www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

ПОЧЕМУ ДЛЯ КОМПАНИИ УСЛУГА НА АУТСОРСЕ ВЫГОДНЕЕ, чем специалисты в штат?

21 успешный кейс реализации аутсорса

12 профессионалов своего дела

Все от запуска до автоматизации

Экономите 60% затрат на маркетинг

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

ЧТО ТАКОЕ АУТСОРС?

(OutSourcing)

И ЗАЧЕМ ОН ВАМ НУЖЕН

Аутсорс - Бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям процессов и функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов.

Примеры аутсорса, которыми Вы пользуетесь прямо сейчас:

Бухгалтерский учет и финансы: нет необходимости покупать доступы к базам, канцелярию и самое важное – уровень обслуживания такой же.

Логистический аутсорс: нет необходимости покупать в штат автомобили и нанимать курьера.

Услуги общественного питания:. Выездные мероприятия и обеды, без нужны покупки профильного оборудования.

Управление персоналом: нет необходимости нанимать в штат hr-специалиста, если вы не являетесь большой компанией.

Юридический аутсорс: услуги юриста не пользуются ежедневным спросом, зачем за них платить больше?

Клининговый аутсорс: нет необходимости держать дома огромное скопление спец.техники и платить за это деньги.

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

КОМУ АУТСОРС МОЖЕТ БЫТЬ НУЖЕН?

Список дополняется

Интернет-магазины

Крупные и мелкие интернет-магазины. Ритэйлеры.

Компании по услугам

Крупные и мелкие компании, которые оказывают услуги

Индивидуальные предприниматели

Юридические лица, которые только начали осуществление деятельности или хотят просто увеличить заказы

Производства

Компании, которые занимаются производством товаров, располагающие своими заводами.

Поставщики

Компании, которые занимаются поставкой товара – крупные и мелкие юридические лица

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ АУТСОРС?

Настройка контекстной рекламы

Мы настраиваем такие системы контекстной рекламы, как:

- Yandex Direct (РСЯ, ретаргетинг)
- Google Adwords (КМС, ремаркетинг)
- Настройка рекламы в Gmail-почте

Продвижение сайта (Seo-оптимизация)

Мы продвигаем сайты в таких поисковых системах, как:

- Yandex.ru, Yandex.ua,Yandex.by, Yandex.kz
- Google.ru, Google.com.ua, Google.by, Google.com, Google.kz
- Rambler.ru, Tut.by, Mail.ru, Bing.com

Продвижение в социальных сетях и медиа

Мы работаем с такими системами, как:

- вКонтакте, Facebook, Одноклассники
- Instagram, Pinterest
- LinkeDin, Twitter
- MyTarget, LadyCash, Adtarget, Livejournal

Рассылка по почте (email)

Мы работаем с рассылками по электронной почте.

- Собираем базу
- Разрабатываем текст письма
- Автоматизируем рассылку писем вашим клиентам

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

ПРЕИМУЩЕСТВА АУТСОРСА И СОТРУДНИКА В ШТАТЕ

1. Экономия 44%

За работника в штат Вы платите 44% налогов, а на аутсорс вы их можете поставить в вычет.

2. Отпуск для того, что бы работать

У работника в штат есть отпуск. Аутсорс работает всегда. Причем мало того что человек в отпуске не будет делать работу, Вы ему за это платите!

3. Не платите за обучение человека

На аутсорсе люди сами платят за обучение и книги. Человеку в штате надо будут тренинги и обучение - это минимум 300 долларов в год.

4. Нет нужды в большом офисе

Сотрудник в штате занимает арендное место (минимум 3 метра- а это 30 долларов) + электроэнергия, кофе и прочие расходы - 50$

5. Нет времени болеть

На аутсорсинге работает команда. Если кто-то заболел или не успевает - гарантирует результат команда!

6. Вы экономите свое время

Вам не надо тратить время: Вы ставите задачи и проверяете их. Вы не тратите время на анализ рабочего дня и прочее, а занимаетесь своими делами!

7. Платите за профессионалов

Что для компании лучше: иметь специалиста , который хорош, как правило, в чем-то одном (контекстная реклама, SMM) или иметь команду специалистов, каждый из которых силен в своем направлении.

