

 *Veha*

РЫНОК

УСЛУГ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

120

\$ МЛРД

РЫНОК ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В МИРЕ

6

\$ МЛРД

РЫНОК ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Растущий рынок

Связан с ростом всех рынков мира, а также отдельно взятыми рынками. прогнозируемый рост рынка до 200\$млрд к 2030 году.

Стабильный рынок

Не склонен к резким переменам, как, например в IT, где постоянно появляются новые более сильные технологии

Обилие возможностей и вариантов трансформации бизнес-модели на следующих этапах роста компании

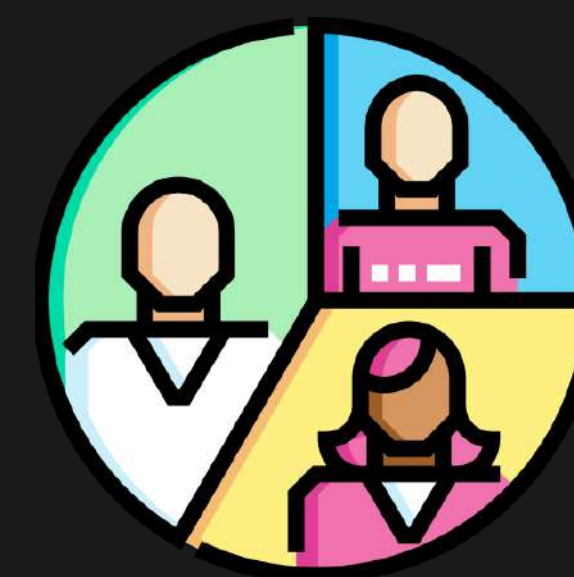


Основные боли рынка

Основные боли клиентов в этом рынке:

- 1. Недостаток клиентов и продаж.
- 2. Низкая осведомленность о бренде и малая узнаваемость.
- 3. Конкуренция на рынке и сложность проникновения на него.
- 4. Ограниченные ресурсы и управление маркетинговым бюджетом.
- 5. Отсутствие эффективных маркетинговых стратегий и планов действия.
- 6. Низкая конверсия и эффективность маркетинговых кампаний.
- 7. Недостаток времени и управление множеством задач.
- 8. Отсутствие современных инструментов и технологий в маркетинге.
- 9. Недостаточный поток лидов и низкая конверсия в продажи.
- 10. Отсутствие аналитики и понимания эффективности маркетинговых усилий.

Наш идеальный клиент - собственник бизнеса с оборотом 100млн + руб / год. Не эксперт в маркетинге, поэтому предпочитает полностью делегировать его. Профи в своём продукте.



Но есть и другие сегменты клиентов, с которыми мы успешно сотрудничаем.

перечень наших услуг для продвижения проектов в цифровой среде

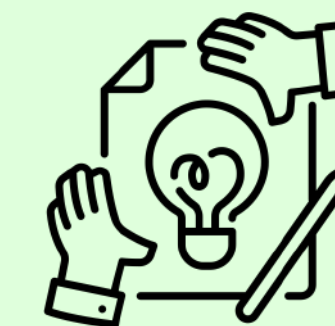
Маркетинговые исследования и разработка стратегии

Первым делом сегментируем аудиторию, проводим анализ рынка, конкурентов и компаний-аналогов



Брендинг и дизайн

Разрабатываем фирменный стиль на основе маркетинговых исследований, создаём уникальные креативы для контент-маркетинга и позиционирования на любых площадках



Трафик из соцсетей (SMM)

Выстраиваем работу с новой и действующей аудиторией, используем инструменты таргетированной рекламы, отлаживаем поток целевого трафика из соцсетей. Поддерживаем и усиливаем имидж бренда.



Контекстная реклама

Быстрый способ привлечения клиентов с помощью инструментов Яндекс.Директ и Google Adwords



Landing page

Создадим одну или несколько посадочных страниц-конвертеров, корпоративный сайт, формируем сильный оффер, пишем продающие тексты, адаптируя под портрет ЦА, проектируем удобный интерфейс, верстаем и программируем.



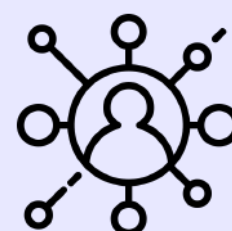
Аналитика

Анализируем все этапы воронки продаж для принятия маркетинговых решений на основе полученных данных.



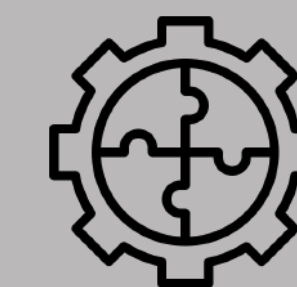
Outreach

Стратегии и методы привлечения новых клиентов и установления контакта с потенциальными партнёрами, применяя индивидуальный подход к каждому письму и диалогу. Например, персонализированные Email-рассылки, личные встречи, переписки в социальных сетях и мессенджерах.



Креативные решения и нестандартные вызовы

Берём на себя ответственность в тестировании новых и современных, нестандартных и непопулярных, но интригующих решений и гипотез с целью повышения количества обращений, выводом новых продуктов в рынок или экспансией нового рынка.



Наши кейсы и примеры работ

[Кейсы общие](#)

[Кейсы сегментация на строительных компаниях](#)

[Услуга по телеграм-продвижению](#)

[Коммерческое предложение продуктовая линейка](#)

[Портфолио по дизайну, брендингу, сайтам](#)

[Портфолио продвижение на американском рынке](#)

КОНКУРЕНТЫ

Конкурененты и их разновидности

самостоятельные специалисты:



- маркетологи
- таргетологи/директологи/авитологи и тп.
- дизайнеры
- Smm-менеджеры
- эксперты/наставники и тп. учителя привлекать клиентов
- отделы маркетинга внутри компаний - также наши конкуренты

агентства:



- ремесленник с командой
- поток
- конвейер
- бутик

Подробно о 4 видах маркетинговых агентств [в этой статье](#) !
Прочитайте, полезно для общего понимания.

Их слабые стороны

У большей части наших конкурентов **нет продуктовой линейки**. Они оказывают одну и ту же услугу по одной цене. Таким образом, они **не растут вместе с клиентом**, повышая бюджеты, не предлагают более дорогие услуги, тем самым сокращая LTV и уменьшая оборот с этого клиента.

Ценообразование за процесс, а не результат. Большинство просчитывают стоимость услуг, отталкиваясь исключительно от человеко-часов специалистов и средней добавленной стоимости. Мы ведём переговоры с собственником на равных позициях, предлагая ему не просто услугу, а конкретный результат, за который он заплатит сумму, основанную на его рентабельности. Те, кто закрывает максимально потребности клиента под ключ - могут претендовать на самые проценты от общего оборота.

В целом - конкуренция большая, но рынок также огромен. У всех конкурентов есть и сильные и слабые стороны. Наша сила заключается в том, что с каждым днём стараемся анализировать рынок и применять лучшее, оставаясь на волне при нашем системном подходе.

