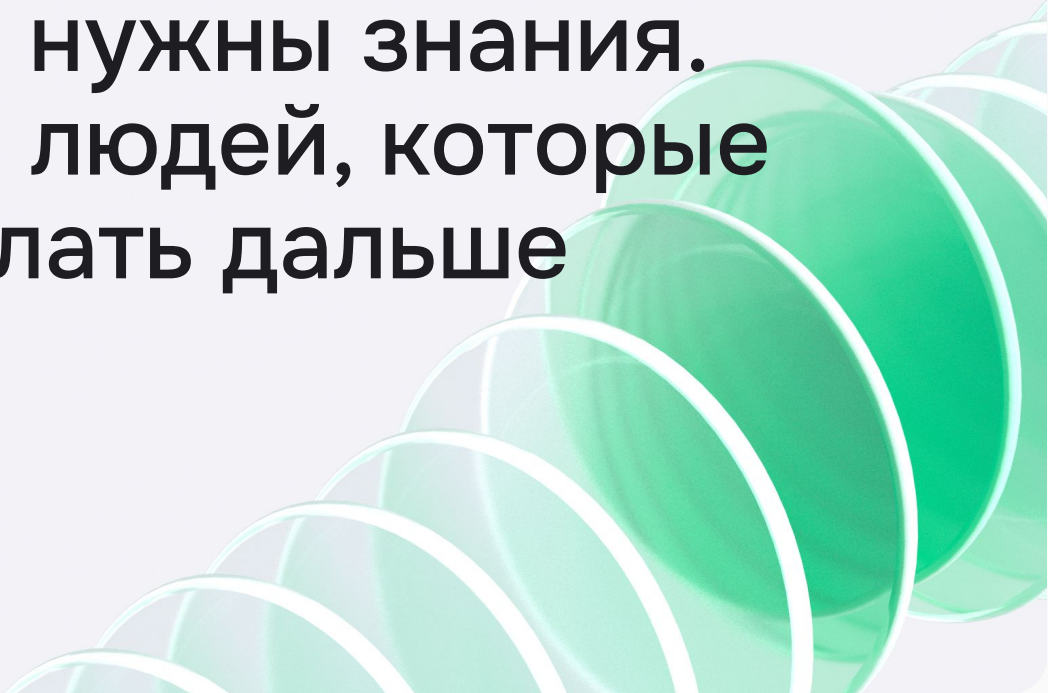
# 07.

Nimax



**08.** Мы не учимся, мы уже всё умеем!

**Для развития нужны знания.  
Вокруг много людей, которые  
знают, что делать дальше**



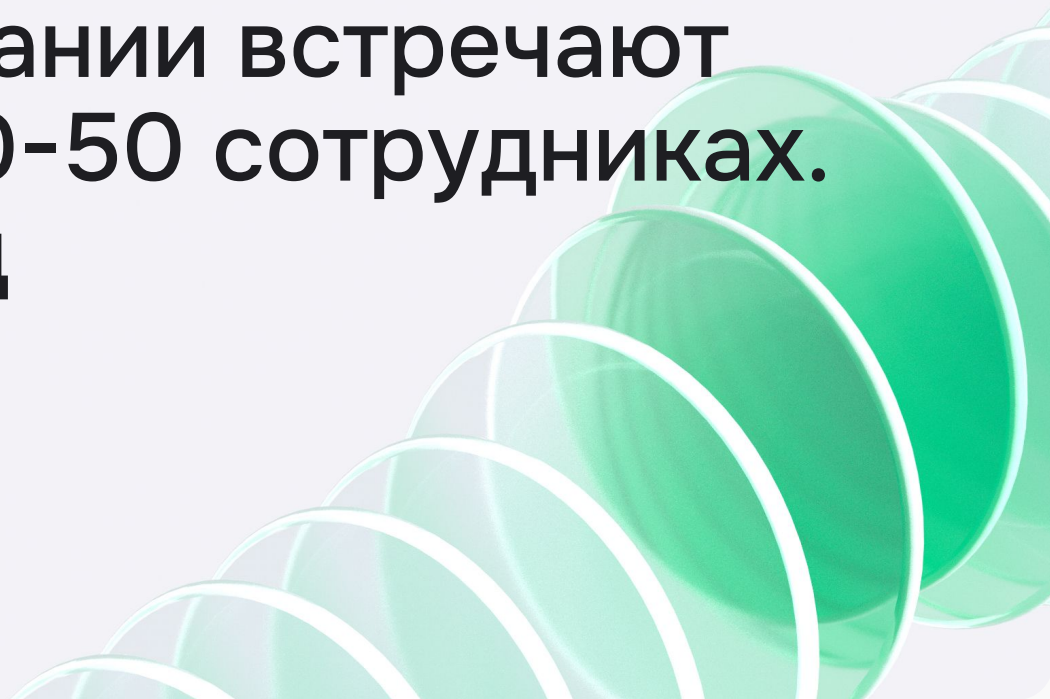
# 08.

