



Performance агентство как бизнес. Автоматизация задач и процессов

Илья Кузьмин
iProspect

iProspect.^{IP}
Driving Business Performance

| О чем речь?



- ➔ Что происходит внутри международного сетевого агентства?
- ➔ Как оказывать качественные услуги при большом количестве задач?
- ➔ Когда пора задуматься об автоматизации?
- ➔ Как выбрать, что использовать – внешние технологии или внутренние?
- ➔ Что контролировать в первую очередь?
- ➔ Как планировать?
- ➔ Как остаться конкурентоспособными в будущем?

Что происходит внутри международного сетевого агентства?



- ➔ Агентства – фактически, один из отделов клиента по развитию бизнеса
- ➔ Запросы клиентов на комплексное обслуживание и технологические решения
- ➔ Запросы на новые инструменты и форматы
- ➔ Большой поток задач (флайтовые размещения, смена креативов и т.п.)
- ➔ Больше эффективности за меньшие деньги
- ➔ New Vis обязан закладывать возможные затраты на этапе предложения

Если не
заниматься
процессами, то
любое агентство
быстро приходит в
такое состояние



| Когда пора задуматься об автоматизации бизнес-процессов?



- ✓ Деятельность агентства = бизнес-процесс
- ✓ Автоматизация должна быть всегда
- ✓ В первую очередь – устранить стопперы

Бизнес-процессы в агентстве



Бизнес-процессы в агентстве

Внешние

- Обработка входящего потока запросов
- Подготовка и защита питчей
- Любые взаимодействия с клиентом, подрядчиками, фронтальными агентствами

