

Конференция 18 сентября 2013 года

# Интернет- КОНСАЛТИНГ

*Стратегия эффективного присутствия в интернете*

## Рынок агентских услуг в контекстной рекламе

*Анна Караулова, рекламное агентство i-Media*

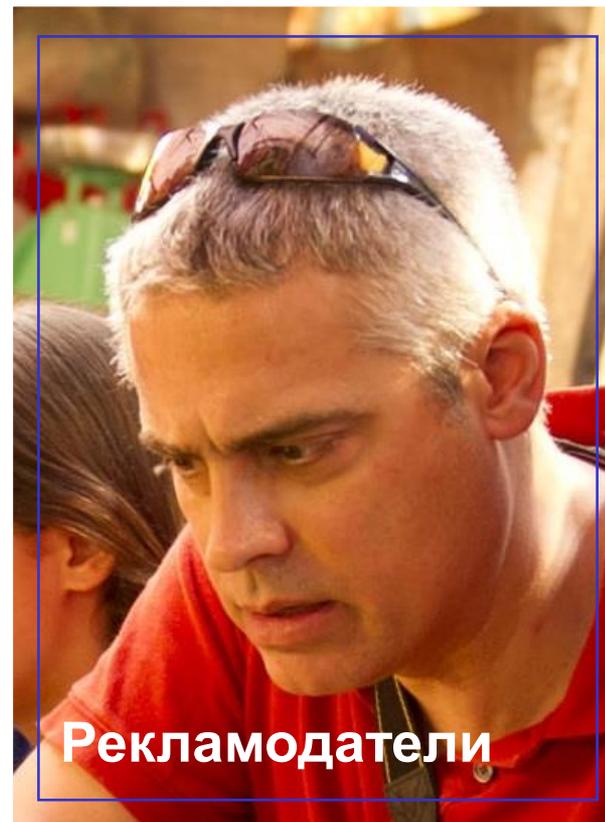
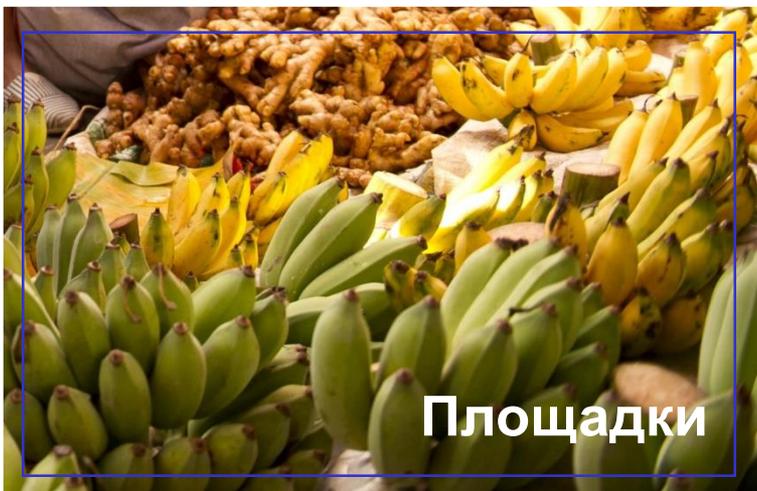
Организаторы:

