



# Как вырасти от фрилансера до агентства

***Домбровский Валентин***

*Nextup Media, генеральный директор*

*Москва*

*05.09.2011*

# О чём речь?

1. Введение. Фриланс и руководство компанией - основные отличия.
2. Организационные задачи SEO-компании.
3. Работа с сотрудниками компании.
4. Организация продаж SEO-услуг.
5. Ведение проектов SEO-компании.
6. Стратегия развития компании.

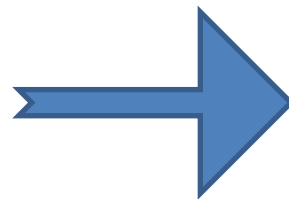
# Вместо вступления



однажды в студёную зимнюю пору  
фрилансер сеошник открыл вдруг контору

# Фриланс и руководство компанией - основные отличия

1. Работа по официальным договорам с безналичными платежами.
2. Необходимость привлечения клиентов различными путями.
3. Необходимость готовить команду и руководить ей.
4. Необходимость решать повседневные рутинные задачи.
5. Постепенный переход от практики к решению вопросов стратегии развития.



# Решение организационных

Внешние документы: **задач**

- договора;
- счета;
- акты.

Внутренние документы:

- анализ приходящих заявок и конверсии;
- анализ эффективности работы оптимизаторов;
- документооборот по проектам (возможно использование системы ПМ);
- кадровый учёт;
- анализ финансовых потоков.

Полезные системы:

Бухгалтерия и внешние документы: Moedelo.org, E-kontur.ru (Эльба).

Внутренний документооборот: Google Docs, CRM, системы ПМ (например, teamlab.com).



# Сотрудники компании и организация их работы

## **Сотрудники компании в момент старта:**

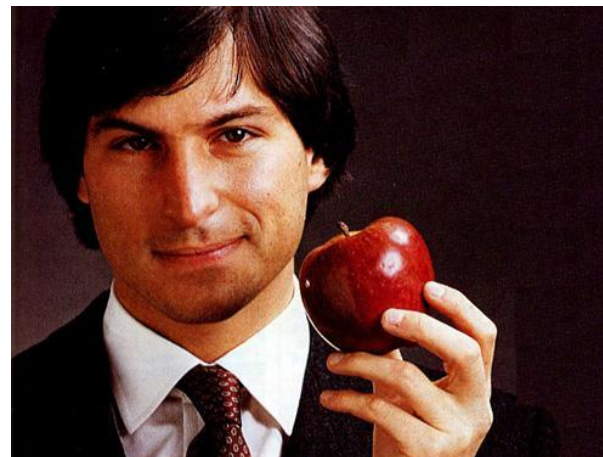
- 1) Старший оптимизатор.
- 2) Менеджер по работе с клиентами.
- 3) Удалённые сотрудники (копирайтеры, программисты, помощники оптимизатора).

## **Позже, возможно, появятся:**

- 1) Помощник оптимизатора.
  - 2) Аккаунт-менеджер.
- и так далее...

## **Важно:**

- 1) Ставка на талантливую молодёжь (интернет-маркетингу всегда можно научить).
- 2) Системы мотивации, исходя из результативности работы.
- 3) Удачная идея – соинвестирование личных проектов сотрудников. Общий посыл: «Это и ваш бизнес».



# Продажа услуг SEO-компании

## **Важно:**

Первостепенное внимание – на качество обслуживания клиента.

Необходимо формирование комплекса услуг.

Скидки, акции и бонусы – важные инструменты продаж.

## **Варианты продажи услуги:**

- 1) Продажа чистой услуги.
- 2) Продажа услуги «по факту позиций».
- 3) Продажа услуги по трафику.
- 4) Продажа услуги по лидам.



# Продажа услуг SEO-компании



## Продажа чистой услуги:

**Плюс:** Минимальная ответственность со стороны компании оптимизатора.

**Минусы:** Достаточно сложно продавать клиенту; необходима наработанная репутация.

## Продажа услуги "по факту позиций" :

**Плюс:** Проще продать клиенту - он платит за достигнутый результат.

**Минусы:** Сложно обеспечить необходимые позиции - можно сработать в минус; необходимы системы защиты от непредвиденных факторов.

## Продажа услуги по трафику:

**Плюс:** Проще продать клиенту - он платит за количество пользователей из поисковых систем на сайте.

**Минусы:** Дешёвый трафик можно получить с НЧ-запросов, продвижение по НЧ оптимально для крупных сайтов; необходимы системы автоматизации подсчёта трафика; необходимы системы защиты от непредвиденных факторов.

## Продажа услуги по лидам :

**Плюс:** Легко продать клиенту - он платит за количество обращений с сайта.

**Минусы:** Необходима комплексная работа с сайтом клиента, на которую не все согласны; необходима автоматизация сбора данных по обращениям; необходимы системы защиты от непредвиденных факторов; необходимо решение вопросов ценообразования.

Подробнее о продаже по лидам: [http://seopult.tv/video/i\\_sevostianov2/](http://seopult.tv/video/i_sevostianov2/)



# Организация проектов SEO-компании



## **Этапы проекта:**

- . Заявка от потенциального клиента.
- . Отправка коммерческого предложения.
- . «Приём» клиента, решение договорных вопросов.
- . Начало работы с проектом.
- . Текущая работа и постоянное поддержание связи с клиентом.

**Важная особенность: оптимизатор не продаёт и не общается с клиентом, но должен быть в постоянном контакте с менеджером по продажам (аккаунт-менеджером).**

# Стратегия развития SEO-компании

## Пути развития:

- . Узкая специализация.
- . Развитие комплекса услуг.
- . А может быть, ну его это SEO? 😊



Спасибо за внимание!  
Есть вопросы?

***Домбровский Валентин***  
*Nextup Media, генеральный директор*

*Москва*  
*05.09.2011*