Наглядный анализ конкурентов - https://docs.google.com/document/d/1dhhUCE_aCXBN3EukBroduau50tbTOfc9/edit?usp=sharing&ouid=111267077622975870719&rtpof=true&sd=true

ПРОДАЖИ

Стоимость наших услуг

Стоимость наших услуг определяется по двум методам:

- **ИНДИВИДУАЛЬНО** (на основе потребности клиента, сметы, особенно в новых крупных, необычных проектах)
- **ГОТОВЫЕ ПАКЕТНЫЕ РЕШЕНИЯ**

Примеры фикс цен на услуги:

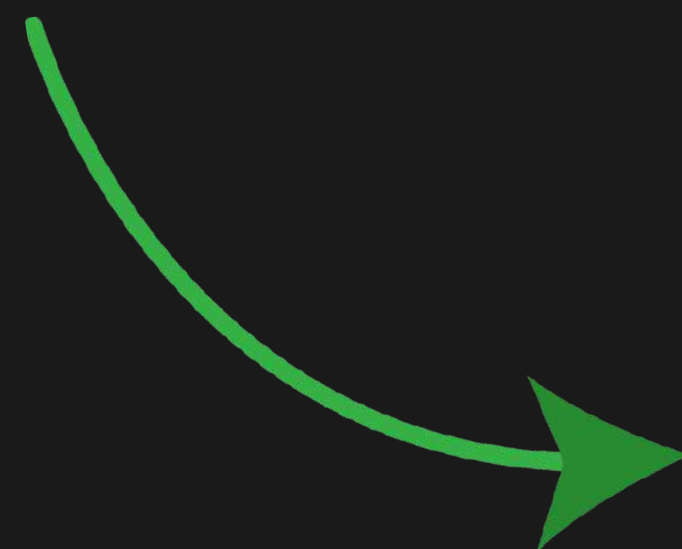
- Разработка продающего сайта за **60.000 руб** + настройка рекламы за **20.000 руб** / месяц
- Ведение сообщества вконтакте за **30.000 руб** / месяц
- Продвижение на Авито, стартовый пакет за **20.000 руб** / месяц

В процессе развития компании мы создадим больше пакетных решений на основе практического опыта и тестов, Под конкретный сегмент будут разработаны более узконаправленные решения с целью уменьшения издержек и повышения качества.

Далее вы узнаете о нашей концепции продуктовой линейки и Roi-маркетинга, чтобы лучше понять модель ценообразования и в целом, генерации денежных потоков.

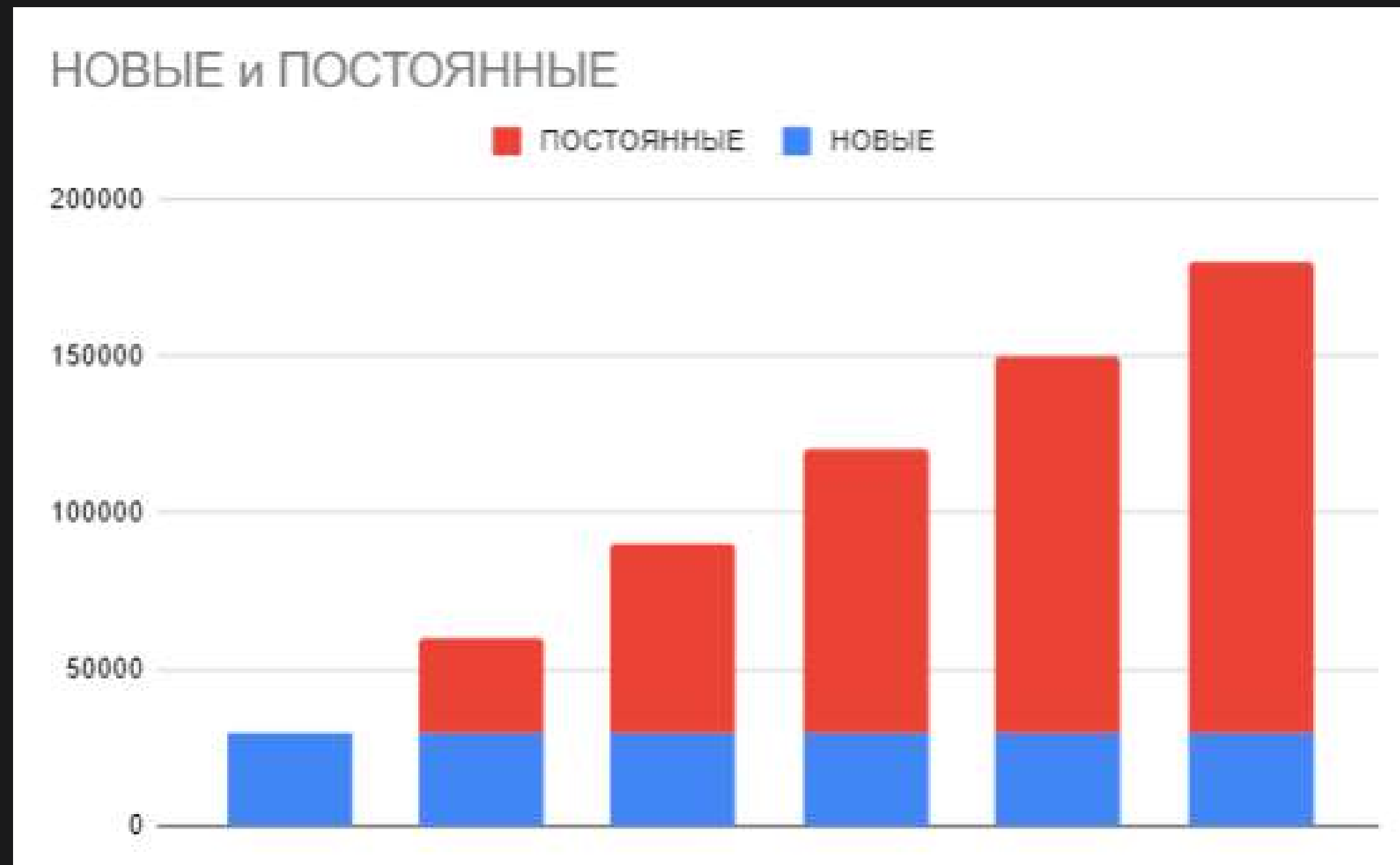
Один из предлагаемых нами
офферов - отдел маркетинга на
аутсорсинге.
Клиент полностью передаёт в
наши руки маркетинговую
составляющую, управление
бюджетами, стратегию, и другое.

