ИБДА
ШКОЛА БИЗНЕСА РАНХиГС

Авторский курс
для слушателей программы MBA

«ГДЕ ДЕНЬГИ»

или маркетинг, который точно заработает

AAARRR - ВОРОНКА

АНАЛИТИКА

КОМАНДА

Делегирование

Ценный конечный продукт

Это продукт (результат), который вы ожидаете от члена команды, отдела или подрядчика

Делегируйте ЦКП, а не процесс

KPI — это плановые показатели AAARRR-воронки

Вам НЕ нужны

Интернет-реклама

Реклама на телевидении

Сайт

Отдел продаж

Вам нужны

Целевой трафик по установленной цене

Узнаваемость упаковки и ассоциации

Лиды

Заключенные контракты

SMART

KPI — это плановые показатели AAARRR-воронки

S	M	A	R	T
Specific Конкретная	**Measurable** Измеримая	**Attainable** Достижимая	**Relevant** Актуальная	**Time-Bound** Ограниченная во времени
Делегируйте ЦКП	Устанавливайте KPI на основе математической модели воронки	Определяйте показатели KPI исходя из адекватной математической модели воронки	Ставьте задачи по улучшению показателей на конкретном этапе воронки	Определяйте достаточное время на выполнение задачи

Команда

Структура команды | Крупный бизнес

Discovery Team

+

Команды для каждого этапа воронки

Информирование

Привлечение

Активация

Доход

Удержание

Виральность

+

Growth Team

Структура команды | Средний бизнес

Построена на основе ЦКП

Директор по маркетингу
Chief Marketing Officer

Отдел лидогенерации
Lido-generation Team

Информирование
Привлечение
Виральность

ЦКП

Лиды

Отдел активации
Activation Team

Активация
Доход (внедрение)

ЦКП

Выручка

Отдел исследований
Research & Development Team

Исследования
Доход (разработка)
Удержание

ЦКП

JTBD-стратегия
Продуктовая линейка
Работа с базой клиентов
Удержание клиентов

Кросс-функциональная команда роста
Cross-Functional Growth Team

Структура команды | Малый бизнес

Руководитель

Есть бюджет

Наймите руководителя отдела маркетинга

Нет бюджета

Функцию руководителя отдела маркетинга выполняет собственник

Нельзя отдавать на аутсорсинг функции руководителя

Команда

Увеличивайте функционал текущих членов команды

Нанимайте подрядчиков, фрилансеров, аутстафферов на неполный рабочий день и пр.

Разделяйте функцию и должность

Функцию необходимо выполнять даже когда нет должности

Должность

Кто делает

Функция

Что делает

Системы мотивации

Можно ли объективно измерить результат деятельности	Схема премирования
Можно	Оклад + Персональный KPI + Командный KPI
Нельзя	Оклад + Командный KPI

Определение заработных плат

Постоянная работа

Подработка

Уровень дохода руб.

- Не имеет значения
- от 75 000 руб. *129*
- от 130 000 руб. *105*
- от 185 000 руб. *53*
- от 240 000 руб. *30*
- от 295 000 руб. *17*
- Своя зарплата

от

Указан доход

Исключить слова

Регион

- Москва *212*
- Центральный округ *224*
- Московская область *12*

Показать все

Руководитель отдела маркетинга

150 000 – 150 000 руб.

ООО ЭСТЕТИКА

Москва, Профсоюзная

Отклик без резюме

Развитие бизнеса компании от сегодняшнего состояния на более высокий уровень. Разработка маркетинговой стратегии. Планирование маркетинговых мероприятий развития бизнеса, и их...
Опыт работы в сфере маркетинга, рекламы от 1 года.

Показать контакты

Интернет-маркетолог - руководитель отдела (Chief Marketing Officer)

150 000 – 300 000 руб.

ООО ЛИАНО

Москва

Отклик без резюме

Ведение рекламных компаний в яндекс-директ, гугл-эдвордс, май-таргет, youtube, SMM (VK, FB, Instagram) и другие рекламные площадки.
Опыт работы в сфере интернет-маркетинга от 3 лет. Наличие сертификатов от гугла, яндекса приветствуется.

Показать контакты

Команда

Аутсорсинг | Проблемы

Нет вовлеченности

Конечный специалист, выполняющий работу не вовлечен в ваш проект, так как таких проектов много

Сложно оценить компетентность

Не всегда возможно оценить компетентность конечного специалиста

Аутсорсинг | Идеальные подрядчики

Микрокоманды 10-30 человек — это 1-3 хороших специалиста и по 10 помощников

Для такой команды единственная возможность конкурировать с крупными игроками — быть максимально вовлеченными в небольшое количество проектов

1. Ответственность несут центральные специалисты команды
2. Есть доступ к конечным специалистам
3. Нет преломления информации от менеджера до специалиста
4. Адаптируются под задачи заказчика за счет гибкости процессов

Аутсорсинг | Рекомендации

Разделите деятельность между командами

Редко, когда одна компания делает все этапы AAARRR-воронки качественно

Работайте по модели CPA с осторожностью

Нужен большой объем статистики и прозрачная система аналитики. Хорошо работает в Mass Market. Возможно мошенничество

Привлеките технического заказчика

Это независимый специалист, который проводит контроль и дает идеи по проекту.

Он не занимает ничью сторону. Его можно найти на hh.ru. Представьте его подрядчикам, как возможность «развития»

До встречи
в следующих видео

будет точно интересно