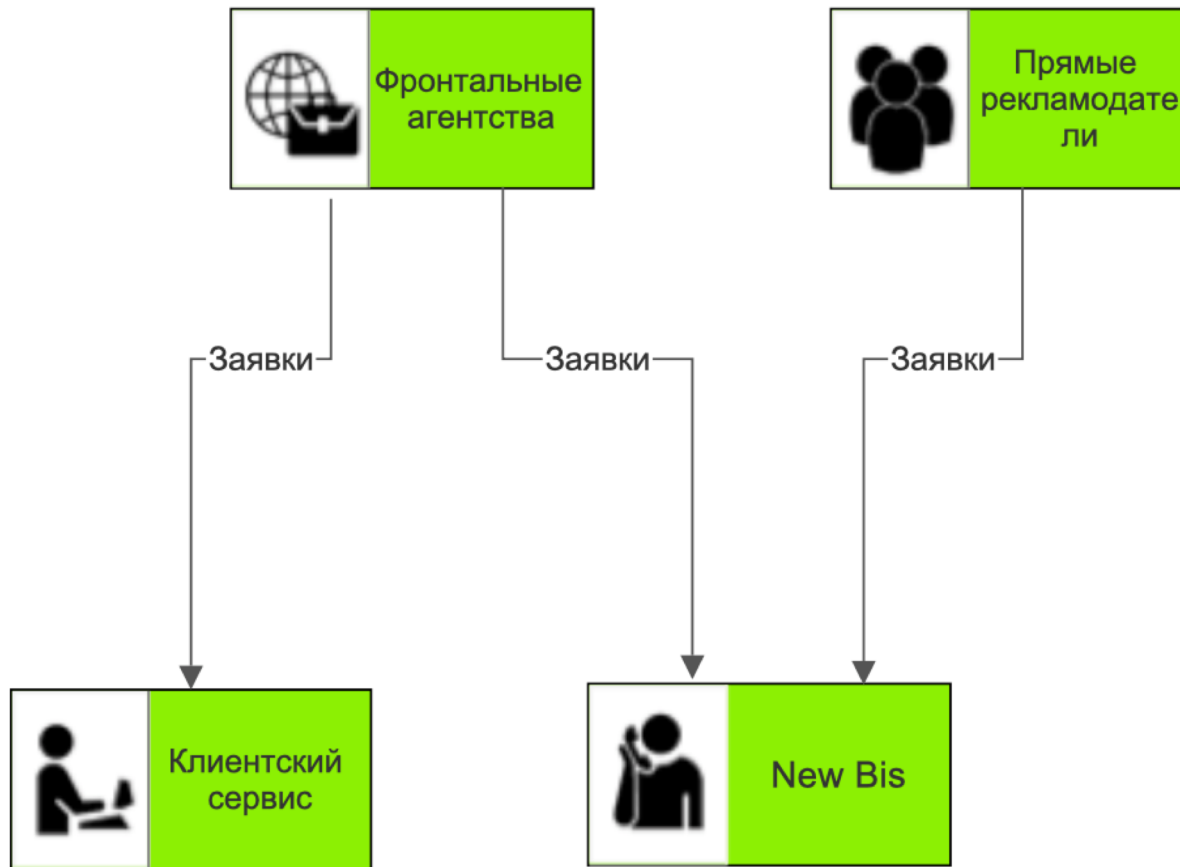
Производственные

- Автоматизация отчетности
- Ежедневный контроль KPI клиента
- Управление ставкам
- Генерация рекламных кампаний

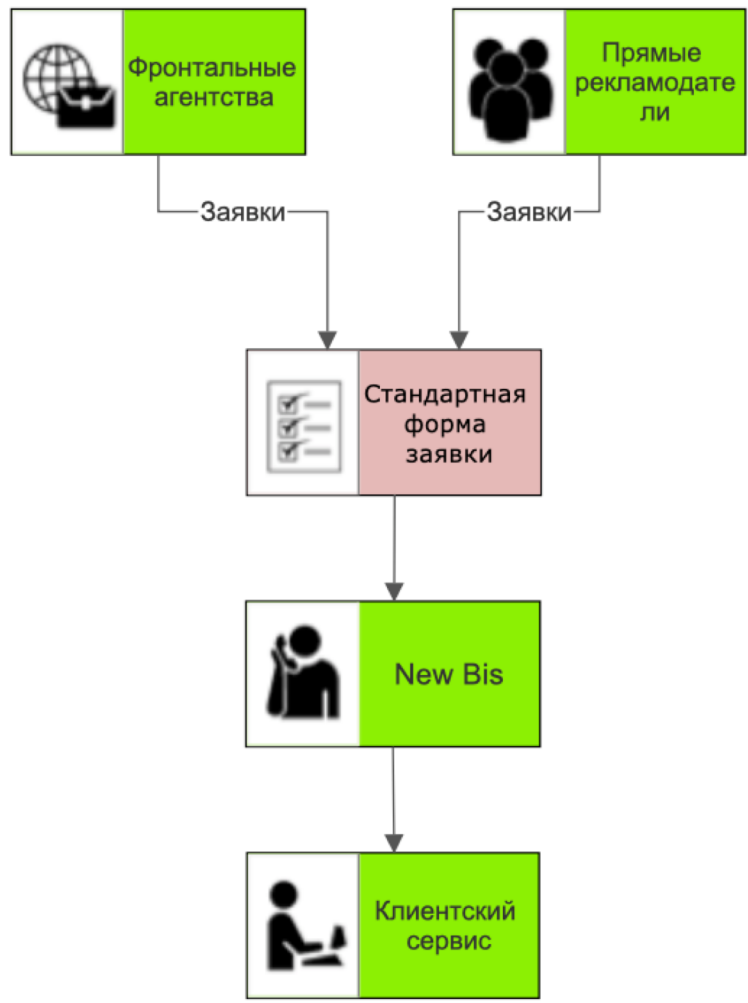
Структурные

- Финансовые процессы
- Регулярный контроль KPI бизнеса
- Стратегическое планирование
- Внутренние управленческие процессы

Как было



Как сделали



Что использовать – внешние технологии или внутренние?



