

Как построить успешное digital-агентство в 2025-м году

nimax+



elama

5 августа

Nimax Brand Experience Agency
Проектируем впечатления



Никита Михеенков
CEO Nimax

Опыт, советы и практические рекомендации

150M

200M

70+

- Performance
- Creative

Трёхстороннее давление на рынок

Рынок —————> рыночный кризис, кл. ставка

Рынок труда —————> растущий разрыв между ЗП
и возможностями клиентов

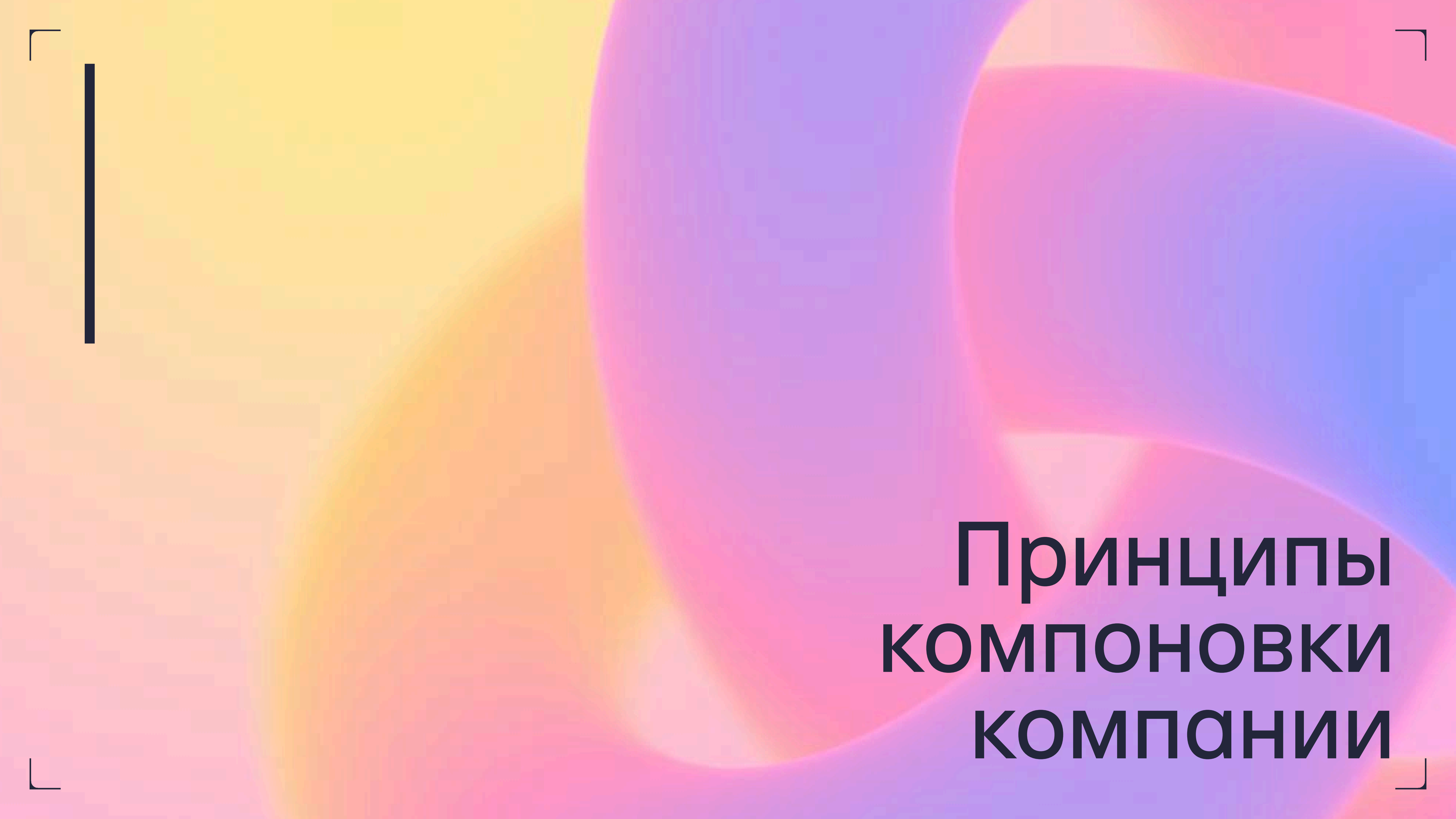
Технологии —————> конкуренция с AI-шкой

Не все ощущают кризис

Небольшие
и недорогие
компании

Крутые
компании
с верной
стратегией

Налоговые
беспредель-
щики



Принципы компоновки компании

~~Бизнес должен
расти, если
