ЛИЧНАЯ ПРАКТИКА И РАБОТА С КОМАНДОЙ

Артём Климин

Маркетолог. Стратег.
Внешний директор по маркетингу.

Помогаю понять, что мешает продажам, выбрать приоритеты и организовать работу команды.

Обращения есть. Продаж мало.

Проверить, что происходит после заявки.

Расходы растут. Результат неясен.

Связать рекламу с продажами и экономикой.

Продукт сложно объяснить.

Найти понятное предложение для покупателя.

Команда занята. Плана нет.

Определить задачи, роли и порядок работы.

10+ лет в маркетинге · директор по маркетингу и развитию R52.RU
Руководитель ТЕРРА Нижний Новгород

Недвижимость · медицина · B2B · сфера услуг

Сначала разбираемся, где теряется результат.

Хорошие показатели рекламы ещё не объясняют, что происходит с продажами. Смотрим на весь путь клиента и выбираем изменения, которые нужны бизнесу.

01 **Бизнес и экономика**

На чём зарабатывает компания, какие продукты и клиенты важнее.

02 **Покупатель и предложение**

Кому продаём, почему нас выбирают и что мешает решиться.

03 **Каналы и путь до сделки**

Как человек узнаёт о продукте, обращается и доходит до покупки.

04 **Решения и работа команды**

Что меняем в первую очередь, кто делает и как оцениваем результат.

КТО ЗА ЧТО ОТВЕЧАЕТ

Артём

Стратегия, приоритеты, аналитика и организация работы.

Команда клиента

Продукт, данные о продажах и экономике, обсуждение решений.

Специалисты R52.RU

Сайт, реклама, SEO, SMM, CRM и дизайн, когда нужна реализация.

Подробнее о подходе и опыте

Две задачи.
Разные способы роста.

НЕДВИЖИМОСТЬ · ЛИЧНАЯ ПРАКТИКА · NDA

Жилой комплекс в Нижнем Новгороде

До активной работы - 2 сделки за 5 месяцев.

79

сделок в пиковый месяц

10 месяцев

вместо плановых 3 лет

Стратегия, предложения под разные квартиры, реклама, сайт, CRM и взаимодействие с отделом продаж. Роль Артёма - стратегия, аналитика, управление каналами и подрядчиками.

Квартиры распроданы. Название застройщика и проекта сохраняется конфиденциальным.

Читать кейс застройщика

B2B / EDTECH · КЕЙС КОМАНДЫ R52.RU

«VR Школа»: спрос на сложный продукт

Привлечение школ на VR-оборудование и образовательные программы. Результаты рекламного продвижения за 3 месяца:

143

заявки

3 месяца

период продвижения

Команда использовала лид-формы VK Рекламы и передачу обращений в Битрикс24. Разделила аудитории и проверяла предложения в тестовых кампаниях.

Читать кейс «VR Школы»

Выбираем формат под задачу бизнеса.

01 **Консультация**

от 20 000 ₽

2 часа онлайн

Когда нужно разобраться в ситуации и принять решение.

Выводы и приоритеты на ближайшие 2-4 недели; короткий документ с планом действий.

02 **Маркетинговая стратегия**

от 200 000 ₽

План для команды и подрядчиков

Когда действия разрозненны и бизнесу нужно общее направление.

Аудитория, предложение, каналы, экономика, приоритеты и показатели для контроля.

03 **Построение отдела маркетинга**

от 300 000 ₽

Структура, роли и управление

Когда собственник сам координирует всех подрядчиков и задачи.

Функции отдела, ответственность, KPI, отчётность и порядок взаимодействия с продажами.

Стоимость начинается с указанных сумм. Состав работ и итоговую стоимость согласуем под задачу.

Можно начать с нескольких предложений.

Необязательно заранее знать, какая услуга нужна. Опишите ситуацию, желаемое изменение и то, что уже пробовали.

ЧТО ПОМОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ БЫСТРЕЕ

01 **Продукт и цель**

Что продаёте, кому и что хотите изменить: объём продаж, качество обращений, загрузку или работу команды.

02 **Текущий маркетинг**

Сайт, рекламные каналы, материалы для покупателей и действующие подрядчики.

03 **Продажи и экономика**

Доступные данные об обращениях, этапах сделки, расходах на привлечение и продажах.

04 **Команда и ограничения**

Кто принимает решения и выполняет задачи. Какие сроки, ресурсы и ограничения нужно учитывать.

Если у вас уже есть маркетолог или агентство

На старте разберём текущие задачи и распределение ответственности. План нужен тем, кто будет его выполнять: вашей команде и подключённым специалистам.

К консультации полезно подготовить доступные цифры и материалы. Их отсутствие не мешает начать обсуждение.

ОБСУДИМ ВАШУ СИТУАЦИЮ

Начнём с задачи вашего бизнеса.

Напишите, что сейчас не получается и к какому результату хотите прийти. Я уточню задачу и предложу, с чего начать.

О ЧЁМ НАПИСАТЬ В ПЕРВОМ СООБЩЕНИИ

«У нас [бизнес и продукт]. Хотим [изменение]. Сейчас [главная проблема]. Уже пробовали [действия]. Нужен взгляд со стороны».

Написать в Telegram

@tema_klimin

Написать на почту

ar.klimin@yandex.ru

Форма заявки: artemklimin.ru/contacts

Нижний Новгород. Работаю онлайн.
Подход, кейсы и форматы: artemklimin.ru