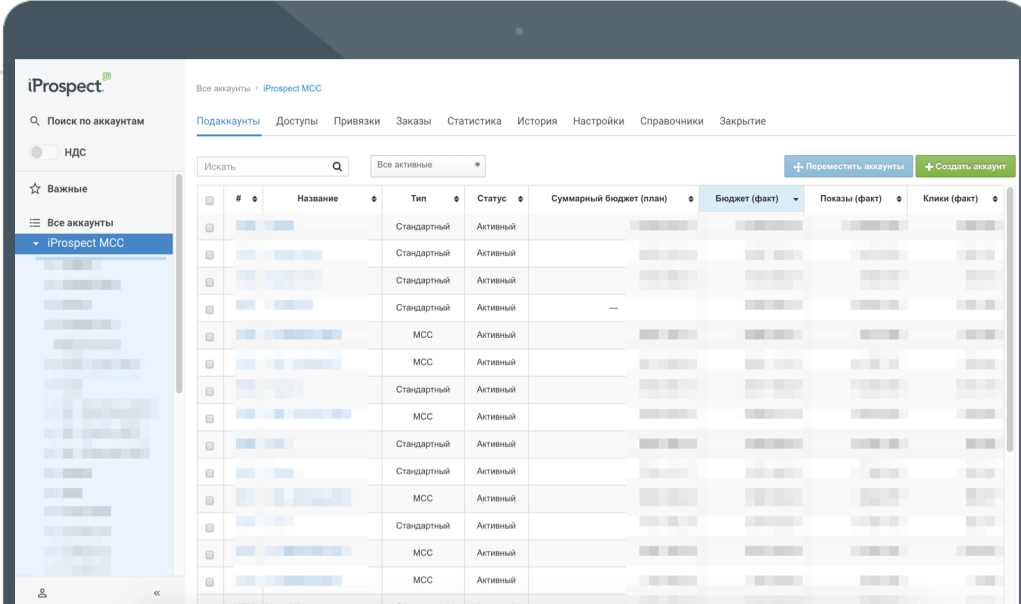
marilyn

- ➔ Большинство задач – внешние системы автоматизации
- ➔ Группировка проектов
- ➔ Отчетность/мониторинг (периодичность/разрезы)
- ➔ Балансировка бюджетов
- ➔ Управление ставками
- ➔ UTM-разметка, 404 и т.п.
- ✔ Экономия времени 20-30%



Что использовать – внешние технологии или внутренние?

Экономия времени
20-30%



The screenshot displays the iProspect MCC interface. The top navigation bar includes 'Подкакаунты', 'Доступы', 'Привязки', 'Заказы', 'Статистика', 'История', 'Настройки', 'Справочники', and 'Закрытие'. A sidebar on the left shows a tree view of accounts under 'iProspect MCC'. The main content area features a table with columns for account details and financial metrics.

#	Название	Тип	Статус	Суммарный бюджет (план)	Бюджет (факт)	Показы (факт)	Клики (факт)
		Стандартный	Активный				
		Стандартный	Активный				
		Стандартный	Активный				
		Стандартный	Активный				
		MCC	Активный				
		MCC	Активный				
		Стандартный	Активный				
		MCC	Активный				
		Стандартный	Активный				
		Стандартный	Активный				
		MCC	Активный				
		Стандартный	Активный				
		MCC	Активный				
		MCC	Активный				

marilyn



Что использовать – внешние технологии или внутренние?