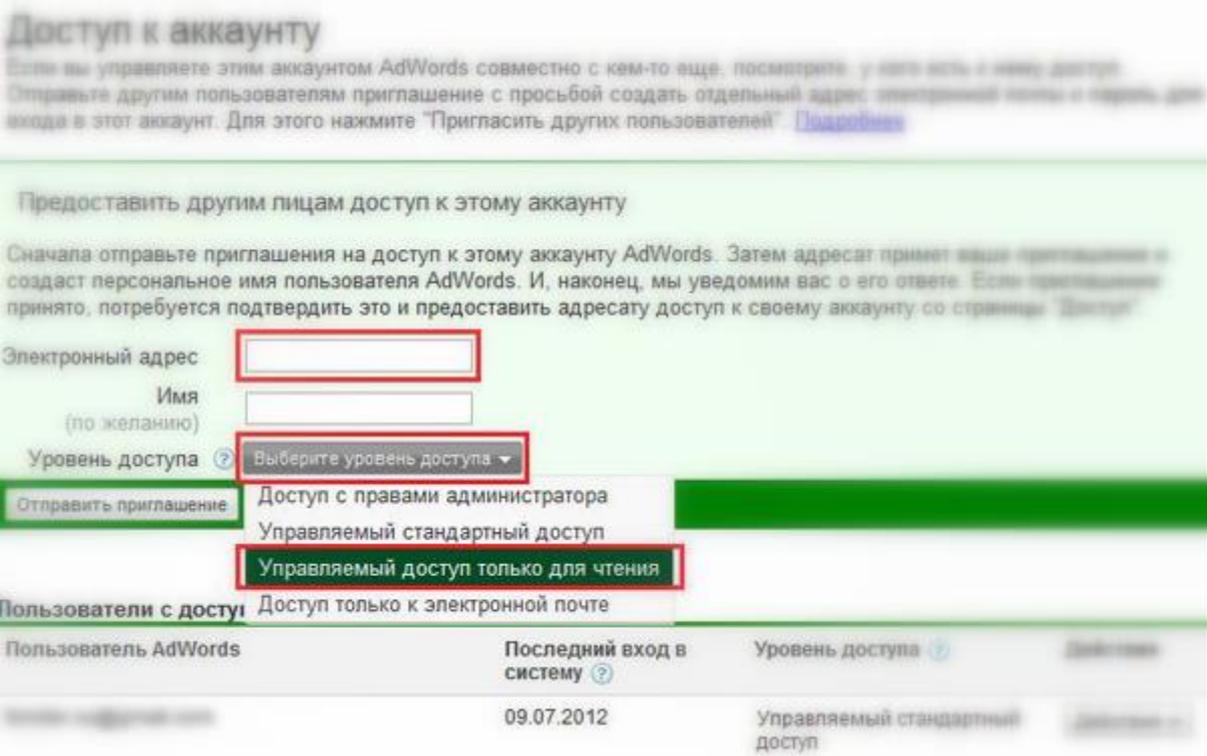


# Что такое «рынок агентских услуг»?



# Что такое «рынок агентских услуг»?

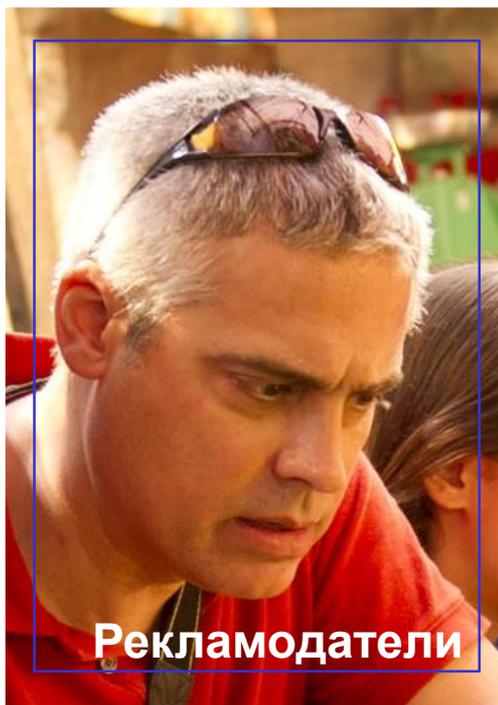




# Гостевой доступ: контроль сумм и времени поступления средств на аккаунт

Контекстные агентства  
работают честно:  
рекламодатель всегда  
может проверить любое  
действие