не растете вы,
растут ваши
конкуренты и т. д.~~

Принципы на 2025-й год

- 01 Компактность и оптимизация
- 02 Исправление ошибок
- 03 Готовность к росту
- 04 Оптимальная конфигурация

01. Компактность и оптимизация

- ✦ Минимально необходимый размер (не на вырост)
- ✦ Простая структура без избытка
- ✦ Устойчивая экономика сейчас
- ✦ Устранены все расходы, потери, неэффективности
- ✦ Все услуги/направления прибыльны или закрыты

02. Исправление ошибок

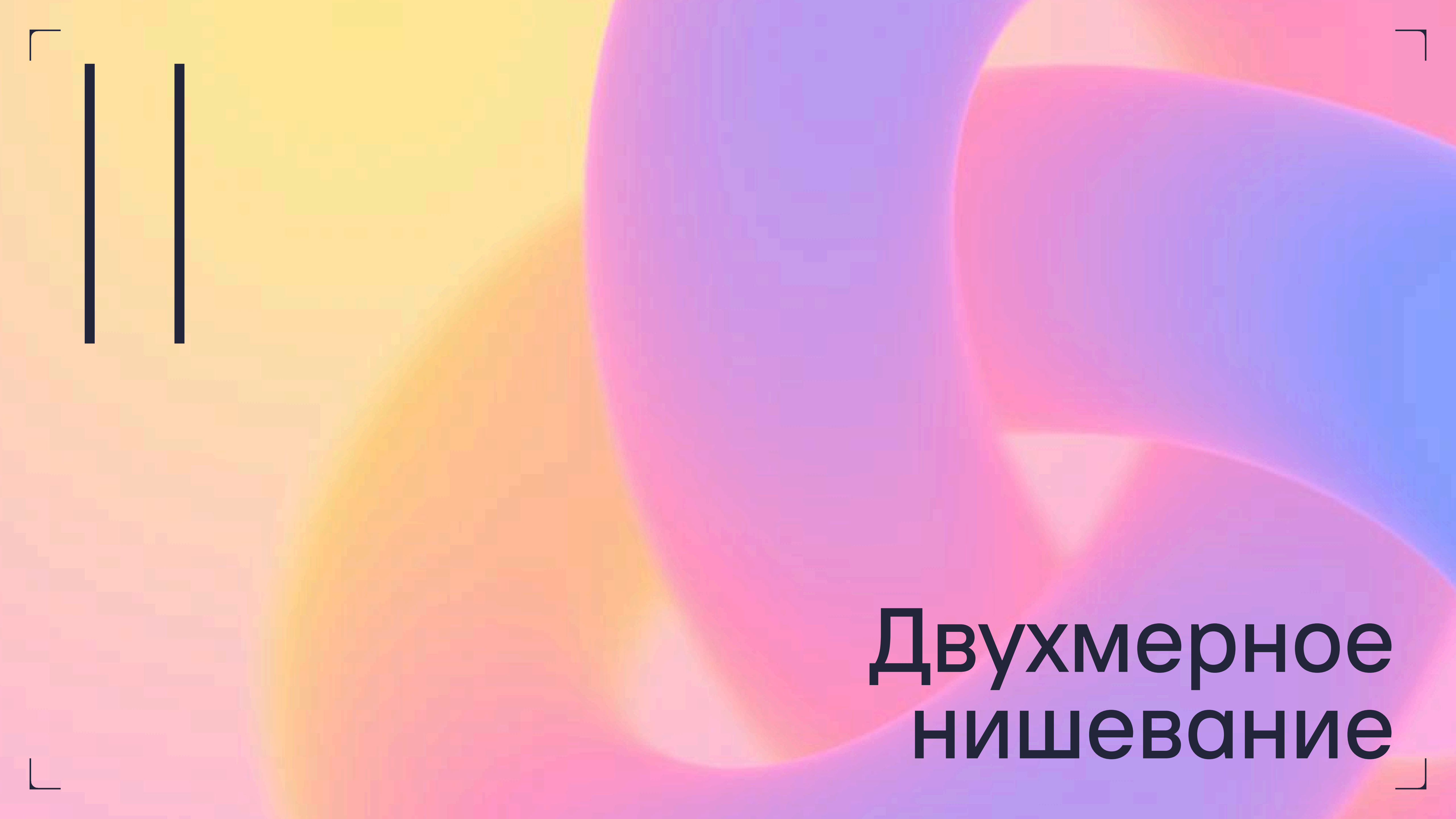
- ✦ Кризис все спишет
- ✦ Исправить структурные ошибки
- ✦ Исправить кадровые ошибки
- ✦ Выйти из невыгодных партнерств, бизнесов и т.д.
- ✦ Сбросить все, что тянет вас вниз