Пример пакетных решений по
услуге: отдел маркетинга на
аутсорсинге

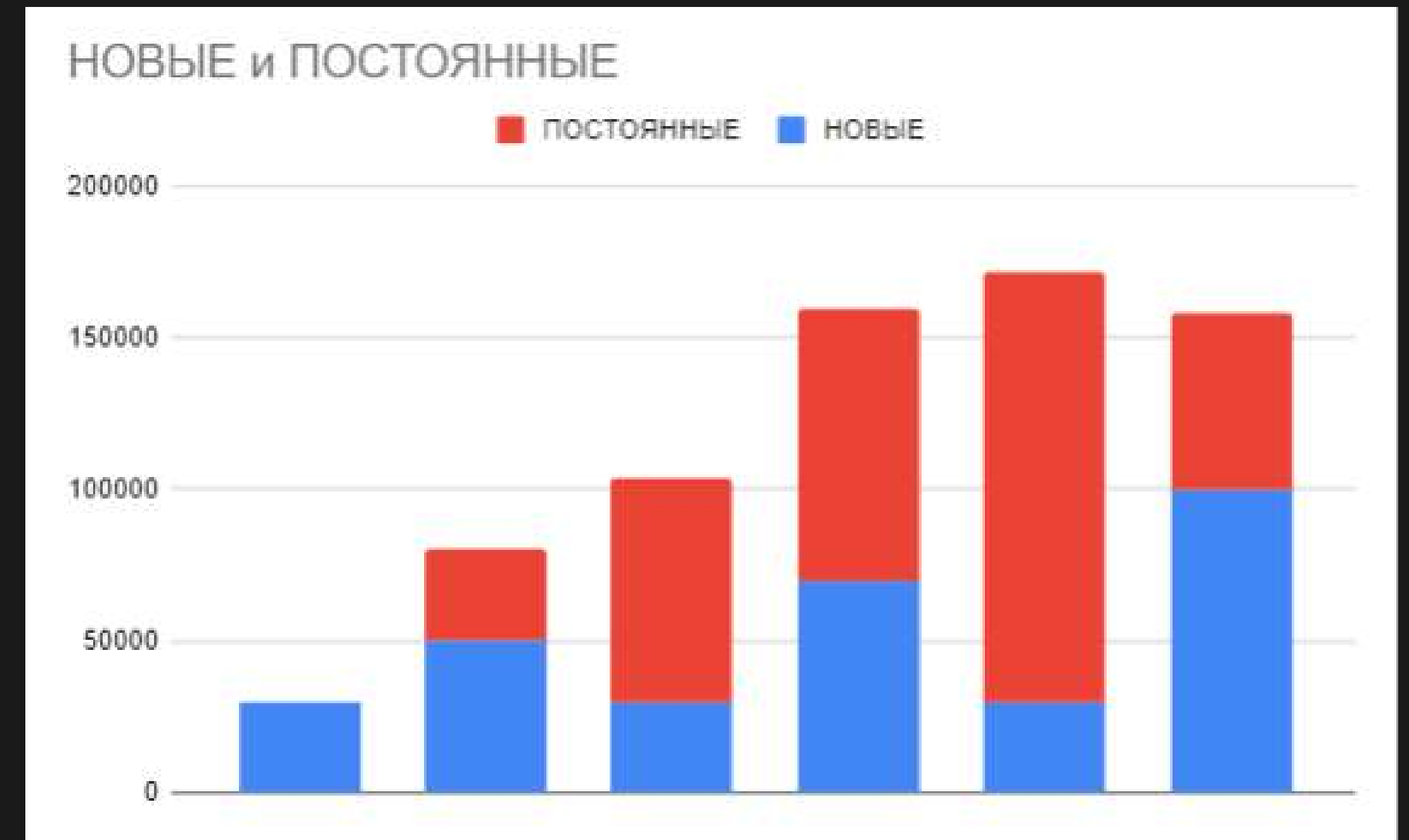


Маркетинговая кампания	Продвинутый тариф	Performance marketing
100.000 рублей в месяц	150.000 рублей в месяц	510.000 рублей в месяц
Рекомендуемый бюджет: 50.000-250.000 руб./мес. Период работ 6 мес. Объём работ агентства/мес: 110 часов	Рекомендуемый бюджет: 150.000-500.000 руб./мес. Период работ 9 мес. Объём работ агентства/мес: 160 часов	Рекомендуемый бюджет: от 500.000 руб./мес. Период работ 12 мес. Объём работ агентства/мес: 500 часов
<ul style="list-style-type: none">- Личный менеджер- Разработка сайта и продающих Landing page- Техническая поддержка и наполнение сайта- Стратегия на полгода- Контекстная реклама- Альтернативные источники рекламы- Таргетированная реклама- Сквозная аналитика- 80 часов работы агенства- Ведение страниц в соцсетях- Период работ 6 мес. <p>Эффективная выжимка услуг, закрывает основные задачи бизнеса по привлечению клиентов онлайн.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Всё, что входит в пакет Маркетинговая кампания- Маркетинговые исследования- A/B-тестирования- CPA-сети, RTB, медийная реклама- Email-маркетинг- Размещение товаров в прайс-агрегаторах- Стратегия на 1 год- Контент-маркетинг на дополнительных площадках- Внешняя поисковая оптимизация- Продающий копирайтинг- Индивидуальные решения- 140 часов работы агенства- Мультирегиональное SEO-продвижение <p>Расширенный спектр услуг, который решает все задачи по онлайн-маркетингу.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Всё, что входит в пакеты Маркетинговая кампания и Продвинутый тариф- SERM (работа с репутацией)- 500 часов работы агенства- Работа над личным брендом ключевых лиц <p>PERFORMANCE MARKETING (PBM). Вы определяете, какой объем продаж хотите получить через интернет. И получаете его!</p>
Выбрать	Выбрать	Выбрать

Модель продаж по подписке



Клиенты накапливаются с каждым месяцем, подключаясь к услугам с рекуррентными платежами



Более реалистичная картина: количество новых продаж может расти или падать, а постоянные клиенты имеют свой цикл жизни

Воронка продаж

На данный момент на практике сформировалась такая воронка продаж:

1. Касание с клиентом (показ объявления, сообщения рассылки, звонок и тп)
2. Целевое действие клиента (отклик, сообщение и тп)
3. Квалификация клиента (общения, понимание того, подходит нам клиент или нет)
4. Первичное выявление потребностей
5. Презентация (встреча/созвон/отправка материалов)
6. Коммерческое предложение
7. Оплата
8. Повторная оплата (превращение в постоянного клиента)

Мы оцифровываем все этапы, для того чтобы понимать, на каком есть проблемы, что улучшить. Помимо воронки продаж, в компании есть воронка продуктов, или так называемая продуктовая линейка (матрица). Которая позволяет клиента закрывать в долгую на более крупные чеки, чем при оказании всего одной или нескольких услуг.

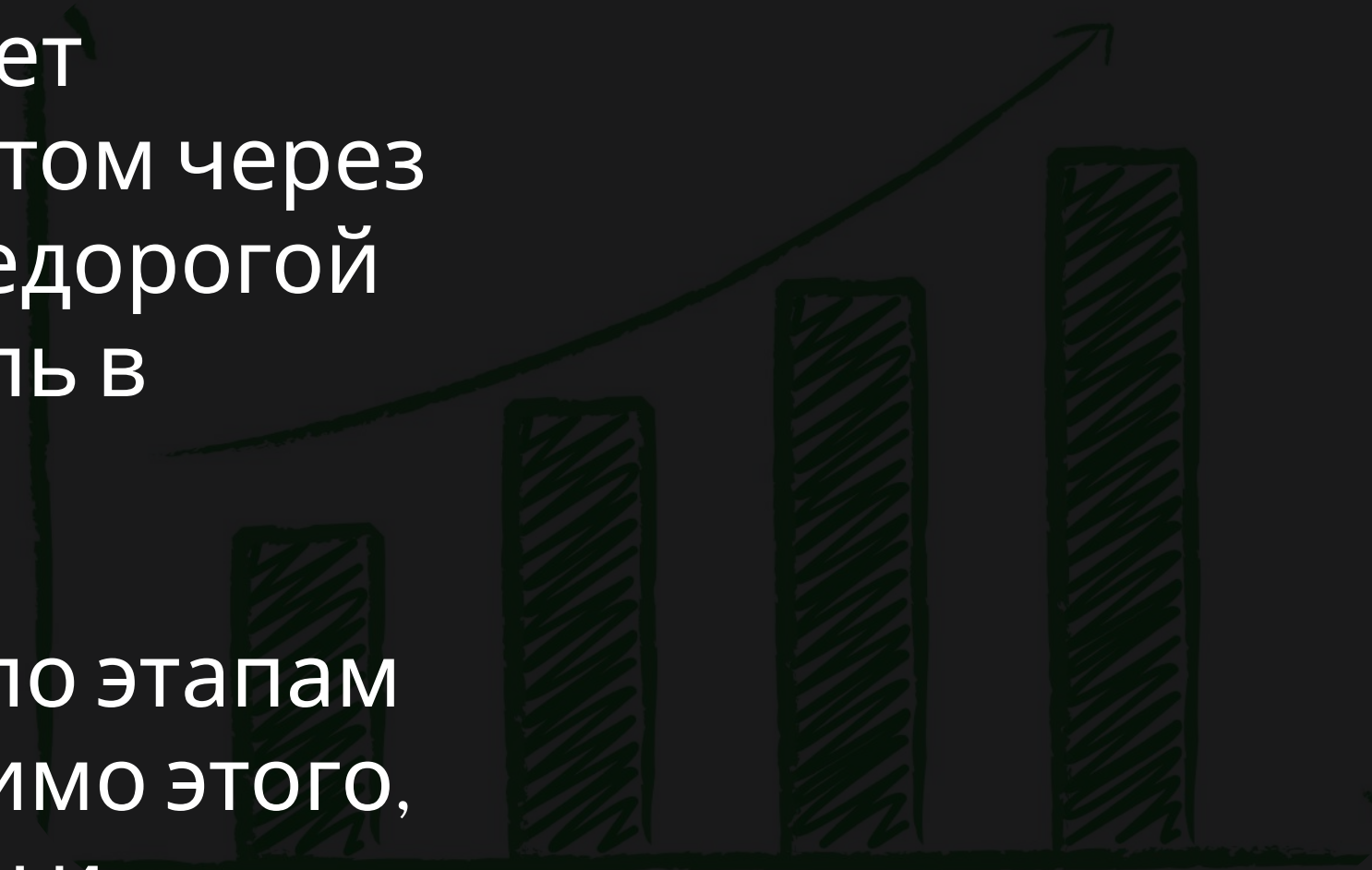
Продуктовая линейка

Концепция продуктовой линейки - это вести клиента изначально от этапа знакомства и малого доверия до покупки самых дорогих услуг компании.