# Рекламодатели недовольны агентствами



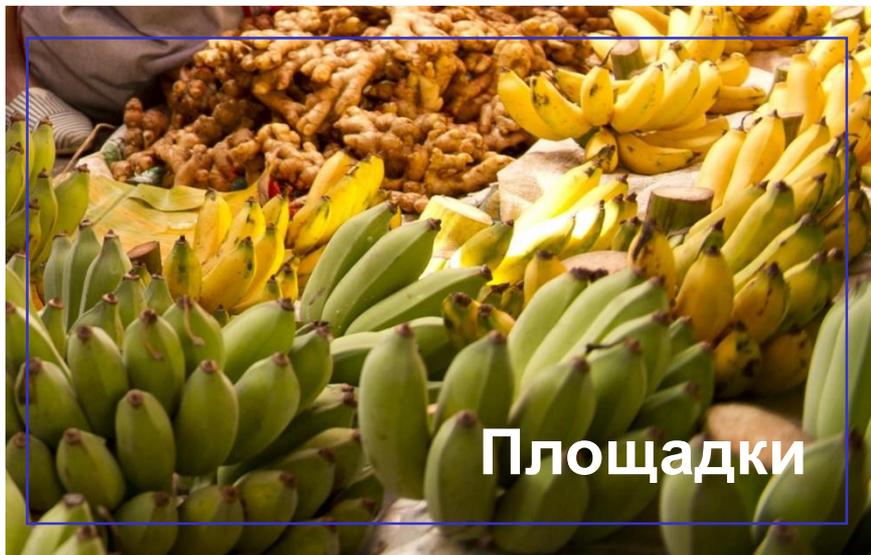
1. **Агентства не понимают моих потребностей**
2. **Мне кажется, агентства на мне слишком много зарабатывают**
3. **Агентства стали брать комиссию за то, что совсем недавно делали бесплатно**

# Агентства недовольны рекламодателями



1. Менеджеры думают о том, как сэкономить, а не о том, как достичь лучшего результата
2. Рекламодатели хотят получать все более сложные услуги за прежние деньги

# Рынок создают системы контекстной рекламы



1. Интерфейсы и алгоритмы усложняются
2. Требования к компетенции агентств и специалистов увеличиваются
3. Выплаты агентствам снижаются

Вопрос  
агентской  
комиссии –  
один  
из важнейших  
на рынке  
контекстной  
рекламы

0%



10%

15%

# Две противоположные идеологии

## Google AdWords

Нет скидок,  
нет комиссии



Яндекс.Директ  
Агентский возврат  
по итогам открутки  
за предыдущий месяц

# Разговор об агентской комиссии – это разговор о Яндекс.Директ

**2004-2005**

Создание системы работы с агентствами

**2006-2010**

Снижение агентской комиссии. Введение суперкомиссии по итогам года

**2013**

Уменьшение числа сертифицированных агентств, снижение агентской комиссии

**2012**

Снижение суперкомиссии по итогам года

**2011**

Появление «Лояльного клиента»

# 2013 стал переломным годом для агентского бизнеса в Рунете

Сертифицированные агентства

2012

146

2013

49

Источник:

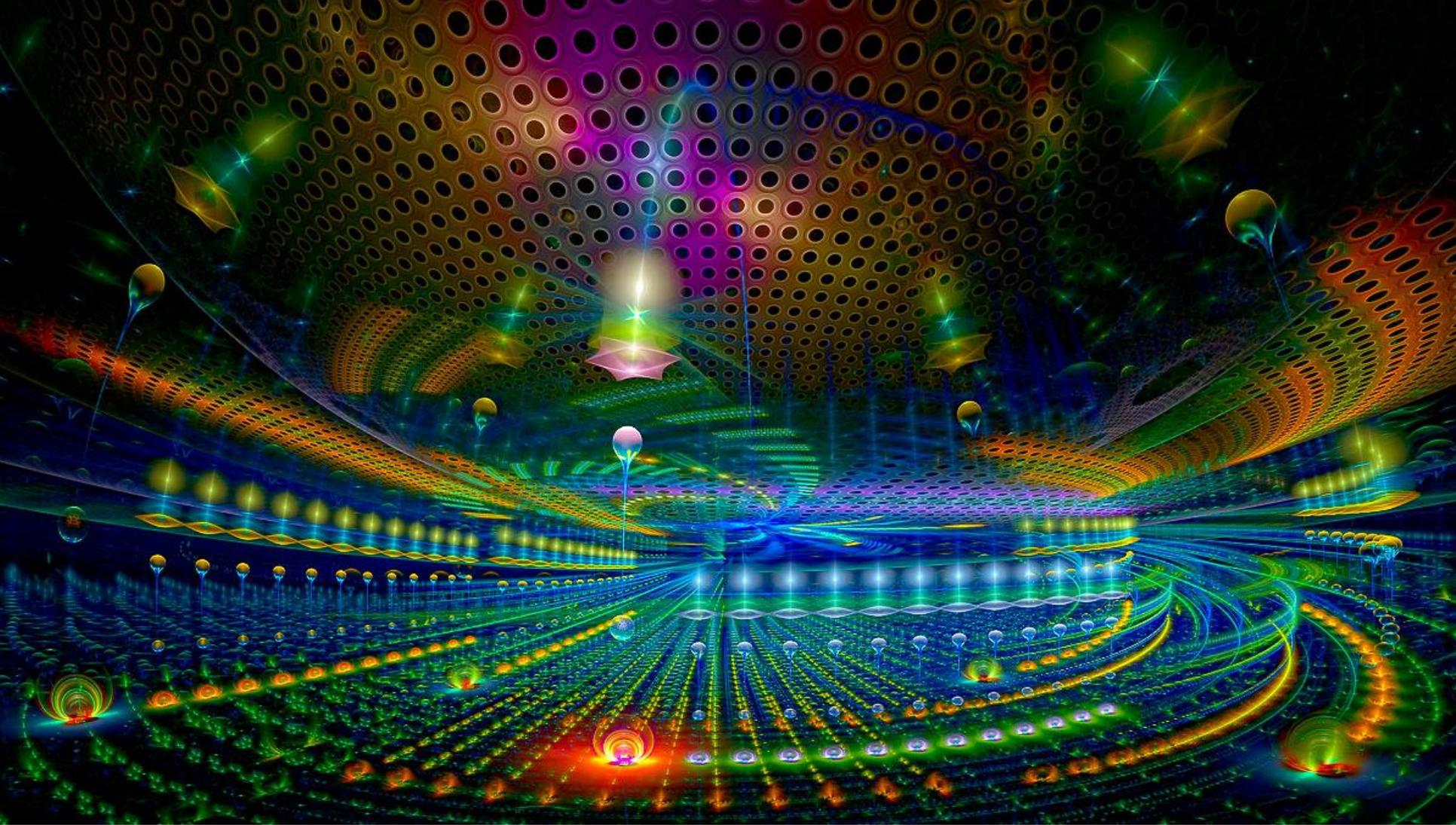
<http://advertising.yandex.ru/contact/agency/?p=1>

Количество сертифицированных агентств в Москве

**Рекламодатели  
думают,  
что агентства  
зарабатывают  
очень много**



**На самом деле  
у контекстных  
агентств  
«остается» около 15%  
от рекламных бюджетов**



# Контекстная реклама усложняется

**Нужно перестать думать про бюджеты.  
Фокус внимания должен быть направлен на  
достижение результатов для бизнеса!**



**Деньги вкладываются в развитие технологий**

**«Узнайте, сколько агентство берет за свои услуги. Один дополнительный процент лично вас не разорит, однако таким образом вы удвоите обычный объем чистой прибыли рекламного агентства — и соответственно добьетесь, чтобы вас обслуживали наилучшим образом»**