03. Готовность к росту

- ✦ Быть готовым к рывку
- ✦ Спортивная форма компании
- ✦ Сохранена основная функциональность компании
- ✦ Обновленное позиционирование, сайт, новые услуги
- ✦ Настроенный маркетинг, проверенные каналы привлечения
- ✦ Мощные продажи, которые работают даже в кризис

04. Оптимальная конфигурация

- ✦ Компактный размер, не требующий уровней менеджмента
- ✦ Есть возможность выделить людей на основные функции
- ✦ Рентабельность 20-40%, фокус на ней (не на размере)
- ✦ 20-40 человек
- ✦ Рост только при ЖБ уверенности в бизнес-модели



Двухмерное нишевание

Нишевание

Сфокусированные компании лучше развиваются и добиваются больших успехов. Ими легче управлять.
Фокус дает понимание, что делать

Преимущества фокуса

- ✦ Одна точка приложения усилий маркетинга
- ✦ Одна точка приложения продаж
- ✦ Один центр экспертизы
- ✦ Поиски сотрудников одного специализации

Все это про концентрацию усилий!

Двухмерное нишевание



Примеры

- ✦ Разработка для экосистем
- ✦ Дизайн для финтеха
- ✦ Перформанс для недвижки
- ✦ Визуализации для недвижки