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

ДАВАЙТЕ ПОСЧИТАЕМ ВЫГОДУ ОТ АУТСОРСИНГА

Итого, если берем ставку в 700 $ за месяц аутсорс и человек в штат, давайте посчитаем реальные цифры.

8.400$ (аутсорсинг)

Аутсорс в год – 700$ *12месяцев = 8.400$ (и снижение налогов)

14.000$ (в штате)

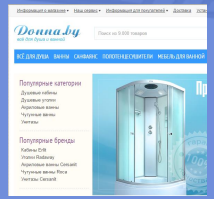
В штате 8.400$ зп + 4.000$ налоги (примерно) + 600$ (офис и накладные) + 300$ (обучение) + 700$ (отпуск, т.к работать человек не будет)

5.600$

Ваша прибыль составляет как минимум

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Реальные примеры (кейсы)



Интернет-магазин сантехники
(Регион: Беларусь)

Интернет-магазин косметики
Регион: Россия

Производство и продажа камня
Регион: Беларусь

Интернет-магазин спортивных товаров
Регион: Беларусь

Сертифицирующая компания
Регион: Беларусь

Интернет-магазин аксессуаров для ноутбука
Регион: Беларусь

Центр печатей
Регион: Беларусь

Аренда и продажа строительного инструмента и техники
Регион: Беларусь

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Магазин сантехники Donna.by

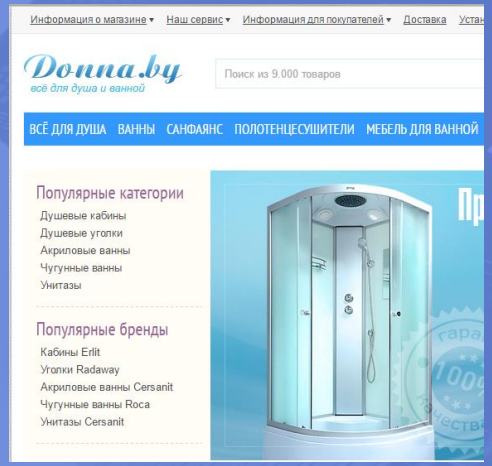
Задача клиента

Клиент обратился с задачей увеличить количество продаж душевых кабин и акриловых ванн на территории Беларуси. Среди продаваемых товаров клиент сделал акцент на 5 брендах, которые ему приносили основной доход. Для того, что бы внедрить нашу маркетинговую стратегию, сайт необходимо было дорабатывать, начиная с карточки товара и заканчивая каталогом.

В процессе работы мы разработали макеты «продающих» страниц каталога и товара. Привлекли программиста и дизайнера, которые работали именно с той CRM, которая была у клиента. И принялись дорабатывать систему.

Мы разработали стратегию по запуску контекстной рекламы и продвижения сайта направленную конкретно на интересующие клиента бренды, а так же захватили общие слова, что бы повысить спрос на данные бренды.

Так же нами были настроена Yandex-Metrika, что позволяло нам собирать точную информацию по ключевым словам и источникам слов, по которым люди оставляли заказы. Это давало нам возможность сделать акцент на них, перераспределив бюджет, вложив деньги в «конвертирующие» слова и источники.



Хочу так же

4 минуты — Ровно столько проводить стал каждый клиент на сайте после наших доработок.

3 раза — Ровно на столько снизился % отказов после реализации нашей стратегии.

35% — Среднем в 2 раза увеличилось время, проводимое посетителями на сайте

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Магазина косметики MaximDeo.ru

Задача клиента

Клиент обратился по рекомендации, изначально с задачей увеличения количества продаж определенной марки товара («дезодоранты Максим» средство от потливости). Нами были предложены клиенту: контекстная реклама в Google Adwords и Yandex Direct, с последующей настройкой поискового продвижения в Yandex и Google. Параллельно мы запустили так же рекламу в таких соц.сетях, как Vkontake, Facebook, Target Mail, Instagram.

Изначально мы работали только над той аудиторией, которая вводила точные горячие слова типа «дезодорант максим», «антиперспирант максим». После чего мы начали разрабатывать план по привлечению более холодного траффика, типа «почему я сильно потею», «сильно потеют подмышки». Весь относительно «холодный траффик» мы направляли на специально нами разработанную страницу, на которой четко объяснялось, что такое потливость, какие методы борьбы с ней бывают, а в конце давалась сравнительная характеристика в сравнении: хирургическое вмешательство, иглоукалывание, народные методы и яркое превосходство «антиперспирантов Максим» среди всех. Что позволило нам увеличить нашу аудиторию в 3.5 раза!