**Мы не учимся, мы уже всё умеем!**

- Не начинайте бизнес без опыта
- Много работы = мало знаний. Планируйте обучение
- Нетворкинг — это не про продажи, а про знания
- Конференции, семинары, вебинары потоком
- Созвоны/встречи с конкурентами
- Команда поддержки: консультанты, психологи, тренеры, акселераторы
- Сообщества R-Founders, Marcom Club, Галеры
- Вовлекайте во все это head-команду

## 09. Наступление захлебнулось

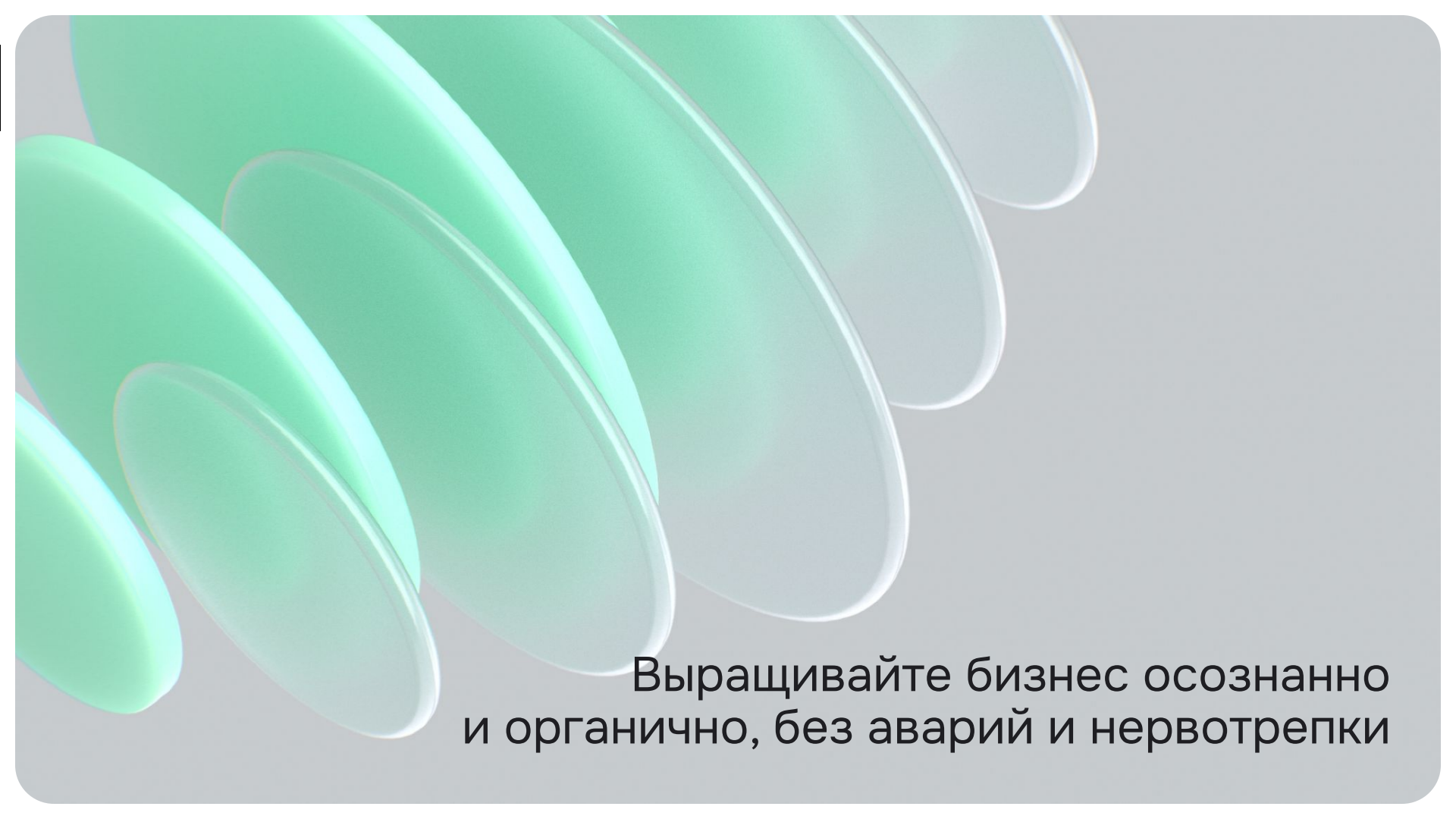
**Многие компании встречают  
«стену» на 30-50 сотrudниках.  
Откаты назад**



# 09.

## Наступление захлебнулось

- Усилить базу: число лидов / продаж
  - Сначала избыток клиентов и денег, потом рост
  - Ограничение доли топ-клиентов 10-20%
  - Фот и расходы догоняют выручку
  - Четкая система учета денег со старта
- [Шаблоны от Нескучных финансов](#)
- Развитие HR-системы
  - Синхронизация: цели, стратегия, OKR



Выращивайте бизнес осознанно  
и органично, без аварий и нервов

Всё!

# Спасибо!

[Сломай и сделай нормально](http://nimax.ru)  
[nimax.ru](http://nimax.ru)