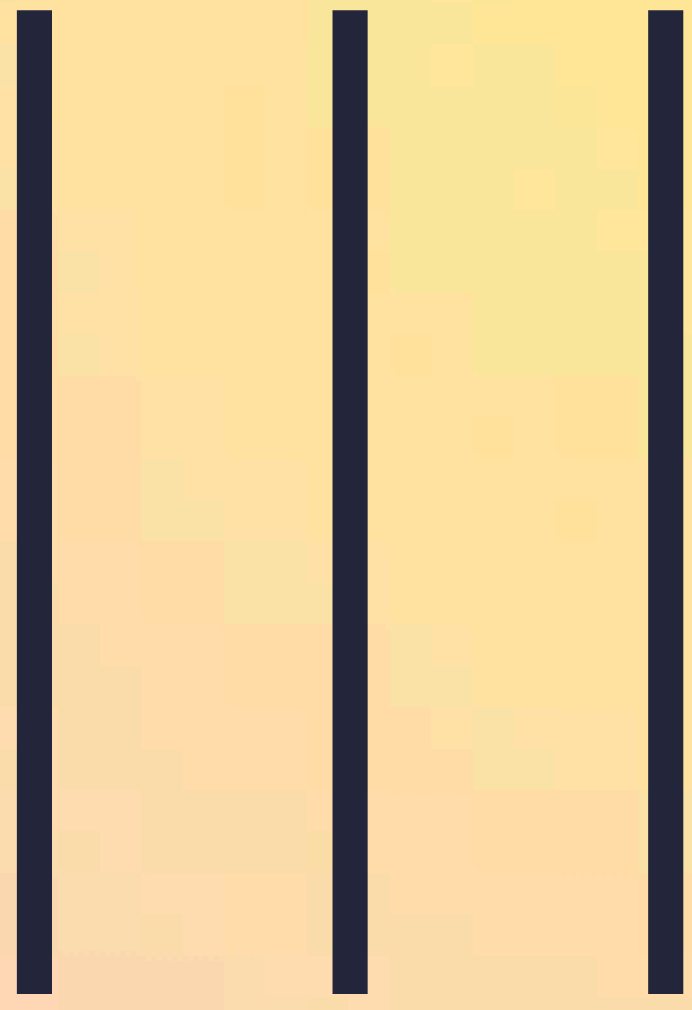
Лимиты

- ✦ Услуг может быть 1-5, лучше синергичных
- ✦ Фокус отрасль лучше одну, максимум 3 близких

Расфокус

Массовая проблема рынка:

Строим компанию...
но тут появляется
великолепная идея...



Маркетинг

Основа маркетинга

Самое время переосмыслить
компанию, найти свой фокус
и четкое позиционирование.
Сразу станет понятно, что делать

Методы привлечения

Для сложных и дорогих услуг хорошо работают форматы, обеспечивающие близкий и доверительный контакт, формирующие экспертность

Лучшие методы привлечения 2025

- ✦ Участие в конференциях
- ✦ Свои события: митапы, вебинары и т. д.
- ✦ Мероприятия для своих клиентов
- ✦ Инфлюенс-маркетинг (имитирует рекомендацию)
- ✦ Контент-маркетинг с ограничениями: мощные целевые инфоповоды с сильной дистрибуцией