**Дэвид Огилви  
«О рекламе»**



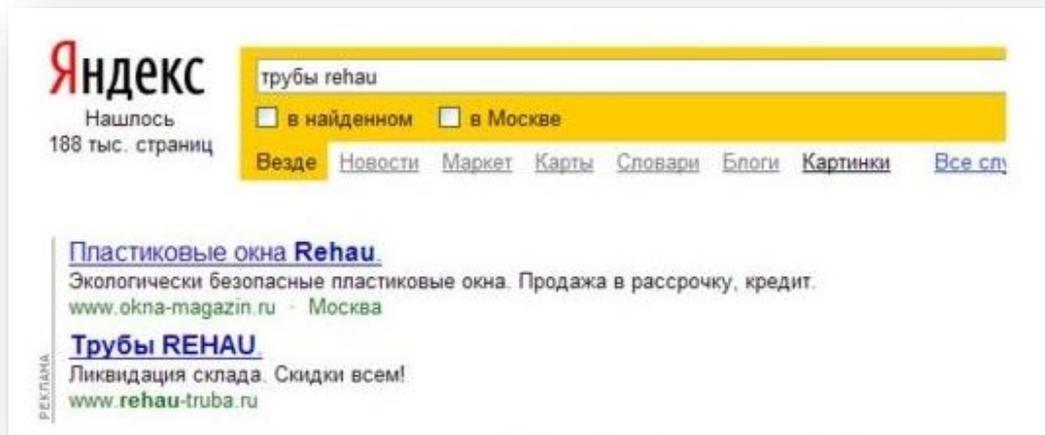
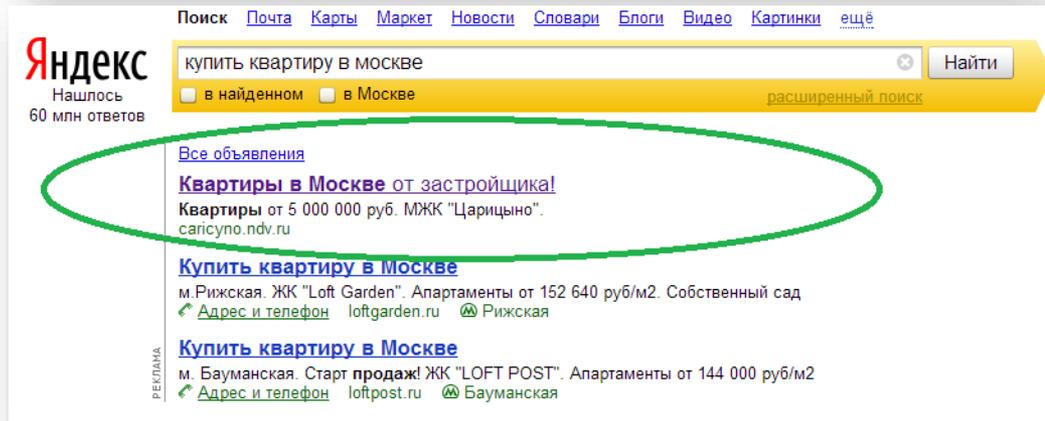
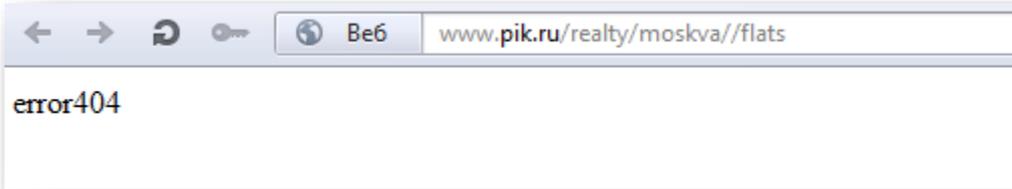
# Экономить на агентской комиссии всё равно, что экономить на зарплате сотрудника



Кто из них будет работать  
лучше?