После года работы, наш клиент разработал сам средство от потливости («дезодорант Max-F») и попросил нас продвинуть новый бренд на территории России, Беларуси, Казахстана, Украины. В результате чего, мы разработали отдельные продающие страницы, сделали корпоративный сайт с большим количеством реальных отзывов, разработали специальные листовки, которые размещали на других сайтах, разработали стратегию общения про потливость на женских форумах (нами было выведено, что женщины покупали средство около 75% случаев). Разработали карту лояльности, ввели пробники, смогли каждому 3-его, кто покупал другое средство от пота (из старых клиентов) продать наше новое средство «дезодорант Max-F».

Хочу так же

3.5
Раза, во столько мы смогли увеличить заинтересованную аудиторию сайта

3
Каждый третьего человека мы смогли перевести на новый разработанный клиентом антиперспирант

4
Основных источника посетителей мы оставили после того как, узнали неработающие источники траффика

60
Дней у нас заняла адаптация нового средства в России и выборе его в пользу конкурентов

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Поставщик натурального камня Gsk-Stone.by

Задача клиента

Клиент изначально искал поисковое продвижение в Беларуси в Google и Yandex. После переговоров было предложена контекстная реклама в Google Adwords и Yandex Direct. Т.к клиент до нас не считал конверсии продаж, была предложена система продаж AmoCRM с последующим внедрением. Разработан чек-лист продаж для клиента и скрипты продаж. Установлена система прослушки менеджеров для последующего прослушивания (с нашей стороны был человек, который прослушивал звонки и проверял по чек-листу, все ли спросили менеджеры, за каждую найденную ошибку получал деньги.

В результате настройки контекстной рекламы мы смогли поднять конверсию из траффика в звонок почти в 3 раза (до нас в среднем конверсия была 1.2%, после нашей работы стала 3.5-4%). За 3 месяца работы, 52% из 118 продвигаемых слов были уже в топ-3!

Было договорено, что каждый клиент обязан быть внесен в систему продаж AmoCRM. Таким образом мы смогли начать считать стоимость каждого звонка. От клиента мы добились примерной маржинальности (очень средней), на основе чего могли просчитать четко, сколько мы готовы платить за каждый клик в контекстной рекламе, что бы клиенту было выгодно.

Доработали внутренние страницы самостоятельно с программистом. Но все равно с клиентом решили переработать сайт и дать возможность людям на сайте просчитывать цену столешниц и подоконников (основной ходовой товар) – самостоятельно! Таким образом мы снизили количество обращений к менеджерам, если цена человека сразу же не устраивала (было много людей, которые не хотели делать из натурального камня товар, а хотели из более дешевого (дерева, бетона и тд).

Разработали 2 лендинг пейджа: по памятникам и по столешницам. Конверсия на обоих из траффика в звонок были бешенная – от 5% до 7%!

Хочу так же

4%

Ровно в 2 раза мы увеличили конверсию из траффика в звонок путем настройки рек-ламы

3

Месяца, ровно столько нам потребовалось, что бы попасть в топ-5 поиска Google и Yandex по 118 словам.

5%

Была конверсия на лендинг-пейджах , которые мы разра-батывали для нашего клиента

2

Недели, ровно столько сколько понадобилось нам на запуск контекстной рекламы и сео-продви-жения

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Магазин спортивных товаров RealBike.by

Задача клиента

Клиент обратился к нам по рекомендации с готовым интернет-магазином, который был написан на американском движке (Ruby On Rails). Но предыдущие исполнители не смогли сайт доделать и оставили клиента одного. На тот момент сайт не индексировался т.к был недоработан. Мы привлекли программиста, который под нашим чутким руководством смог взяться за доработку проекта. Написали все технические задания и руководили исполнением каждого пункта. С клиентом согласовывали только сроки.

