

Устройство Nimax и кризисы

Пути развития digital-агентств в кризис

Ситуация

Внешние факторы

Долгосрочная стагнация на 2+ лет, без резких спадов. Прогноз.

Снижение числа качественных и свободных заказов на внутреннем рынке. Наблюдаем.

Исход потенциальных клиентов нашего профиля (IT) из страны. Произошло.

Внутренние факторы

Медленное снижение оборотов компаний, резкие флуктуации оборотов отделов. Наблюдаем.

Снижение и нестабильность имеющегося потока заказов. Наблюдаем.

Потребность сотрудников в релокации в сочетании с remote-подходами. Прогноз.

01 Как устроен Nimax Маркетинг



Система маркетинга

Система продаж

**Наличие, эффективность и устойчивость
этих систем — основа здоровой экономики
компании, особенно в кризис**

В кризис всегда сжимается входной уровень воронки. Количество заказов должно быть с запасом. Возможность выбирать клиентов

Маркетинг в Nimax

- Выделенная команда, много лет работы.
- Маркетинг директор, 2 PR-щика, 2 дизайнера.
- Вовлечение performance-команды.
- Непрерывная разработка сайта.
- Аналитика.

Сапожники в сапогах

- Публикации в блоге и внешних СМИ.
- Спецпроекты: плакаты, конкурсы, микро-сайты ...
- СММ + таргет + инфлюенс.
- Возвращающий и подогревающий Performance.
- SEO.
- Тщательная работы с рейтингами.
- Регулярный выпуск кейсов + Behance.
- Youtube-канал.
- Мероприятия для новых и текущих клиентов.

Сапожники в сапогах

- Публикации в блоге и **внешних СМИ.**
- Спецпроекты: плакаты, конкурсы, микро-сайты ...
- **СММ + таргет + инфлюенс.**
- **Возвращающий и подогревающий performance.**
- **SEO.**
- **Тщательная работы с рейтингами.**
- **Регулярный выпуск кейсов + Behance.**
- **Youtube-канал.**
- **Мероприятия для новых и текущих клиентов.**

Сапожники в сапогах

- **Ветка PR для нужд HR.**
- **Англоязычная ветка маркетинга.**
- **PR первых лиц.**

2056

Отобранных лидов в 2021 году.

Что это дает

- **Возможность выбирать клиентов.**
- **Возможность держать высокие цены.**
- **Возможность переживать кризисы со снижением потока.**
- **Автономность.**

Когда начинать?

- Если начнете сегодня, через год скажете себе большое спасибо.
- Но сейчас вам это не поможет, скорее принесет расходы.

Куда идет Nimax?

Мы идем от широкого PR на осведомленность к B2B-лидогенерации. Перестраиваем коммуникации на IT, запускаем ветку англоязычного PR

02 Как устроен Nimaх Продажи



В кризис число свободных заказов на рынке уменьшается сильнее, чем реальная потребность в работе. Работа где-то есть, но она вас не найдет сама)

Клиентский сервис в Nimax

- Совмещенные сейлзы-аккаунты.
- Продают и развивают клиента. Не ведут проекты
- Команда: РОП + 6 аккаунтов. Ищем биздева
- Фокус на развитии: апсейл + кроссейл.
- АМО-CRM.

Основные каналы продаж

- Повторные продажи: апсейл, кроссейл.
- Новые входящие клиенты из маркетинга.
- Рекомендации и сарафан.
- Newbiz-проекты у крупных/холдинговых клиентов.
- Партнеры.
- Тендеры.
- ТОП-продажи.
- Работа с базой.
- Активные продажи.

Основные каналы продаж

- Повторные продажи: апсейл, кроссейл.
- Новые входящие клиенты из маркетинга.
- Рекомендации и сарафан.
- **Newbiz-проекты у крупных/холдинговых клиентов.**
- **Партнеры.**
- **Тендеры.**
- **ТОП-продажи.**
- **Работа с базой.**
- **Активные продажи.**

Куда идет Nimax?

Мы фокусируемся на развитии текущих клиентов Nimax. Учимся делать активные и контролируемые продажи. Включаем аварийный режим системы продаж и экстремальную договороспособность.

03 Специализация



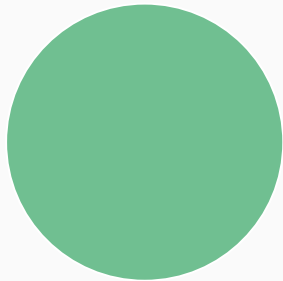
**В кризис страдает не весь рынок
равномерно. Есть безопасные и даже
выгодно-преобращающиеся отрасли и клиенты**

**Выбрать специализацию на чем-то
наименее поврежденном и затронутым
кризисом**

Специализация на услугах

- **Лучше всех делаем что-то одно.**
- **Сайты, дизайн, перформанс и т.д.**
- **Не упрощает продвижение.**
- **Усложняет апсейл/кроссейл.**
- **Только циклические и постоянные проекты.**
- **Упрощает структуру и менеджмент.**
- **Резко упрощает HR.**

Лучше всего чувствуют себя компании с длинными/циклическими проектами, а хуже всего компании с разовыми.



Это ключевое свойство компании со здоровой экономикой и устойчивостью к кризисам

Специализация на отрасли

- **Лучше всех делаем для кого-то.**
- **Банки, промышленность, IT и т.д.**
- **Резко упрощает продвижение.**
- **Накапливается уникальная экспертиза.**
- **Путь к продуктам или спец. услугам.**
- **Сужает рынок (временный довод).**
- **Не упрощает структуру и менеджмент.**
- **Не упрощает HR.**

Куда идет Nimax?

Мы окончательно позиционируемся на IT-отрасль (сейчас 70-80% оборота): стартапы, продукты, аутсорсинг, техни.

**Этот кризис абсолютно локален. В мире нет военных операций и backtoUSSR.
Мир живет как прежде**

Когда и как goGlobal

- Доля РФ в мировой экономике **2,8%**
- Регулярность и тяжесть кризисов
- Все яйца в одной корзине
- Уникальные способности русских специалистов.
- Амбиции и потребности сотрудников.
- Уровень и профессионализм клиентов.
- Многочисленные успешные примеры.
- Личный вызов и приключения)

Крутая и достойная задача по экспорту уровня digital-технологий, наших знаний и опыта, а также среды и смыслов IT-КОМЬЮНИТИ.

Куда идет Nimax?

Мы запустили сайт и начинаем продвижение на международных клиентов. Юрисдикция в Португалии. Фокус-сфера: IT. География: СНГ + ex-российские.

04 Резюме



Спасибо!

Пережидать нечего.

**Этот кризис не закончится сам,
только ваши усилия его остановят.**

Спасибо!

Сломай и сделай
нормально

nimax.ru