На первом этапе воронки новый потенциальный клиент получает бесплатный полезный продукт, в обмен на целевое действие, потом через череду рассылок переходит на этап, когда мы предлагаем ему недорогой но ценный продукт и клиент переходит из формата “пользователь” в формат “клиент”, начинает привыкать платить нам деньги.

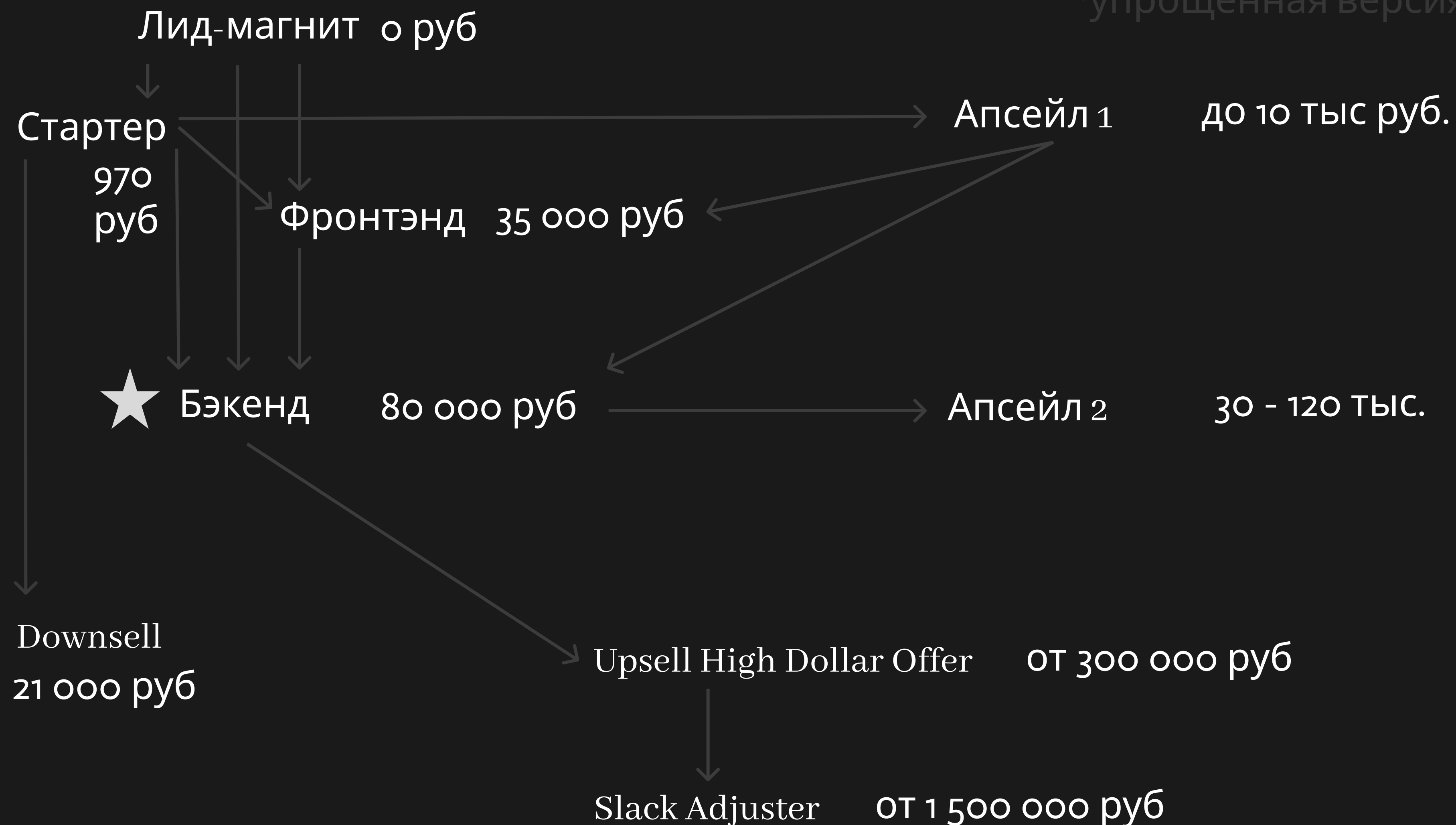
Таким образом, клиент подогревает доверие к нам и переходит по этапам воронки к основному продукту, а после и на более дорогие. Помимо этого, воронка предполагает возможность перепрыгивать через этапы и продавать сразу дорогие наши продукты.

В отделе продаж обязательно должны быть регламентированы этапы воронки продаж, чтобы эффективно закрывать действующих клиентов на более дорогие продукты.



Продуктовая линейка в виде схемы

*упрощённая версия



МАРКЕТИНГ

Методы продвижения крупными мазками

Общий список методов продвижения, привлечения целевой аудитории и её утёпления.

1. Личный бренд (привлечение органического трафика через Ютуб)
2. Контент-маркетинг (подписки на рассылки, привлечение в воронку)
3. Коллаборации и PR (съёмки интервью с предпринимателями, бизнес-блог)
4. Трафик из соцсетей и поисковиков (таргет вк, контекст, SEO)
5. Конвертеры: страницы в соцсетях, лендинги, чат-боты
6. Брендинг / Упаковка смыслов / Внутренний маркетинг в компании
7. Кейсы / бизнес-разборы / пиар через сообщества и бизнес-мероприятия
8. Агрегаторы, фриланс, площадки объявлений, форумы, бизнес-чаты.
9. Партнёрки, партизанский маркетинг

Для того, чтобы охватить как можно больше аудитории и привлечь в нашу воронку, мы постараемся задействовать все данные методы. Поэтому, маркетинг и продвижение нас самих является одним из ключевых бизнес-процессов компании, на которые мы сделаем упор.

Финансирование маркетинга: из прибыли компании согласно нашей финмодели, мы выделяем от 10 до 30% с оборота на маркетинговые активности, приведённые выше.

Дополнительные множители успеха

КЕЙСЫ

Каждый клиент создаёт большую ценность для нас помимо оплаты, поскольку формирует новый **КЕЙС**, который поможет нам привлечь новых клиентов с этой же или смежной нишей. Если клиент не согласен к разглашению информации, то мы используем метод документирования кейса, под названием “обезличенные бренды”. Кейсы являются также крючком для органического трафика по запросам продвижения в интернете.

ЛИЧНЫЙ БРЕНД И ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

Личный бренд создаёт сильный отклик в виде органического трафика целевой аудитории. Личное общение и продажи являются самым высококонверсионным методом закрывать любые сделки, особенно, крупные.

ПАРТНЁРКИ

Партнёрства с другими компаниями дают дополнительный поток клиентов.

Пример: консалтинговые фирмы / эксперты предлагают наши услуги своим клиентам по готовым разработанным под них, пакетам, и получают комиссионные с оплат приведённых клиентов.

[Пример презентации нашей партнёрки с экспертами](#) (в конце упоминание о нас).

Концепция ROI-маркетинга

Какой маркетинг самый лучший? За который заплатит клиент и из 1 рубля сделает 5 рублей. Наша задача на переговорах с клиентом - показать, что он не просто платит нам за ряд действий, а то, что он инвестирует с небольшим риском и высокой рентабельностью вложенных средств. Мы должны работать только с теми клиентами, в бизнесе которых мы разбираемся и можем просчитать, сколько прибыли приносит каждая сделка, каждый лид. Также важно отслеживать рез-ты нашей работы, поскольку не во всех нишах подход ROI-маркетинга возможно оценить сразу линейно.