За 24 дня мы смогли доделать весь интернет-магазин (т.к все создавалось, фактически, с самого начала). Разработали описания, разработали тексты, посадили копирайтера наполнять сайт. Основной задачей клиент ставил нам: запуск магазина и срочные продажи, т.к заканчивался сезон продажи велосипедов. За неделю мы смогли настроить контекстную рекламу по велосипедам: Stels, Trek, Stinger. Средний расход в день был около 2-3$, в тот момент, как траффика в среднем было около 100 человек в сутки. При всем при этом, 4-5 продаж в день. Т.е себе стоимость заказа была меньше 1$!

Т.к человек нам полностью доверял, нам поручили найти контент-менеджера на сайт, который бы в срочном порядке наполнял сайт новым товаром.

За 2 месяца работы, мы наполнили около 4.000 товаров, параллельно копирайтер составлял на все описания. Под нашим руководством была создана очень удобная (по версии клиентов магазина) карточка товара, на которой были: полное описание, видео, более 5 картинок к каждому товару и характеристики.

За это же время мы смогли настроить около 10 разделов для продвижения сайта (санки, трайки, велосипеды, тюбинги, лыжи, коньки, ролики, скейтборды, батуты, снегокаты) и из 180 ключевых слов в рейтинг топ-3 попало 69 уже после 1-ого месяца работы. Итого за 3 месяца с поискового продвижения в день у нас было 250-300 человек с поиска!

Хочу так же

100 — Человек в сутки мы стали привлекать уже на второй месяц работы с поисковых систем Yandex и Google

0,01 — 0,01$ - ровно столько стоил Нам каждый посетитель с кон-текстной рекламы

24 — Дня, ровно за столько мы смогли настроить контекстную рекламу И поисковое продвижение в полную силу

4-5 — Продаж наш клиент делал при расходе 2-3$ в день

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Сертифицирующая компания iso-9001.by

Задача клиента

Клиент обратился с лендинг-пейджем и хотел сделать продвижение сайта в Беларуси. Т.к для одностраничков Seo делается достаточно сложно, нами был предложен комплекс по решению без гарантии результата.

Т.к тема клиента достаточно «узкая» и в ней очень мало ключевых слов для продвижения сайта, мы собрали изначально основное типа «сертификации», далее предложили найти «около» клиентов. Т.е мы разобрали различные типы заказчиков сертификации и предложили рекламу на основе тех, кто не ищет напрямую сертификацию, но в будущем таким людям может понадобится сертификация. Клиент одобрил наше решение и мы начали продвижение сайта и контекстную рекламу.

Параллельно клиент «довносил» информацию под нашим руководством на лендинг-пейдж и уже за 2 месяца мы имели полноценный сайт с множеством типов сертификаций. Что позволило нам достичь хороших позиций в поисковых системах.

На каждый тип сертификации мы сделали контекстную рекламу. Средняя цена клика составляла по целевым запросам (сертификация iso 9001) ~ 0,04$, а по «околотематичным запросам» (химическая промышленность и тд) вовсе 0.01-0.02. В тот момент, как до нас компания пользовалась услугами других подрядчиков и по отчетам средняя цена клика доходила до 0.11$. Спустя 2 месяца, мы смогли попасть в топ-3 по основным запросам в Беларуси!

После наших успехов клиент решил заказать у нас так же разработку лендинг-пейджа с последующим продвижением услуг сертификации на территории Казахстана и Европы.

Хочу так же

0.04

0,04$ в среднем столько, Нам стоил каждый посетитель по теме сертификации.

3 раза

Ровно на столько снизилась стоимость контекстной рекламы в результате работы

5

Ровно в 5 раз мы увеличили приток клиентов с контекстной рекламы и поискового продвижения

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Как мы работаем?

Вы оставляете заявку

Мы перезваниваем вам за 5 минут

Мы готовим предложение

Встречаемся, обсуждаем детали

Запускаем рекламу

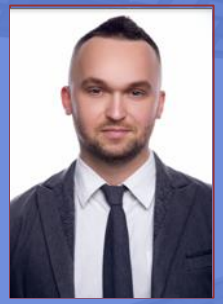
Замеряем показатели до/после

Предлагаем решения

Вы обрабатываете новые заявки

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Наша команда



Сосновский А.А
(руководитель маркетинга)

Жиркевич К.В
(Специалист по контекстной рекламе)

Борцов М.И
(Специалист по контекстной рекламе)