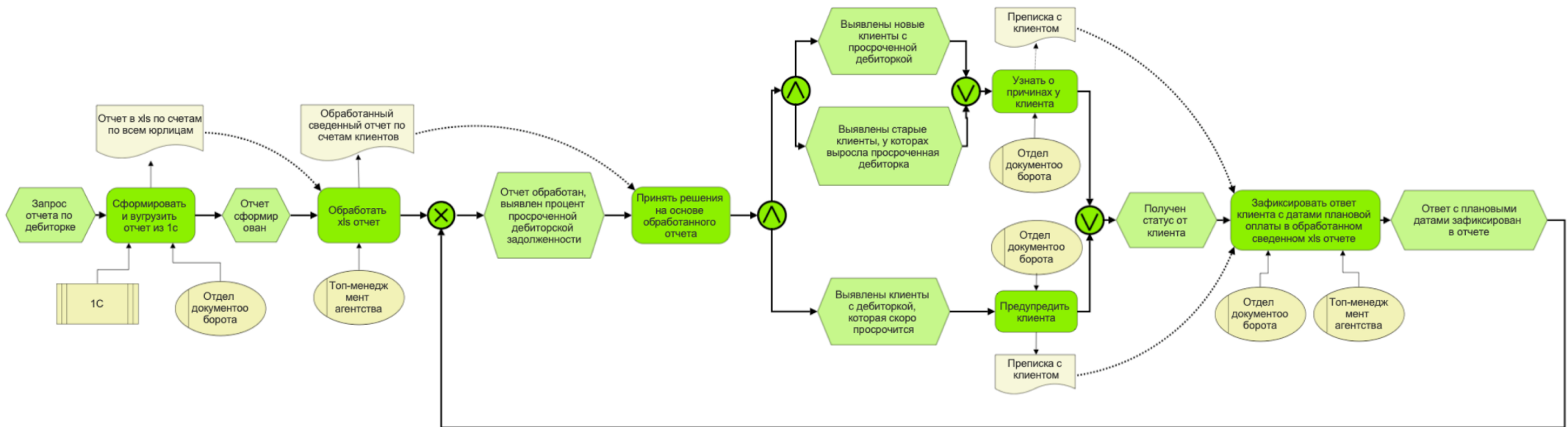


- ➔ Ситуация менее очевидная
- ➔ Данные – коммерческая тайна
- ➔ Все решения коробочные
- ➔ На базе решений от 1с
- ➔ 1С - как правило, проблема для обычных пользователей

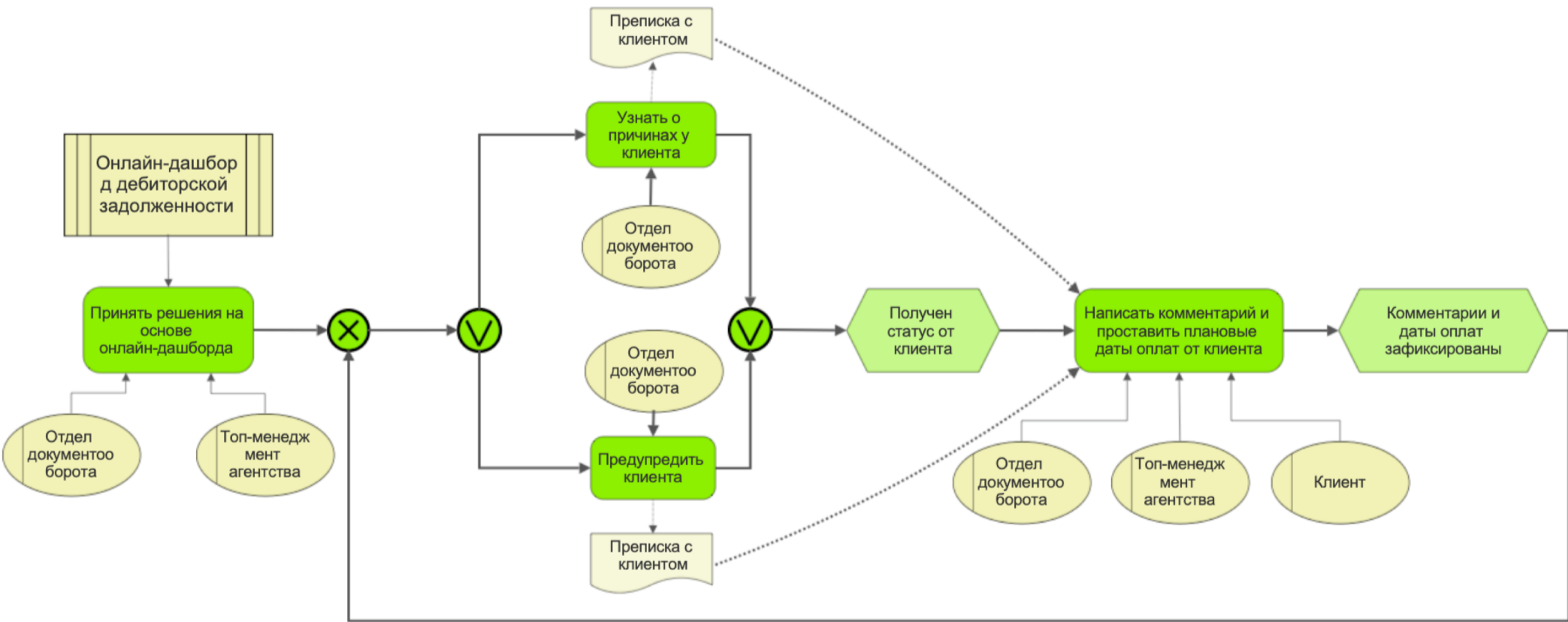
| Что контролировать в первую очередь?