W

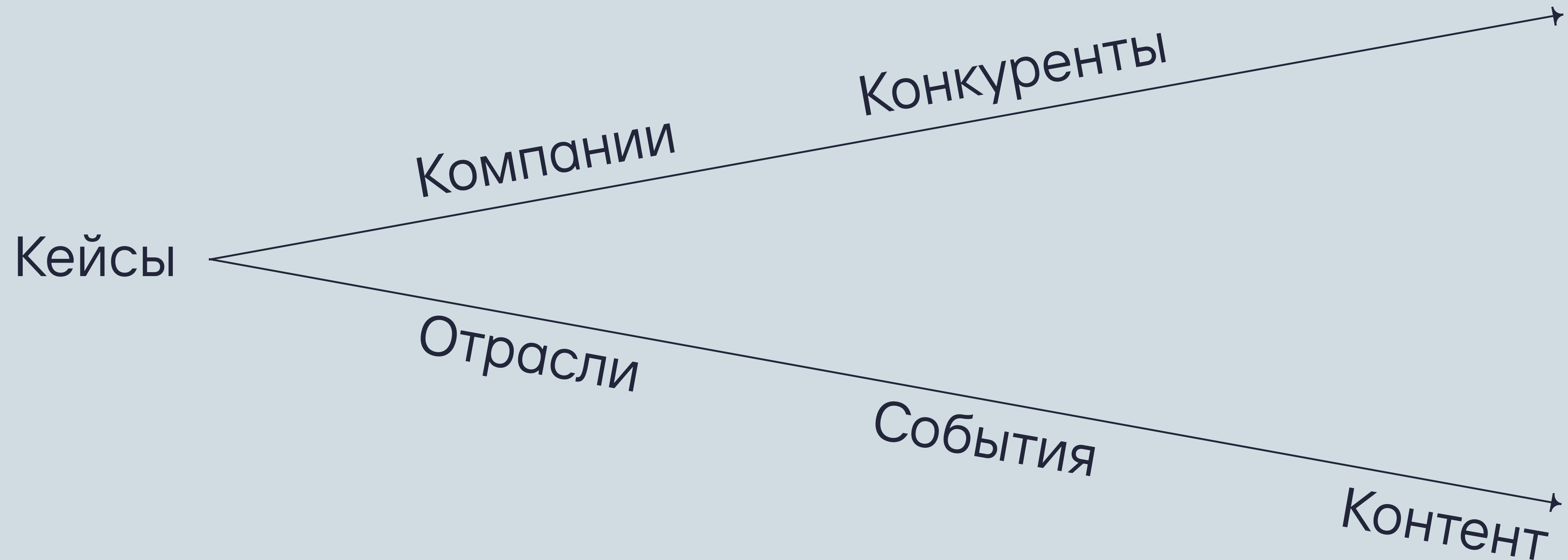
Продажи

Но важнее всего
сейчас активная
и мощная система
продаж

Система продаж

- ✦ Быстрая и четкая система обработки входящих
- ✦ Опытные сейлзы + эксперты на сделках
- ✦ Умение искать клиентов на рынке, аутрич
- ✦ Работа с тендерами
- ✦ Работа с партнерами

Как делать исходящие?



Как делать тендеры

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

Развитие клиентов

- ✦ ОТНОШЕНИЯ
- ✦ Отдельные люди: аккаунты
- ✦ Развитие на уровне проекта
- ✦ Развитие на уровне клиента
- ✦ Развитие в бизнес-системе клиента
- ✦ Использование связей клиента
- ✦ Методы: стратегия проектов, NPS, беклоги, кофе, гости, подарки т. д.

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

Создайте активную
систему продаж
и развития клиентов.
Не будьте сидячей
мишенью



**АВТОНОМНОСТЬ,
роль СЕО**

**Я топлю за автономность
бизнеса и снижение роли
фаундеров. Но в кризисных
ситуациях, наоборот,
важно ручное управление
и полное включение**

Возможные роли фаундера

- ✦ CEO, менеджмент
- ✦ Супер-сейлз
- ✦ Супер-пиарщик
- ✦ Первое лицо, нетворкер
- ✦ HR

Возможные роли фаундера

✦ CEO, менеджмент

✦ Супер-сейлз

✦ Супер-пиарщик

✦ Первое лицо, нетворкер

✦ HR

**Личный бренд руководителя —
только если команда уверенно
держит другие роли**

W

Сотрудники и AI

От личных убеждений
и отношения к AI зависит
будущее компаний и личное
профессиональное будущее

Угрозы

- ✦ Где сейчас люди, которые делали расшифровки?
- ✦ 98% сокращения работы переводчиков
- ✦ Массовые сокращения операторов поддержки и колл. центров
- ✦ Сокращения разработчиков
- ✦ Вероятность ухода Performance в автоматические режимы
- ✦ Большинство услуг агентств под вопросом

Еще есть люди, которым кажется, что это хайп!
Но нет. Это индустриальная революция

Что хотим от AI?

- ✦ Просто удобнее работать или меньше работать?
- ✦ Нет. Мультипликаторы эффективности: $\times 2$, $\times 3$ и т. д.
- ✦ Сокращение сроков и цены проектов
- ✦ При росте или без падения качества

Найма больше не будет, весь
дальнейший рост за счет AI

HR-команды не будут искать
людей, они будут усиливать
имеющихся обучением
и снабжением AI-инструментами

Блок на найм людей с негативом в отношении AI и без опыта работы с AI

И в скором времени без сформированной рабочей среды в AI

Стремитесь
к высокой
рентабельности,
а не к большому
размеру и риску

Спасибо!



@mikheenkovnews