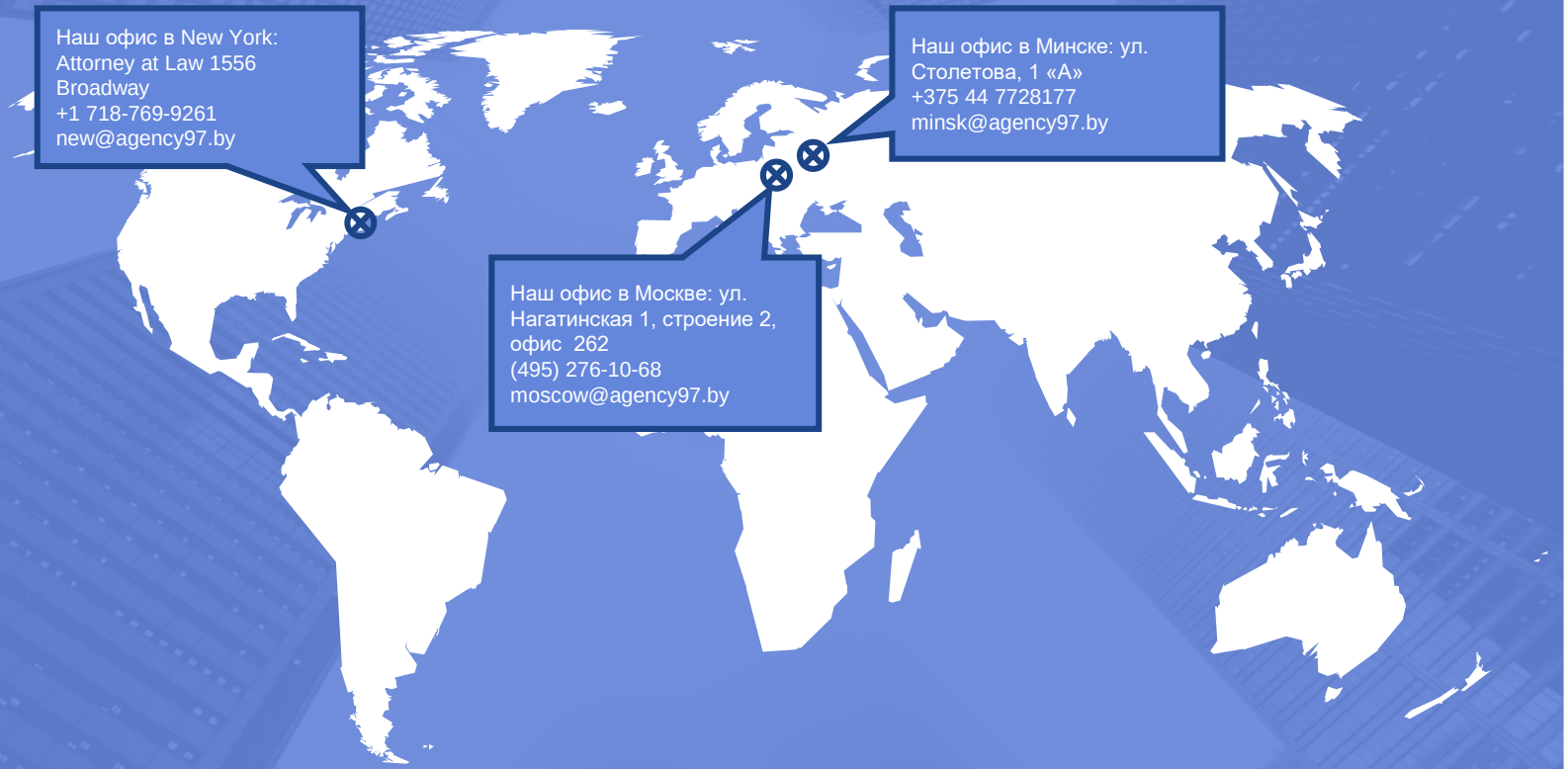
Жилинский Д.Л
(SEO-специалист)

Петраковский М.Н
(SMM-специалист)

Носов Д.А
(Программист PHP)

Храповицкий А.И
(Менеджер по продажам)

Коржанов А.А
(Менеджер по продажам)

www.Agency97.by
8 (044) 77-281-77

Как с нами связаться?