Таким образом, предлагаем клиенту нашу цену за результат (с полной или частичной предоплатой), а не просто за ряд действий специалистов по рыночной цене.

Пример: продукт клиента стоит 1000\$, чистой прибыли с каждого продукта он зарабатывает 700\$ мы берём с него оплату 1000-1500\$ и наша задача 1) окупить услугу, заработав чистыми 1000-1500\$ 2) принести ему прибыль 2000\$+ ; 1) услуга окупается если мы привлекаем ему 2-3 клиента на 1000\$ 2) зарабатывает чистую прибыль, если мы привлекаем 3-5 клиентов и более. Далее клиенту нравится результат и он соглашается сотрудничать на основе ежемесячных платежей + мы настаиваем на увеличении бюджета, чтобы дать ему больше результата и больше прибыли. От малого бюджета с низким доверием мы возвращаем лояльного, готового платить крупные суммы, делиться большим куском от своей прибыли.

Сила сегментации Агентства

Типы сегментации: по услугам , по цене, по нишам, по географии, и др.



Чем более точная сегментация наших маркетинговых продуктов , тем более сильное наше предложение для клиента и конверсия в сотрудничество с нами.



Одной из главных моделей сегментации, является выбор клиентов с одной нишей.

Сегментация позволяет разрабатывать более качественные продукты под клиентов, уменьшать издержки за счёт одинаковых процессов у нескольких клиентов + даёт чёткое осознание



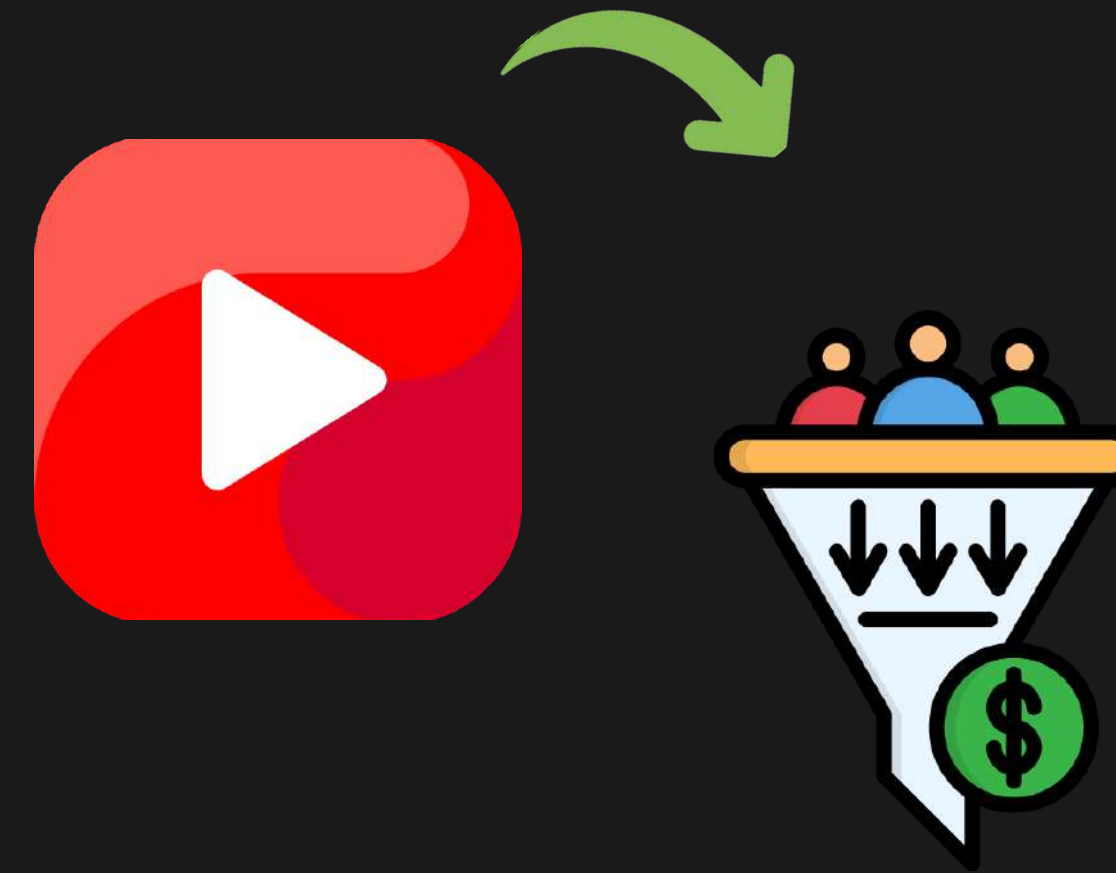
Наше агентство сегментируется в тот момент, когда мы выявим самую сильную боль, самый денежный рынок и максимально подходящие нам аватары для работы с перспективой роста.

На данном этапе мы разделяем несколько сегментов + пробуем новые и тестируем гипотезы.

Продвижение через Ютуб

Мы будем активно развивать Ютуб канал для создания органического трафика под релевантные запросы, продвигаться через SHORTS и утеплять аудиторию экспертными видео.

Будем пробовать разные форматы, к примеру: формат видео-интервью с предпринимателями, как у трансформатора, параллельно рекламируя в этих видео наши услуги маркетинга, заодно сотрудничая в других плоскостях с нашими клиентами - оказание услуг, партнёрство и др.



[Подробное видео от популярного ютубера о том, как создание контента позволит привлечь в разы больше клиентов, чем холодные продажи.](#)

Успешные каналы в похожих нишах: [Гребенюк](#), [Абдуллин](#), [Ожгибесов](#), [Сабуров](#), [Султаншин](#),

продажи

Авито
запуски

SEO и
маркетинг

SMM и
маркетинг

Привлечение
инвестиций

Преимущества удалённой работы

- Возможность работы с любыми рынками из любой точки мира
- Удобство организации командной работы, оцифровки и контроля процессов
- Низкие постоянные расходы: не нужно платить за офис
- Широкий рынок специалистов. Крутые спецы за умеренную цену разбросаны по миру
- Безопасность и независимость компании. Удалённость команды уменьшает некоторые риски.
- Повышение эффективности и продуктивности команды. Не нужно тратить время на езду в офис.
- Тонус и гибкость компании к колебаниям на географическом рынке, возможность быстрой смены
- и другие.

Искусственный интеллект



Мы применяем ИИ в ряде процессов и будем усиливать этот аспект по мере развития компании.

ИИ служит нам для следующих задач:

- генерация контента, текстов
- помощь в разработке, анализ кода, выявление ошибок
- помощь в генерации идей, тестировании гипотез
- помощь в разработке и реализации маркетинговых стратегий
- генерация и обработка графических компонентов для рекламы
- анализ данных
- автоматизация процессов
- прогнозирование
- поиск и анализ информации
- помощь в продажах и коммуникациях
- перевод материалов и контента на любые языки мира
- и другое.