**СНИЗЬТЕ АГЕНТСКУЮ  
КОМИССИЮ НА 5%**

**Просьбы  
о снижении  
агентской  
комиссии приводят  
к плачевным  
результатам**



1. **Переход на несуществующую страницу**

2. **Отсутствие дополнительных ссылок**

3. **Ошибки в минус-словах и многое другое**



**Чудес не бывает!**

**Сэкономив  
на мелочах,  
вы можете  
потерять  
в чем-то  
большем**

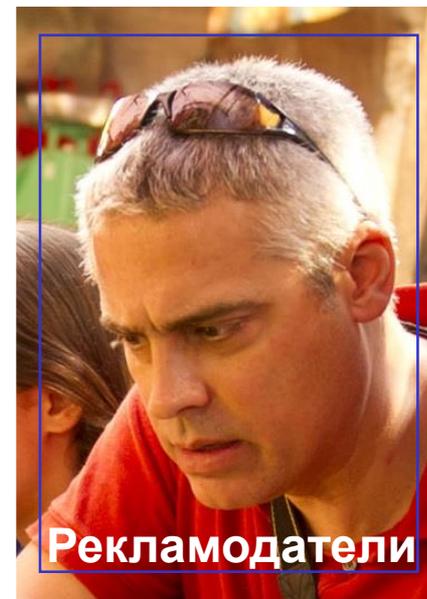
**Скидки – это не главное. Самое важное в performance-marketing – это KPI.**

**Если результаты растут – это хорошо для обеих сторон.**

# Парадокс



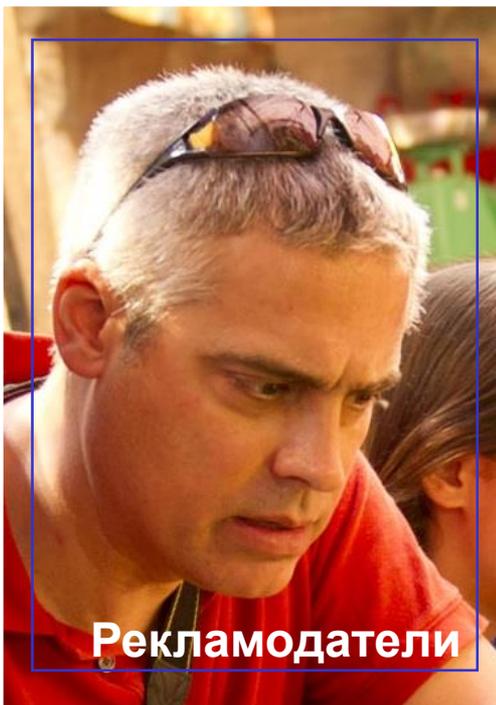
- ✓ Обе стороны хотят зарабатывать
- ✓ Обе стороны хотят, чтобы их бизнес развивался
- ✓ Обе стороны мечтают работать с приятными и компетентными людьми





**Нам нужно научиться  
сотрудничать!**

# Яндекс постепенно будет снижать агентские вознаграждения



**Агентские комиссии  
никуда не исчезнут.  
Постепенно суммы  
будут расти**

# Компетенции агентств должны неуклонно повышаться



**Выживают только те агентства, которые показывают рекламодателям реальную пользу от сотрудничества**

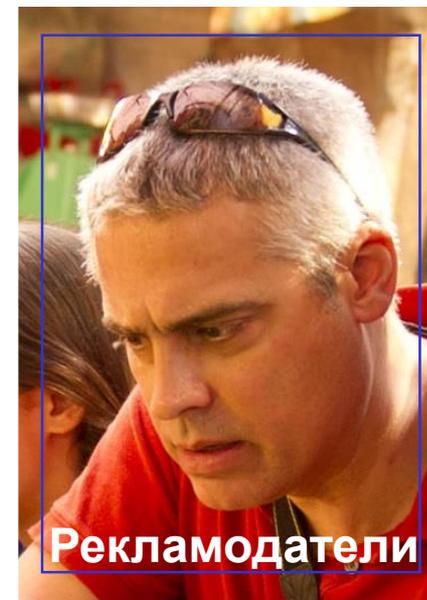
**Только вместе мы сможем добиться наших целей!**

