

Работа с рекламными агентствами: когда хорошо быть крайним

Николай Глухих, Скай-ИТ
21 сентября 2009 года



Каналы продаж

- Собственные продажи
- Системные интеграторы
- Веб-студии
- Рекламные агентства



Зачем это?

- Недостигаемые клиенты
- Возможности для бурного развития
- Новые технологий и идеи из незамутненных голов
- Огромный получаемый опыт



**А как же
всё это
работает?**



Взаимодействие

- Поглощение
- Партнерство
- Рамочный договор
- Разовые работы



Юридические тонкости

- «Зеркальность» договоренностей с финальным клиентом
- Отказ от авторских прав
- Соглашение о консультациях с пиарщиком



Бедда-бедда!
Ох-ох-ох-
онюшки!



Риски. Организация

- Несколько ступеней до заказчика
- «Сдайте нам распечатанный сайт»
- Жесточайшие дедлайны. Seriously
- Зависимость от работы других подрядчиков
- Возможность потерять всё разом!



Риски. Деньги

- Возможна постоплата. Крупные международные компании любят бесплатное кредитование
- Тендеры. Принесите нам ведро концептов
- Выход за рамки бюджета. Клипарт, овернайты и т.п.
- Стартуем с 1го. Неравномерное распределение нагрузки



Процесс. Узкие места

- Брифование. Цинично молчите
- Планирование. Главное вовремя закончить
- Дизайн. Пляшем от key-visual
- Согласование. Ваш эскиз на пути в Швейцарию
- Поддержка. Тылы не прикрыть



**На самом
деле, Всё
отлично!**



Преимущества

- Бюджеты
- Объемы работ
- Долгосрочное планирование
- Отдаваемые непрофильные проекты
- Меньшие затраты на фронт-офис



Интернет-решения
и дизайн

Спасибо за внимание! Вопросы?

Николай Глухих,
директор Скай-ИТ
nick@sky-it.net

630128, Новосибирск,
ул. Инженерная, 5/9, 2 этаж
(383) 339-93-37

www.sky-it.net