

## **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АГЕНТСТВА ООО «5S-DIGITAL» В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА**

Комплексное агентство интернет-маркетинга ООО «5S-digital» основано в 2015 году. Агентство оказывает широкий спектр услуг:

1. Контент-менеджмент – комплекс мероприятий, направленных на управление содержимым сайта или публичной страницы в социальной сети: копирайтинг, рерайтинг, администрирование.

2. Контекстная реклама: анализ рекламных кампаний конкурентов и оценка их активности по количеству запросов. Составление семантического ядра сайта и стратегии расхода бюджета.

3. Комплексный продукт по лидогенерации с гарантиями заявок: привлечение и обработка лидов с целью конвертации их в клиентов. Контекстная реклама в Минске и регионах настраивается в системах Яндекс.Директ и Adwords.Google специалистами под ключ. Настройка контекстной рекламы осуществляется под продающий текст на любую тематику.

4. Продвижение сайтов (SEO). Максимальное представление товаров и услуг на первых позициях по запросам потенциальных покупателей.

Формируется список работ таких как: разработка SEO-стратегии; внутренняя оптимизация сайта; внешняя оптимизация; объёмное семантическое ядро; юзабилити-тестирование; доработки сайта, необходимые для его продвижения.

5. Таргетированная реклама: выбор сегментов аудитории; сообщения для каждой аудитории, примеры текстов и графики; выбор осадочных страниц на сайте или на иной площадке; прогноз для пилотной (короткой и сравнительно дешевой) кампании; прогноз для полномасштабной кампании.

6. Создание интернет-магазина / многостраничного сайта: анализ сайтов конкурентов; создание сайта [1].

Основными потребителями услуг агентства «5S-digital» являются владельцы малого и среднего бизнеса. Это обусловлено ценами на предоставляемые услуги – они считаются выше средних на рынке (суммы ежемесячных рекламных бюджетов начинаются от 1500 тыс. долл США). Более подробно «идеального» клиента можно описать так:

– собственник бизнеса, заинтересован в увеличении объемов продаж товаров (услуг);

– есть выделенный отдел продаж, в крайнем случае, есть просто менеджеры по продажам (2 и более);

– понимает, что продажи – это не просто хаотичный процесс;

– есть клиентская база;

– высокая маржинальность товара (услуги).

В портфеле агентства работа с компаниями из строительной, фармацевтической, парфюмерно-косметической отрасли, турфирмами, предприятиями по производству продуктов питания, мебели, текстиля и др.

На данный момент основным рынком сбыта услуг агентства является Республика Беларусь (87 %), но в планах у компании выход на рынок России (в настоящее время это 10 % от объема продаж) и Казахстана (3 % от объема продаж).

Руководство агентства разрабатывает стратегии интенсивного развития, т.е. более полного использования существующих ресурсных и других возможностей для развития организации и повышения деловой активности и эффективности ее деятельности.

Как составляющая комплекса маркетинга, ценовая политика разрабатывается с учётом:

- целей компании «5s-digital»;
- внешних и внутренних факторов, влияющих на ценообразование;
- характера спроса;
- издержек продаж, распределения и реализации товаров;
- ощущаемой и реальной ценности товара;
- политики конкурентов.

Цена за услуги формируются для каждого клиента индивидуально в зависимости от работ, которые ему предоставляет агентство. В большей степени стоимость зависит от времени, которое специалисты в совокупности потратили на работу над проектом. Агентство использует особый инструмент, который отслеживает реальное рабочее время специалистов (Time Doctor).

Построена система так. У каждого специалиста 6 часов непрерывной работы в день. Остальные 2 и обед – это перерывы. Соответственно, в месяц получается 126 реальных рабочих часов. За это время специалист выполняет определенное количество задач. Каждая задача оценивается в объёме времени. Если специалист выполняет задачу быстрее, то может взять дополнительные задачи. Например, подготовить предложение для нового потенциального клиента. Стоимость часа каждого специалиста зависит от его грейда (их всего 10, где десятый – самый высокий). Грейдами измеряют квалификацию сотрудников. Чем выше грейд, тем больше стоит час. Но также величина грейда влияет на скорость выполнения задач.