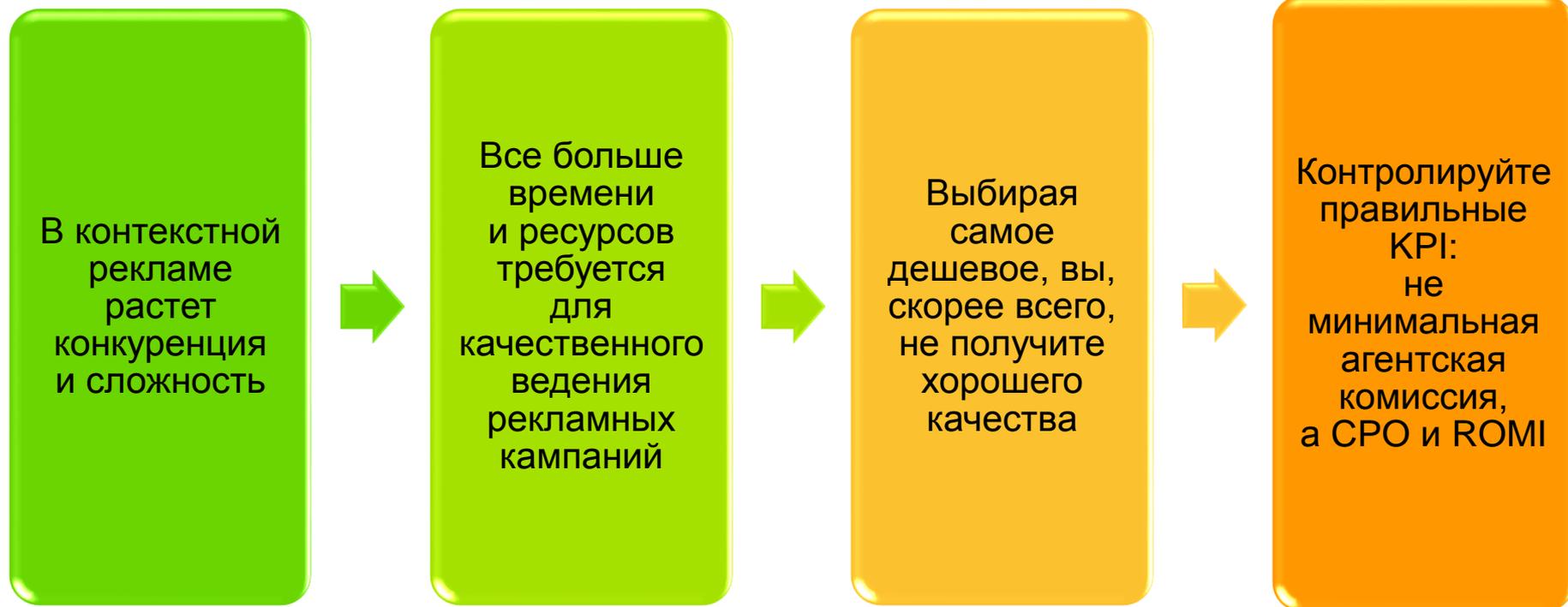
# Увеличить качество рекламных кампаний



Исследования,  
тестирования,  
разработка и внедрение  
новых инструментов –  
агентства

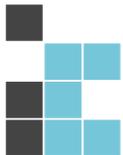
Достойная оплата  
и обратная связь –  
рекламодатели





**Работайте на результат, а не на процесс!**





Конференция 18 сентября 2013 года

**Интернет-  
консалтинг**

**i-media**

**Спасибо за внимание!**

**Анна Караулова**  
[www.i-media.ru](http://www.i-media.ru)

**E-mail:** [anna.karaulova@i-media.ru](mailto:anna.karaulova@i-media.ru)  
**FB:** [anna.karaulova](https://www.facebook.com/anna.karaulova)

