

Technology Index 2025

Инструкция для участников

Перед вами инструкция по заполнению заявки на участие в рейтинге.

Для участия в рейтинге необходимо скачать [ЗАЯВКУ](#) и прислать ее, заполнив все необходимые поля, на электронный адрес: research@adindex.ru с копией irina@adindex.ru.

Дедлайн подачи заявки: **31 марта 2025 года (включительно)**.

Рекомендуем отправлять информацию значительно раньше, чтобы осталось время на внесение правок.

Важно учитывать при заполнении заявки:

- Перечень заказчиков должен быть **максимально большим**, и включать представителей максимально возможного числа компаний.
- Проекты на стадии производства (не завершенные в настоящий момент) в оценку не включаются.
- К опросу приглашаются как прямые заказчики, так и агентства.
- П-платформы в опросе участвовать не могут.
- Заявки, не отвечающие правилам заполнения, не принимаются.

Путь подачи заявки на участие в рейтинге

НАЧАЛО РАБОТЫ

Проверьте, есть ли вы в предварительном [списке](#) наведенного знания!

Если вы есть во всех сегментах, в которых хотите участвовать:

Предоставьте не **менее 10 контактов** из РАЗНЫХ компаний (минимум, из трех), с которыми вы работали в течение последних 13 месяцев
[СКАЧАТЬ ПРОФАЙЛ ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ](#)

Если вас нет в списке, или вы присутствуете не во всех / не в тех сегментах, в которых хотите участвовать:

1. Подтвердите сотрудничество по заявляемому сервису

Подтверждения вносятся в колонку С-Е в файле "Т1_Заявка 2025", лист "Заявка_Подтверждения"

2. И дополнительно предоставьте не менее 10 контактов в один сегмент (или минимум трех компаний (прямых заказчиков или агентств) 10 для разных компаний, не нужно для каждой компании выгрузить 10 контактов.

Контакты вносятся на лист "Заявка_контакты"
[СКАЧАТЬ ПРОФАЙЛ ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ](#)

ВАЖНО

Подтверждением оказания услуг НЕ являются:
— Письма от клиентов, в т.ч. рекомендательные
— Сертификаты специалистов
— Упоминание на сайте компании
— Дипломы от рейтингов.

1. Документально подтвердите контракты со значимыми клиентами (бюджет которых на интернет-продвижение составляет более 10 млн рублей в год).

Типы подтверждений: договор + приложение/акт/счет (сканы или скриншоты), в которых приводятся стороны, предмет и срок сотрудничества. Вся конфиденциальная информация должна быть скрыта. На скане/скриншотах подписи обеих сторон обязательны (допустимо ЭДО). Вся информация выкладывается на облако, ссылка приводится на листе "Подтверждение сервисов" в заявке в колонке D

2. Предоставьте подтверждения позиционирования как игрока в заявляемом сегменте: ссылка на кейсы, упоминания в профессиональном инфопространстве (в т.ч. в профильных рейтингах на топовых позициях) как участника изучаемого рынка, участие в тендерах по оказанию заявленных услуг, присутствие в контенте исследовательских продуктов профильных ассоциаций в заявляемом качестве, выступления на профильных мероприятиях в качестве спикеров и т.д.

Внесите эту информацию в виде ссылок в файл-заявку на листе "Заявка_Подтверждения" в колонке E

3. Предоставьте тестовый доступ к личному кабинету

Внесите данные доступа в колонку С, лист "Заявка_Подтверждения"

Суммарно должно быть **3 подтверждения**.

Например, один кейс, один документ и одна ссылка на упоминание в СМИ (для одного сервиса).

Q&A

Нужно указывать только тех клиентов, с кем работали в последние 13 месяцев?

Да, изучается только 2024-2025 год, 2023 год изучался в прошлом исследовании.

У нашей компании несколько юр.лиц, и договоры с клиентами, соответственно, также оформлены на разные юр.лица. Будут ли они засчитаны для одной компании?

Да, если будут приведены документальные подтверждения (договоры, ДС) с разных юр. лиц, и если юр.лицо не идентифицируется как другая платформа.

В каком формате нужно предоставить подтверждения выступлений/упоминаний в СМИ/кейсов?

Формат — ссылки на выступления/упоминания в СМИ/кейсы. Это должны быть профильные индустриальные мероприятия, публичные. Кейс может быть приведен у вас на сайте.

Должны ли подтверждения сервисов совпадать с компаниями, экспертов которых мы предоставляем для опроса?

Нет, контакты для опроса и кейсы/документы, служащие подтверждением оказываемого сервиса, могут отличаться.

Если нас все же не включили в нужный сегмент, это значит, что нас не будет в рейтинге?

Речь только о списках наведенного знания. При этом респонденты всегда могут внести компанию вне перечня. Мы обязательно предупреждаем их об этом, вы со своей стороны также можете им об этом напомнить. Если опенок будет достаточно, агентством выйдете в рейтинг.

Обязательно ли приводить мобильные и рабочие номера телефонов заказчиков?

Телефонные номера нужны для проведения фактчекинга. Поэтому нужен хотя бы один способ для связи. Если офисный телефон — актуальный и рабочий, достаточно привести его. Если телефонов не будет ответ респондента может быть не засчитан из-за невозможности верификации.

Может ли один клиент оценить нас в двух сегментах, например, в "Рекламные видеосети" и "Нативные сети"?

Да, может.

Мы, как международная компания, работаем с крупными компаниями на разных рынках. Можем ли мы указать контактное лицо по Узбекистану?

Контакты из других стран принимаем в работу. Но клиенты должны быть, в основном, из России (не менее 80%).

Сколько нужно предоставить подтверждающих документов по каждому сервису?

Суммарно должно быть три подтверждения. Например, кейс для одного клиента, один документ для второго и тестовый доступ к вашей системе.

Нужно ли после подтверждения оказания услуг подтверждать их каждый год?

Нет, если вы войдете в рейтинг сотрудничества в этом году с долей более 5%, вы автоматически попадете в анкету 2026 года.

Можно ли приводить личные электронные адреса?

Только для тех случаев, когда сотрудник больше не работает в компании. При этом емейл должен соотноситься с именем респондента. Неидентифицируемые адреса (12345@mail.ru) в опрос не войдут.

Если контактное лицо из нашего списка уволится или перейдет в другой отдел, сможем ли мы заменить его другим контактным лицом?

Раз в неделю можно присылать обновление в списке респондентов. Все изменения нужно приводить в первоначальном файле ниже (под) первоначального списка.

Как выглядит анкета, которую получат заказчики?

Это классическая опросная форма. Сначала клиентам будет предоставлен перечень сегментов для оценки. В тех сегментах, где они использовали сторонние платформы, им будет предложен список наведенного знания. Выбрав платформу, респондент оценил ее по трем критериям по 10-бальной шкале. Анкета не управляется на ознакомление.