УПРАВЛЕНИЕ

Бизнес-процессы

СХЕМА_БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ_КОМПАНИИ

Орг. структура компании - отделы



- собственники
- совет директоров

Топ-менеджмент



- руководители отделов
- ассистенты
- юрист
- бухгалтер

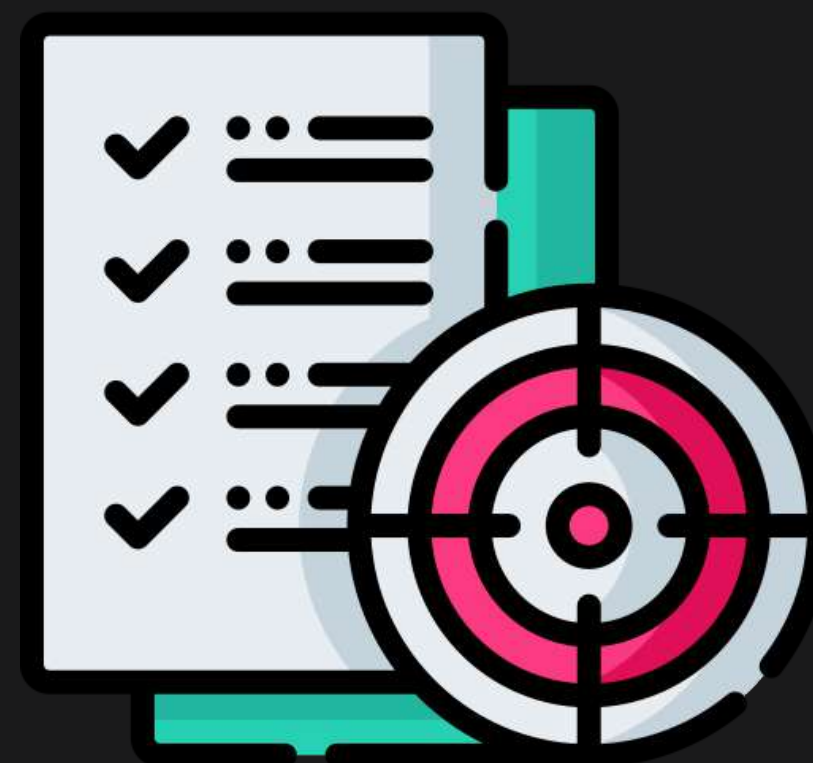
Административный отдел

СХЕМА ОРГ. СТРУКТУРЫ



- продавцы
- специалисты по работе с действующими клиентами

Отдел продаж



- менеджеры проектов
- исполнители (дизайнеры, маркетологи, специалисты)

Отдел исполнения

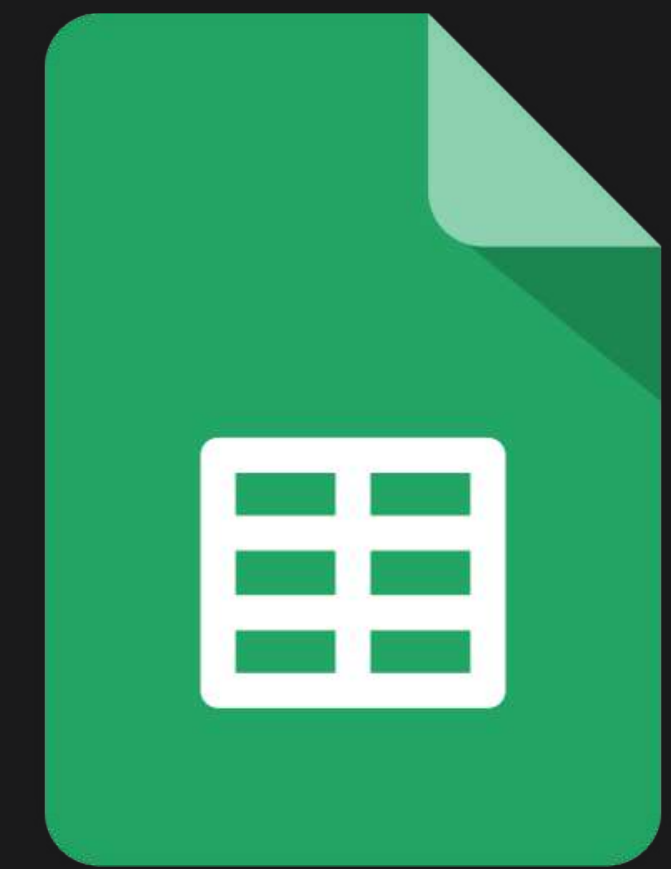
Чем занимается каждый специалист в отделе исполнения

Порядок в компании и оцифровка данных

Управление бизнесом на данном этапе у нас происходит через систему в гугл-Таблицах ЦУБ. Она позволяет оцифровывать, отслеживать и анализировать данные, метрики, анализировать конкурентов, генерировать и тестить гипотезы, фиксировать финансы и другое. Данные/документы/файлы/таблицы - храним на гугл диске компании.

№	Потенциальный инвестор	Откуда контакт	№ тел	e-mail	Соц.сети	Сфера деятельности	Дата встречи	Статус	Комментарий / Что нужно улучшить	Привлечено инвестиций	Дальше
1	Александр Инвестор	Чаты	в тг	в тг	Телеграм	Инвестор(неизвестно)	03.04.2023	Отказал	проработать условия, средства и общий бизнес-план	0	
2	Станислав Ленц	Чаты		в тг	https://t.me/Stansislavlents	Events, режиссер	19.05.2023	Отказал	нет ответа, не дал обратной связи по презе	0	
3	Денис Балдицын	Чаты			https://t.me/Denis_Balditsin	не знаю	19.06.2023	Отказал	отправил презу		
4	Самир Алиев	Чаты						Отказал	структурность инвест-предложения		написать
6	Кирилл Макаров	Чаты					13.07.2023	Отказал	В чатах писал, что хочет купить кофейню в центре, я написал, что не нужно кофейню лучше инвестировать в меня / отправил финмодель и презу кейсы веха сказал позже свяжется		
7	Евгений Петрович	Ближний круг с работы				сельхоз		Ожидает	подготовиться к первой живой встрече презентации компании Vaha		
8	Валерий, Руслан и Денис	Спам всем подряд						Ожидает	Презу делаю		Презу дел

Ручные рассылки	СР ЗНАЧ	Имя	Статус	Комментарий	URL	Сфера	Метод	Дата	Дальше
КАСАНИЯ С КЛИЕНТОМ	293	Светлана Горланова	успешно	по поводу услуг маркетинга за 1000\$, текст был перефразирован ChatGpt,	https://t.me/gorlanovasvetlana	Наставничество	Пшунетов	27.05.2023	
ОТВЕТЫ (ЛИДЫ)	16								
ПРЕЗЕНТАЦИЯ	9	Андрей ЦВД	успешно	тг рассылка по чатам юристов	https://t.me/AndreyB124	Таргетированная реклама	Пшунетов	14.06.2023	5
ОТПРАВИЛИ КП	3								
ГОРЯЧИЙ ЛИД	1								
СДЕЛКИ	2	Идгар недвижимость	успешно	тг рассылка по подписчикам в чате Оскара Хартмана	972 54 697 1300	Комплексный маркетинг	Пшунетов	22.05.2023	
Выручка, руб	40 000								
Затраты (бюджет на рекламу), руб	1 000								
CV1 Касания - ответы (лиды), %	46880%								
CV2 Квал лиды - этап презентация, %	0%	Алеся	отказ	тг рассылка в чаты с путешествиями	https://vk.com/novosibirskchemical , в телеграме еще	Ведение соцсетей	Пшунетов	26.06.2023	
CV3 Презентация- отправлено КП, %	33%								
CV4 Отправлено КП - горячий лид, %	67%	Алексей каркасные дома	отказ	тг рассылка персонализированных сообщений в тг по лс	https://t.me/KrapAlex	Настройка яндекс директ за 1.5% от оборота	Пшунетов	31.05.2023	
CV7 Горячий лид - СДЕЛКА	200%								
Цена Клика/Посетителя	0								
Цена Заявки, руб	63	Евгений Краснов	принята в работу	тг рассылка в чат Оскара Хартмана	https://t.me/Krasnov10202	Telegram рассылки	Пшунетов	05.07.2023	
Цена Клиента, руб	500								
Средний чек, руб	20 000								
Прибыль (- Затраты на рекламу), руб	39 000								
Прибыль (- Затраты) на ед, руб	19 500								



Административные моменты

Бухгалтерия

Аутсорсинг отдельному специалисту на 10-30 проектах / месяц. Больше проектов - в штат.