Как было



Как сделали



Как сделали

Ежедневный
контроль
дебиторки



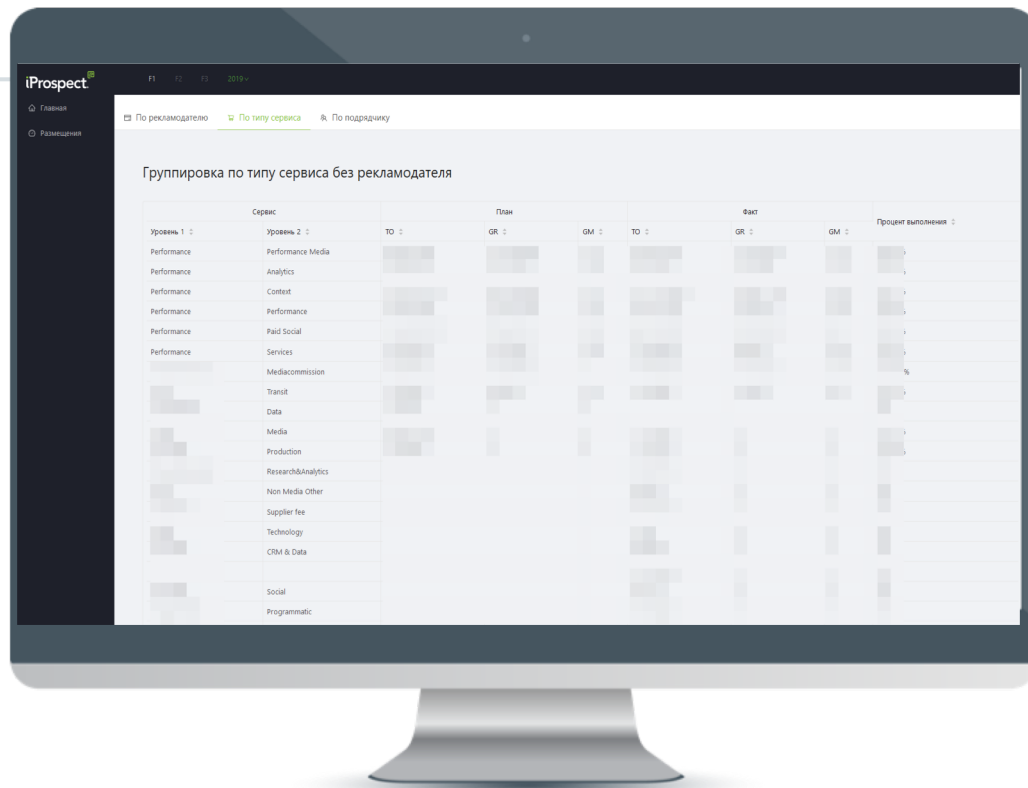
| Как планировать?



- ➔ Гайдлайны группы
- ➔ Данные по текущим клиентам
- ➔ План по новому бизнесу
- ➔ План по хедкаунту и ФОТ
- ➔ Новые данные от площадок и подрядчиков

Как планировать?

Верхнеуровневая задача – понимать в какой точке годового плана сейчас находится агентство



Как остаться конкурентоспособными в будущем?



- ✓ Оптимизировать и автоматизировать процессы
- ✓ Больше времени на бизнес-консалтинг
- ✓ Больше времени на новые инструменты и возможности
- ✓ Создавать стратегические преимущества
- ✓ Разбираться в инструментах лучше клиентов и лучше самих площадок
- ✓ Внедрять best practices и рассказывать о них клиенту
- ✓ Больше времени на обучение клиентов



Спасибо

