

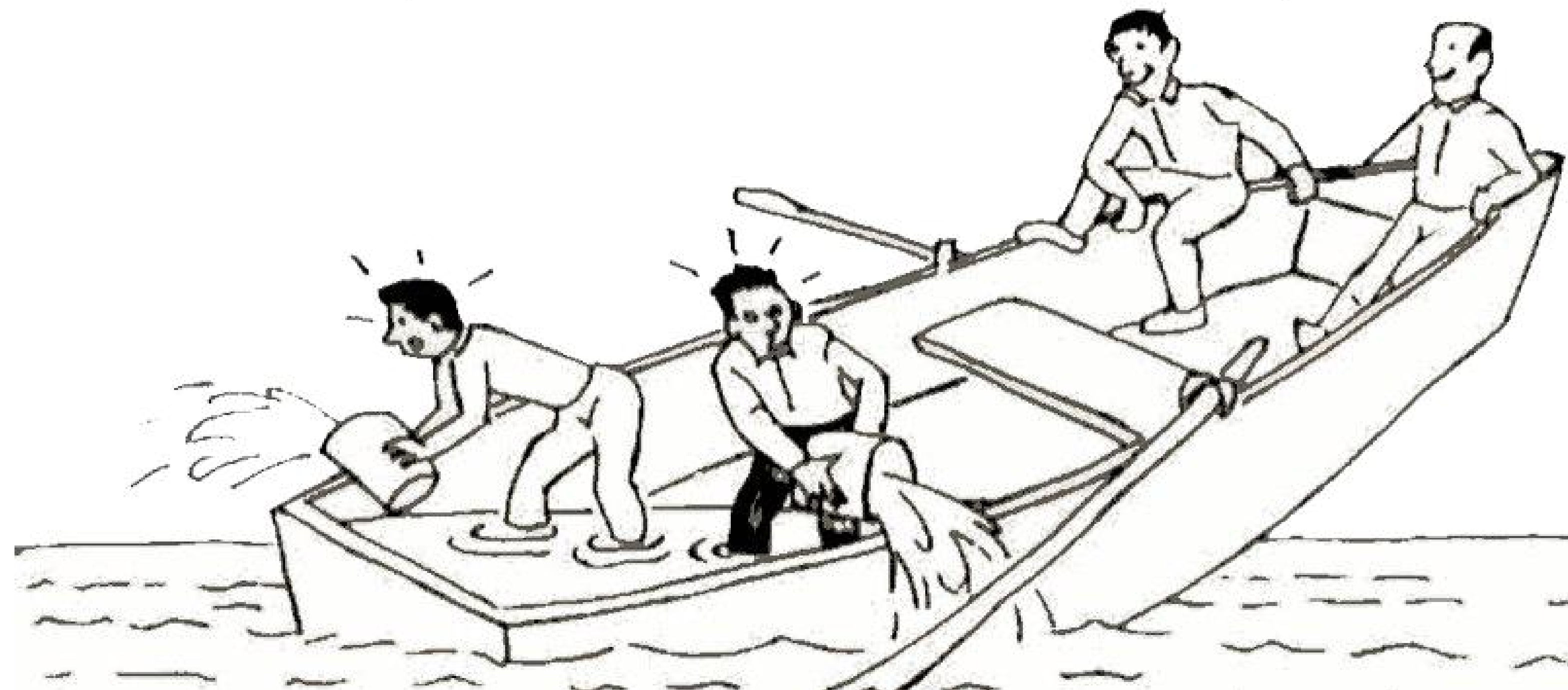
Экосистема заказчик — исполнитель

О чем поговорим?

1. Как стать идеальным заказчиком или исполнителем
2. Где и как ищут подрядчиков на проект
3. Критерии оценки компетентности
4. Как выстраивать процесс работы над проектом
5. Как избегать конфликтных ситуаций

Экосистема заказчик — исполнитель

Хорошо, что проблема
не на нашей стороне!



