

**Анастасия Комарова,
Директор
«Умного Рекламного Агентства»,
(г. Москва)**



10 СОВЕТОВ

Итак, представляю вам десятку самых практических советов, смельчакам, открывающим ВТL-агентство

1. Не стоит сразу вкладываться в агентство «по максимуму» и тратить все накопления или инвестиции в первый месяц. Срок окупаемости вашего бизнеса не предсказуем. Экономьте.

2. Лучше арендовать маленький и скромный офис на год, чем большой и красивый на месяц. Клиенты частыми гостями у вас не будут, а для сотрудников и промоутеров главное уют и атмосфера.

3. Не закупайте много дорогой техники. На первых порах вам достаточно будет нескольких столов, стульев, компьютеров и один на всех МФУ и чайник. Иногда старую мебель можно попросить у арендодателя. Или купить б\у на авито. Технику лучше купите новую, но не дорогую.

Если хотите купить хороший, дорогой МФУ - купите тот, который печатает по бумаге плотнее 300 грамм. Окупите его, печатая визитки.

4. Чтобы не разориться на сотовой связи, и в тоже время иметь контроль над взаимодействием с клиентами – установите CRM систему с телефонией. Ходят легенды, что «этот зверь» стоит от 100 тысяч. Не верьте. Скачайте bitrix24. До 12 сотрудников работают бесплатно. Оплачиваете только звонки. Из дополнительного оборудования – наушники с микрофонами (120 рублей на сотрудника).

5. Не раздувайте штат. Влетите в долги и не сможете выплатить зарплату людям. Для начала, вам нужен менеджер по работе с персоналом и менеджер по работе с клиентами. Причем зар.плата второго должна состоять из маленького оклада и большого

процента.

6. Бухгалтерию научитесь вести самостоятельно или отдайте на аутсорс. Дизайнеров, креативщиков, копирайтеров берите на фрилансе. И даже на приходящей уборщице вместо постоянной, можно сэкономить.

7. Открывайтесь в том регионе, где уже есть клиенты, и очень мало конкуренции. Проведите мониторинг соц. сетей, форумов и сайтов тендеров. Выясните - где федеральные агентства или клиенты ищут подрядчиков и не могут найти.

8. Открывайтесь в сезон. Таким образом, вы избежите застоя и увеличите вероятность сразу найти заказы.

9. Единственное на чем вы не должны экономить –

собственная раскрутка. Вам нужны заказы, нужны клиенты. Вложите в создание хорошего сайта и продвижение. Но и тут важно подойти к тратам с умом. Не нужно продвигаться по дорогим и обширным запросам, таким как «Рекламное агентство» или даже «btl-агентство». Чем конкретнее ключевые слова, тем дешевле и результативные запросы. Отдавайте предпочтение таким: «btl-агентство в (ваш город)» и «организовать промо акцию в (ваш город)».

10. И главный совет – «Возьми и сделай». Делайте, делайте и еще раз делайте. Без этого успеха не будет. Чем больше вы работаете, тем быстрее окупитесь и поставите свое агентство на ноги.

Умное Рекламное Агентство

BTL|Event|PR|Creative

[Тренинги для персонала]

[Тренинги для руководства]

[Консалтинг]



Почему мы называем себя «УМНЫМ» агентством?

Каждый свой проект мы начинаем с маркетингового исследования. Прежде, чем выставить промоутера на раздачу листовок, мы определим, в каких точках он встретит наибольшее количество целевой аудитории, а также в какие часы ЦА будет более заинтересованной в прочтении рекламной листовки нашего клиента. Прежде, чем разработать логотип, фирменный стиль или вывеску для нашего клиента, мы выясним, какая цветовая палитра лучше обратит на себя внимание нужного сегмента. А прежде, чем разработать рекламную стратегию для клиента или концепцию его рекламной кампании, мы промониторим рынок конкурентов и на основе полученных данных разработаем максимально эксклюзивное, ни на кого не похожее решение. При таком подходе, нам удастся достигать наибольшей эффективности результатов, при наименьших затратах клиента.