Кроме этого, на итоговую стоимость услуги влияют и следующие факторы: оплата за работу команды + НДС; оплата подрядчикам (с учетом НДС); весь необходимый набор работ для реализации проекта (дизайн макетов, разработка сайта, настройка и запуск различных видов рекламы, копирайтинг и т.д.); заработная плата директоров, бухгалтера, секретаря, менеджера и др. специалистов; аренда помещения, интернет и другие общерабочие расходы; прибыль.

Такая гибкая система ценообразования, при которой клиент может корректировать набор услуг с учетом своих возможностей, обеспечивает агентству явные конкурентные преимущества, а прозрачность и ясность формирования бюджета повышает лояльность клиентов.

ООО «5s-digital» не использует посредников по доведению своих услуг до клиентов. Эффективность сбытовой политики во многом зависит от взаимодействия с клиентами. Работа построена таким образом, что проджект-менеджеры постоянно контактируют с клиентами, выявляют их основные проблемы и своевременно на них реагируют. Такой способ работы помогает войти в тесный контакт с клиентами и завоевывать их доверие в долгосрочной перспективе.

Коммуникация с клиентом осуществляется на всех уровнях и этапах взаимодействия. По началу (этап брифования) с клиентом работают сотрудники отдела продаж.

Их цель – выяснить все о пожеланиях клиента, специфике продукта, целевой аудитории, текущее позиционирование и ряд других нюансов, которые варьируются в зависимости от сферы, в которой клиент осуществляет свою деятельность. Далее отдел SMM/PPC/SEO и т.д. на основе этой информации формирует коммерческое предложение.

После официального начала сотрудничества коммуникацией занимаются аккаунт- и проджект-менеджеры. Их задача – правильно понять пожелание клиента и корректно транслировать их команде из дизайнера, комьюнити и контент-менеджера, которая непосредственно занимается продуктом. Проджект-менеджер общается с клиентом по поводу тактики и стратегии, дает ему обратную связь от креативной команды и отвечает за быстрое согласование. Контент-менеджер ставит техническое задание дизайнеру, контролирует работу комьюнити и должен предоставлять к согласованию готовый продукт. Чтобы учесть все аспекты, касающиеся самого продукта и его продвижения, контент-менеджер также взаимодействует с клиентом, получает от него презентации, брендбуки, продукт на пробу и так далее.

Основными конкурентами агентства являются следующие:

- Rago Media – креативное агентство, более пяти лет существующее на рынке Республики Беларусь. В 2018 году было признано SMM-агентством № 1 по удовлетворенности клиентов. Кроме того, оно является организатором самой крупной конференции по SMM «Social Media Minsk» в Беларуси (что положительно сказывается на их имидже и выгодно выделяет среди конкурентов). Они предлагают комплексные решения для эффективного присутствия бренда в онлайн-среде с объединением с офлайн-средой. Начиная со стратегии с креативом, заканчивая производством и аналитикой. У агентства целый пул крупных клиентов и удачных кейсов, их идеи считают смелыми и высоко оценивают работу креативной команды [2].

- Ginger – молодое инстаграм-агентство, четыре года существующее на рынке. При этом среди его клиентов Evroopt, Elema и Danone. Они делают объективно красивый контент с активным таргетинговым подкреплением. Сильная сторона: за короткий период собрать большое количество подписчиков. На базе агентства есть курсы, директор активно выступает на лекциях и мероприятиях в качестве спикера, таким образом продвигая свое агентство и зарабатывая имидж эксперта и профессионала [3].

- Getbob – основано 5 июля 2011 года. На текущий момент на их счету 500 реализованных проектов различной сложности. Их проекты были отмечены наградами на международных и локальных фестивалях рекламы, трижды они становились первыми в рейтинге креативности среди интерактивных агентств. Поэтому Getbob – объективно самое сильное SMM-агентство в стране. Их спектр услуг широк: запуск нового продукта, стратегия присутствия в digital, уникальный видео-контент, масштабный PR-проект или долгосрочная CRM-система. С 2012 года агентство запустило образовательный проект ИКРА в Беларуси – отделение международной школы интегрированных коммуникаций и креативного мышления [4].