Если система построена и работает

Заказчик:

- прибыль

Исполнитель:

- прибыль
- повторные продажи
- лояльность
- RTB: кейсы + отзывы
- сарафанное радио

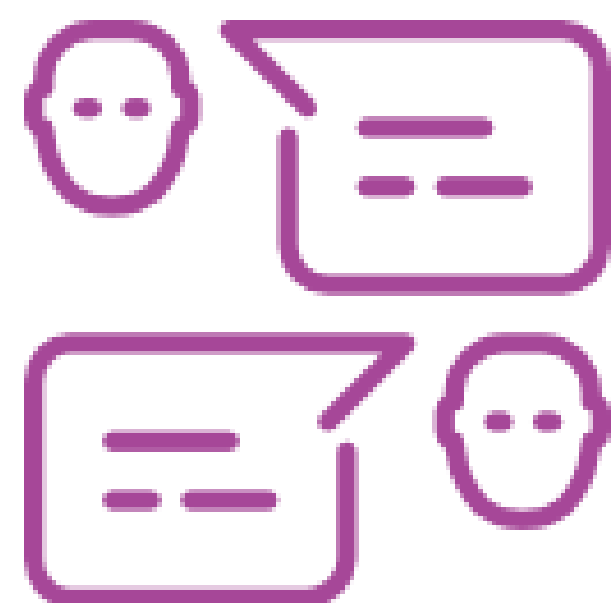


Схема работы

Схема работы

1. Поиск подрядчика
2. Оценка компетенций
3. Отправка запроса
4. Бриф, уточняющие вопросы
5. Составление и утверждение ТЗ/КП
6. Подписание договора
7. Предоплата
8. Работа
9. Финальный отчет / презентация проекта
10. Закрытие работ актами
11. Оплата

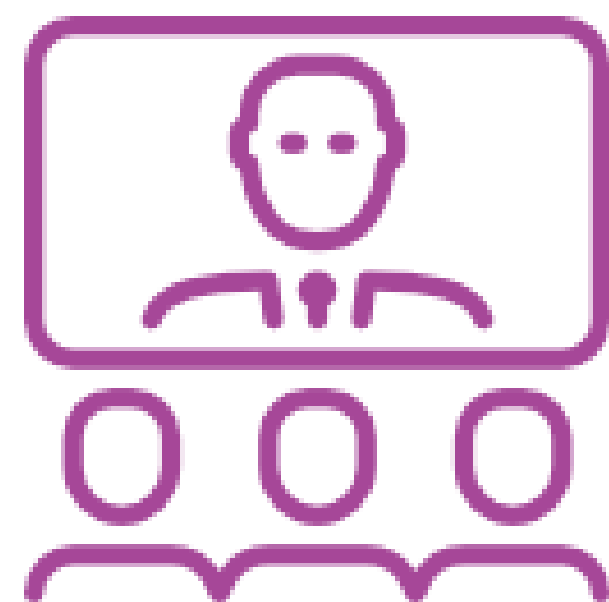


Поиск

Поиск

Найдите сразу несколько возможных подрядчиков.

Метод	Фрилансер	Агентство
Сарафанное радио		
Профессиональные сообщества		
Рекрутинговые площадки		
Фриланс-площадки		
Рейтинги		
Тендеры		
Поисковики		



Определение компетенций

Определение компетенций

NB! Здесь рассматривается ситуация, когда ценовой сегмент подрядчика уже известен, поэтому стоимость услуг не является критерием выбора.

Критерии	Фрилансер	Агентство
Кейсы		
Отзывы		
Рейтинги (Tagline, RuWard, Adindex)		
Отраслевые награды		
Участие в профильных конференциях		
Участие в обучающих проектах		



Первый контакт

Первый контакт

1. Отправка запроса 3-5 подрядчикам (широкими мазками)
2. Оценка:
 - скорость ответа
 - адекватность
 - структурность
 - а что прислали?



Бриф

Бриф

1. Ваш продукт/услуга.
2. Какие задачи решает ваш продукт?*
3. Ссылки на ваш сайт/сообщества в социальных сетях.
4. Какие цели и задачи вы ставите перед продвижением?
5. География продвижения.
6. Каких результатов (KPI) и в какие сроки планируете достичь?*
7. Как будете оценивать результативность рекламы?
8. Ваши клиенты - кто они?*
9. На основе каких факторов ваш клиент принимает решение о покупке/заказе услуги?
10. Ваши конкуренты/аналоги.*
11. Бюджет на продвижение.*
12. Иные комментарии.