Юридический отдел

На данном этапе штатный юрист не требуется. Ни одного разбирательства по поводу возврата не было. В результате роста у компании могут возникнуть спорные моменты, когда понадобятся юристы, например для усиления нашей позиции в сделки при составлении договоров, особенно на большом потоке клиентов или с большими чеками.

Ассистенты

В компании будут задействованы ассистенты руководителей для повышения эффективности отделов и продуктивности всей команды в целом.

Стажёры/ученики/волонтёры

Одна из гипотез в нашей стратегии развития в будущем - сделать пристройку к агентству в виде онлайн школы. Мы будем обучать людей быть специалистами, а потом трудоустраивать их к нам в компанию, либо к партнёрам. Успешная практика в крупных маркетинговых агентствах, приносящая дополнительный доход и новые свежие умы. У нас будут свои тренеры, трекаеры и образовательная LMS платформа.

Организация команды и управления проектами



- Project-manager контролирует структурное ведение проекта и отчётность всех звеньев
- Для командной работы используется Trello, Miro, Jira и другие системы планирования под каждый конкретный проект и его особенности.
- Связь команда держит через мессенджеры и регулярные созвоны.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Какие чеки нам платили

В общей сложности, оборот за год (с Августа 2022 по Август 2023) - 1млн руб.
Учитываем, что я как основатель был ещё и исполнителем всё это время, то маржа с этого миллиона большая, более 800к чистыми. Но это было ошибкой. Делегируя задачи, оборот и прибыль компании может быть в 100 раз больше.

Вот примеры некоторых переводов, которые быстро смог найти в телефоне. Часть была наличкой, банковскими переводами, иногда частями по 5-10 тыс. И ежемесячные платежи.

+ 20 000,00 ₺

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

+ 20 000,00 ₺

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕНН
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АНТС
ОПЛАТА ПО СЧЕТУ № 42 ОТ
СОЗДАНИЕ САЙТА СУММА 2

+ 30 000,00 ₺

ООО "ШКОЛА ПУТЕШЕСТВИЙ"