- Wunder – агентство полного цикла интернет-рекламы. На рынке более 7 лет. За этот период успела завоевать репутацию эксперта по работе с социальными сетями, а также крупных клиентов, среди которых ритейл, автодилеры, банки и мобильные операторы. Они отличаются консервативным, классическим подходом к контенту. Их часто выбирают бренды, которым не нужна вирусная реклама и увеличение узнаваемости [5].

- GUSAROV – агентство интернет-маркетинга, которое занимается SMM, SEO-аудитом и сбором семантического ядра, разовой оптимизацией, крауд-маркетингом и управлением репутацией. Решают самые разные задачи партнеров: приводят трафик и лиды, оптимизируют конверсию, анализируют показатели и распределяют маркетинг-

говый бюджет исходя из эффективности инструментов. У агентства есть своя школа digital-маркетинга, директор выступает спикером и экспертом на авторитетных информационных и рекламных площадках [6].

• JCS – диджитал-агентство, которое в своем пуле услуг имеет разработку SMM-стратегии, а также стратегии присутствия в Digital-пространстве, разработку креативных digital-кампаний, спецпроектов, креатива для фото/видеосъемок, видеопродакшн, фотопродакшн, motion-дизайн, AR-маски для соцсетей, контент-маркетинг, Influence-маркетинг, комьюнити-менеджмент, таргетированную рекламу. Имеют в своем портфолио ряд крупных клиентов и выдающихся работ, которые рассматривают в качестве кейсов на профессиональных digital-площадках. Никак не продвигают свое агентство, после посещения сайта и инстаграм не разу не таргетировалась их реклама (в отличие от всех ранее описанных конкурентов) [7].

Очевидно, что агентство «5s-digital» не самый сильный игрок на рынке и уступает ряду ближайших конкурентов и в масштабности портфолио, и в активном рекламном продвижении своей же деятельности. Однако у него есть ряд конкурентных преимуществ:

1. Агентство подписывается под KPI – после тестового периода длиной в один месяц заказчик проверяет, достигнут ли планируемый результат, будь то прирост подписчиков или конверсия на сайт. Как правило, после тестового периода все клиенты остаются в агентстве.

2. Готовятся примеры постов (а не просто стратегию) на этапе тендера – так потенциальные клиенты сразу понимают, подходим ли ему агентство.

3. Под каждый проект выделяется отдельная команда, у каждого из участников которой своя зона ответственности, в детали проекта каждый из участников погружается «с головой».

4. Специалисты агентства обучают сотрудников клиента, делятся опытом предыдущих проектов и лайфхаками, которые реально работают.

5. Онлайн отчет 24/7 – собственная разработка агентства, программа, которая «вытягивает» все числа, важные для аналитики деятельности агентства в специальный отчет. Так клиенты всегда понимают, как дела у проекта, раз в две недели ответственный специалист (проджект-менеджер) анализирует цифры и делает отчет для бренд-менеджеры компании заказчика, который можно экстраполировать на любой период.

### **Список использованных источников**

1. Digital-агентство 5S [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5s.by/>. – Дата доступа: 30.03.2020.

2. Rago Media [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ragoo.by/>. – Дата доступа: 30.03.2020.

3. Ginger.by. Инстаграм ручной работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.instagram.com/ginger.by/?hl=ru>. – Дата доступа: 30.03.2020.

4. Digital agency Getbob [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://getbob.by/>. – Дата доступа: 30.03.2020.

5. Wunder Digital agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wunder.by/>. – Дата доступа: 30.03.2020.

6. Gusarov marketing agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gusarov-group.by/>. – Дата доступа: 30.03.2020.

7. JCS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://jcsdigital.agency/>. – Дата доступа: 30.03.2020.