Какие задачи решает ваш продукт или услуга?

Нет:

...Механические свойства металла труб (ВЧШГ).

Повышенные механические свойства обеспечиваются химическим составом чугуна и высокотемпературным отжигом, и позволяет эксплуатировать трубы при знакопеременных нагрузках, при движении, перемещении и просадке грунта. Трубы ВЧШГ и трубопроводы из них могут испытывать большие диаметральные прогибы при эксплуатации, сохраняя все функциональные характеристики, что позволяет им выдерживать большую толщину почвенного покрытия и большие дорожные нагрузки...

Да:

Информационный сайт для ознакомления потенциальных заказчиков с предлагаемой номенклатурой оборудования и техническим описанием товаров.

Каких результатов (KPI) и в какие сроки планируете достичь?

Нет:

... Нам в конечном счете нужны продажи, чем больше их будет, тем лучше.

Да:

Идентификация наиболее оптимальных каналов продвижения с точки зрения соотношения расходов и результата.

20 заявок на участие в месяц.

Нужно обсуждать.

Ваши клиенты — кто они?

Нет:

Все после 30 лет.

Да:

Нашей аудитории в среднем 27 лет. Читают Афиша-Еда, lenta.ru - основном лайфстайл издания типа афиши. Эдакий офисный вариант хипстера - не модные крайности, а просто продвинутые и любопытные. Работы у всех приличные, много управленцев среди тех, кто ближе к 30. Это мы выявили по профайлам в фейсбуке. Живут в больших городах. В регионах такие тоже есть, но мы до них сами не добрались.

Женщины старше 27 лет, замужем, с детьми, города миллионники

Сам бы хотел знать

Ваши конкуренты / аналоги?

Нет:

НЕТ

Погуглите [поисковый запрос]

Все фастфуды города.

Да:

[Ссылки на сайты конкурентов]

Бюджет на продвижение

Нет:

Скромный на пилот (общественный проект), далее можно обсуждать по коммерческим продуктам кампанию.

Скажите сколько нужно для продаж 5000 в месяц.

Да:

100 - 200 т.р./месяц.

до 100 тысяч, сумму готова обсуждать.

Не стеснены в средствах. Делайте оптимальное предложение. Далее обсудим.



ТЗ / КП / договор

ТЗ / КП / договор

- Услуги;
- Состав работ;
- КРІ;
- Сроки выполнения (дедлайны);
- Стоимость*;
- Отчетность;
- Условия оплаты;
- NDA;
- Прочие условия.

NB! Изменение ТЗ приводит к изменению стоимости работ

Ценообразование

Фрилансер:

- сдельная оплата / почасовая ставка

Агентство:

- ФОТ (производящий и непроизводящий)
- операционные расходы (офис, налоги, обучение и т.д.)
- коэффициент

+ Рекламный бюджет



Предоплата

Предоплата

- Постоплата 100%:
 - крупные компании (+ отложенный платеж);
 - высокомаржинальные продукты;
 - проверенные клиенты
- Оплата 30/70 (44-ФЗ)
- Оплата 50/50
- Предоплата 100%:
 - высокая лояльность клиента



**Организация работы,
предотвращение конфликтов**

Исполнитель

- Гарантируем только предсказуемые KPI;
- Держим в курсе процесса (репорты + чекпоинты):
 - предстартовая подготовка и старт
 - первые результаты работы, оптимизация
 - еженедельные экспресс-отчеты, сбор фидбека
 - итоговый отчет, презентация результата
- Дедлайны:
 - согласование
 - правильное выставление
 - правильный перенос
- Письменное утверждение работ/правок
- Митинг-репорты
- Каналы общения и рабочее время (клиентский день)
- Чек вложений, отмена отправки
- Лояльность (правки не по ТЗ, постоплата и т.д.)
- Общайтесь, объясняйте, учите.

Заказчик

- Пробное задание для фрилансеров
- Разбивание работ на итерации
- Адекватные правки
- Письменное утверждение работ/правок
- Каналы общения и рабочее время

Что дальше?

- Опыт
- Портфолио
- Первые личные клиенты

Спасибо за внимание!