Оплата по счету №38 от 05.08.2023г. Услуги
маркетинга ЧПС на обдгосте



Прочие выплаты

Прочие поступления

+100 000 ₺



Прочие выплаты
Прочие поступления

+27 000 ₺



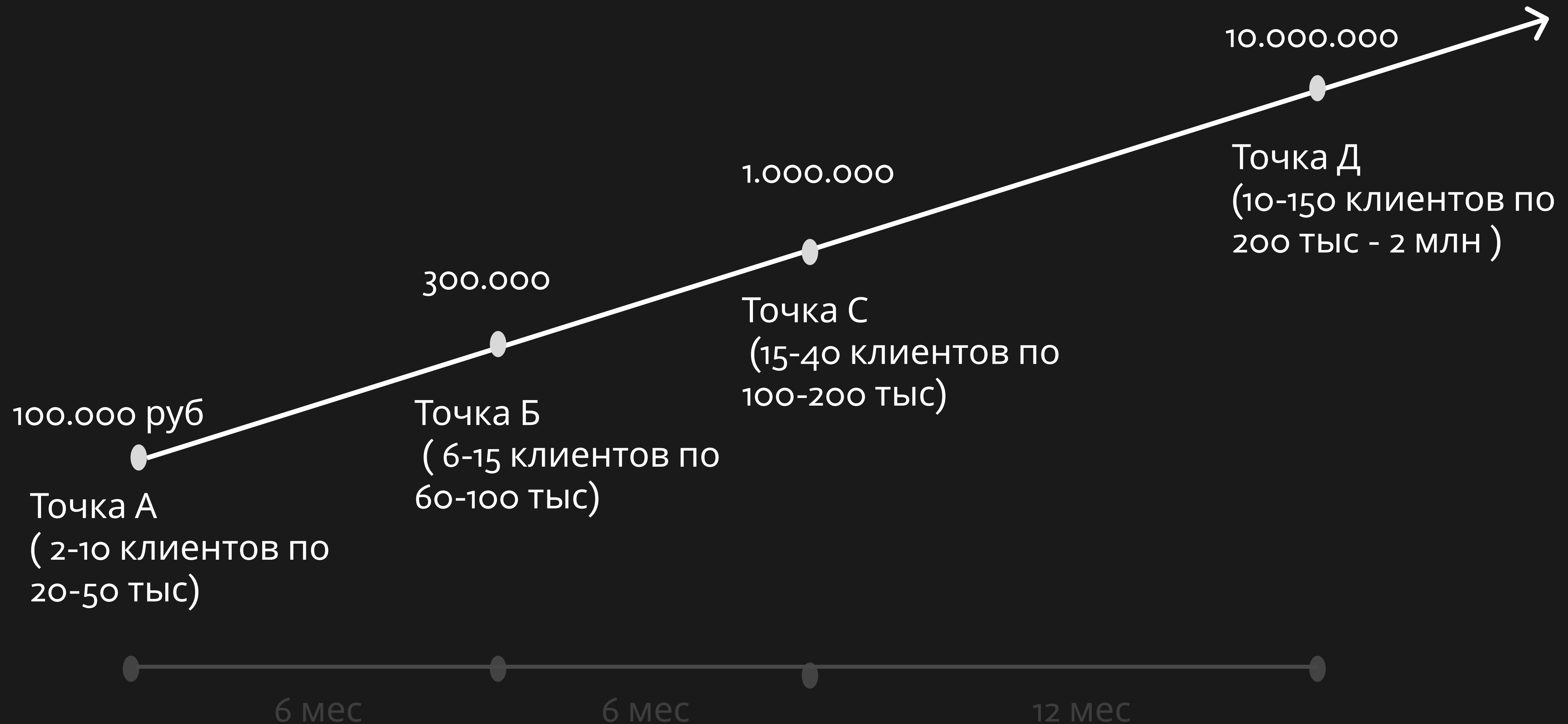
Илья Владиславович М.
Входящий перевод

+19 100 ₺

ПРОГНОЗЫ

Вехи развития на 2 года

чистая прибыль в месяц

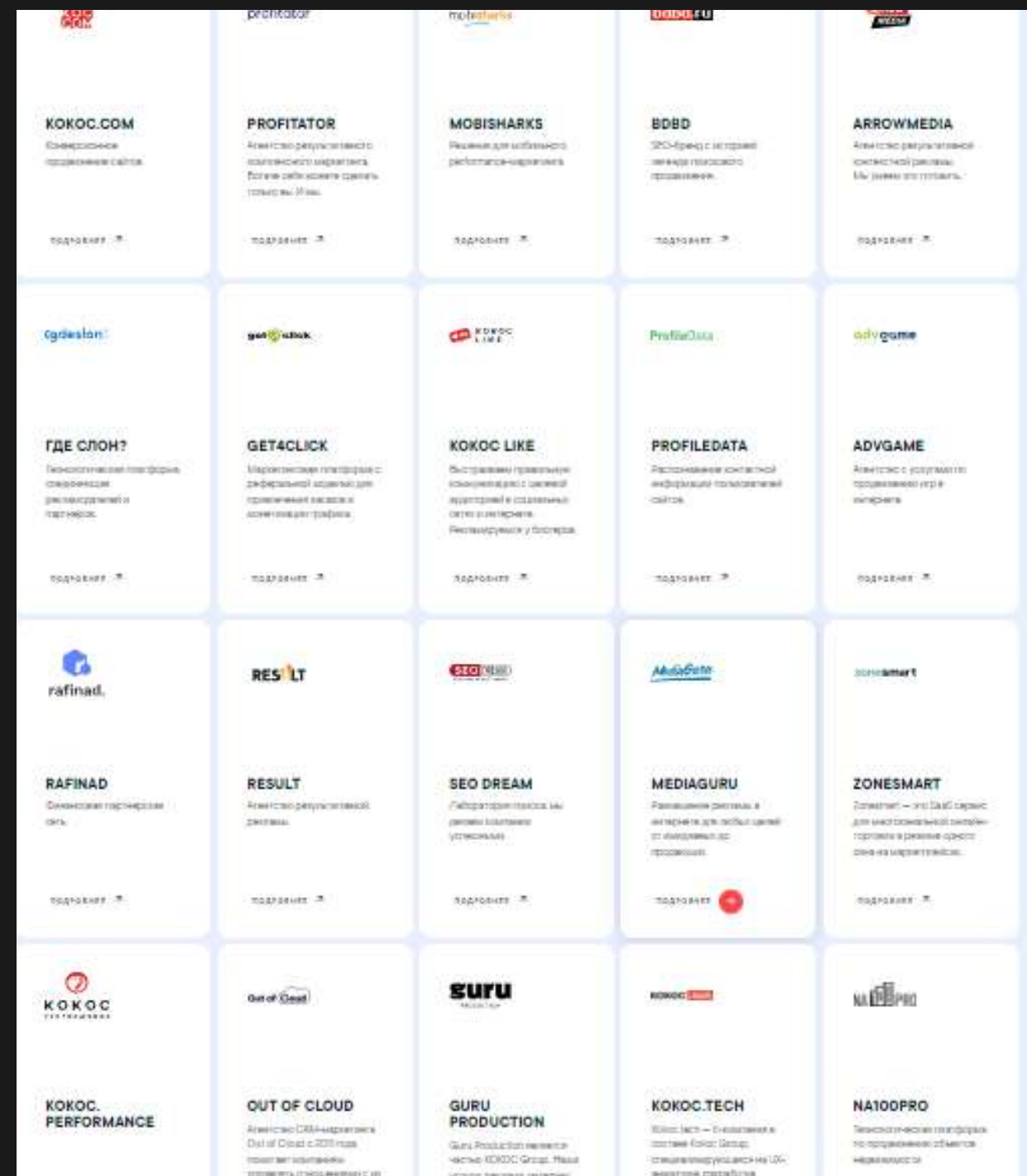


ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

Пример лидера рынка

<https://kokocgroup.ru/>

Один из лидеров рынка, оборот более 100 000 000 \$
У них несколько юрлиц, главное - "ТАУКИНОС ТРЕЙДИНГ ЛИМИТЕД", КИПР
Видео о них - [смотреть](#).



Они купили разные
рекламные
агентства и
сервисы разной
сегментации и
образовали
экосистему



Например, они владеют
рекламной платформой
Vitamin Tools



Рейтинги маркетинговых агентств

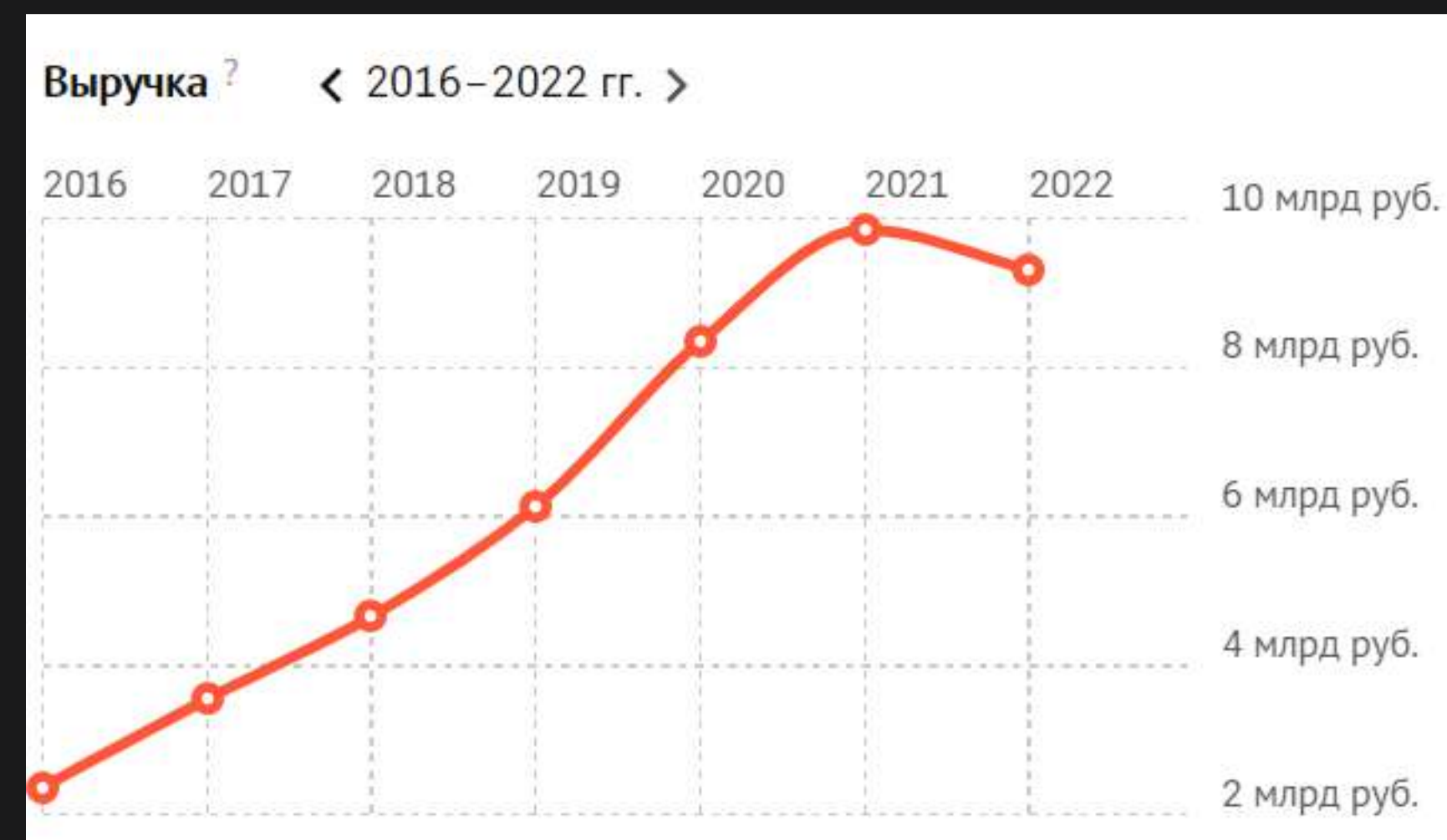
[Рейтинг рекламных Digital-агентств 2022-2023](#)

[Мировые лидеры](#)

[19 крупнейших маркетинговых компаний мира](#)

[рейтинг 2021 г миллиардные \(руб\) маркетинговые агентства рф](#)

[Рейтинг рекламных агентств и холдингов АКАР и Sostav](#)



ИНВЕСТИЦИИ

Минимизация рисков

- **Низкие постоянные расходы** - компания не тратит на аренду офиса, ФИКС получает только генеральный директор и административный отдел, остальные расходы вшиты в выручку.
- **Постоплата или частичная оплата исполнителям**. Мы не несем финансовые риски, так как принимаем предоплату от клиента и средства компании считаются нашими, когда обязательства полностью исполнены. В случае непредвиденных ситуаций деньги нашего клиента могут быть возвращены, если на то есть серьёзные причины.
- **Фондирование маркетинга** - в выручку вшито фондирование маркетинга от 10 до 30% от оборота, таким образом, компания сможет привлекать новых клиентов и обеспечивать функционирование воронки за счёт собственных средств.
- **Органический трафик** - развитие личного бренда, ютуб канала, соцсетей и прочих каналов органич. трафика обеспечат бесплатный поток новых клиентов в долгую и развитие новых направлений бизнеса.
- **Рекуррентные платежи** - создают стабильный финансовый поток в компании, прогнозируемые обороты. Мы зависим не от постоянного потока продаж, а от долгосрочных отношений с текущими клиентами.
- **Риск-менеджмент** - юридический отдел, защита наших интересов, правильное составление договоров, честность и открытость перед клиентами, анализ и работа с рисками, фондирование оборотного капитала, сохранять запасы, работать с профессионалами, обеспечить поддержку влиятельных людей.