

Зачем идти в Интернет и почему вместе с нами?

Что такое Аутсорсинг
управления интернет-проектами

Зачем нужно идти в Интернет?

ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

Проблемы

- Усиливается конкуренция
- Необходимо снижать цены
- Ужесточаются требования к срокам поставки

- Есть и другие? Какие?

Что может дать Сеть?

- Увеличить продажи (новые клиенты, повторные продажи)
- Уменьшить стоимость обслуживания клиента

Типичные ошибки при самостоятельном управлении интернет-проектом.

ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР

Например, ошибки при заказе сайта

- Сайт как у BMW (Beeline, Apple, OZON, Президента РФ ...) — абстрактные идеалы
 - Сайт как “евроремонт” — все отдано на откуп вкусу и представлениям Клиента
 - Сайт под цвет глаз, сумочки, машины — тешим свое самолюбие
 - Сайт как у конкурента — бездумно множим шаблонные решение
 - Сайт как швейцарский нож — всего много, а толку мало
 - Сайт как адронный коллайдер — круто, дорого, как пользоваться никто не знает (бывает, если все оставить на усмотрение веб-студии)
- разработчики будут рады угодить вам, но не обязательно вашему бизнесу.

Но, Сайт это только начало

Метафора:

- Сайт это автомобиль, может привозить заказчиков из сети. Но мало купить автомобиль — перевозки нужно планировать и координировать, автомобилем нужно управлять, его нужно обслуживать.
- Точно так же, недостаточно заказать и запустить сайт, для того что бы он реально работал, эту работу нужно организовать и поддерживать.

Кому нужны ваши успехи

- Веб-студии (разработчику сайта)?
 - Рекламному агентству?
 - SEO – оптимизаторам?
- им нужны деньги и примеры для портфолио!
(оригинальные дизайны, сложные технические решения, вычурные креативы, и так далее, но не успехи проектов для Клиентов)

Нам тоже нужны деньги и примеры успешных работ. НО в нашем портфолио УСПЕХИ ваших интернет-проектов.

Что мы предлагаем, или что означает аутсорсинг управления интернет-проектом

КАК МЫ МОЖЕМ ПОМОЧЬ.

Смысл присутствия в Сети

(начальный этап)

- Приводить больше правильных посетителей на сайт
- Делать так что бы эти люди совершали правильные действия на сайте:
 - Обращались по телефону или эл. Почте
 - Заполняли форму обратной связи
 - Делали заказы
 - Подписывались на рассылку
 - и т.д.

почти все можно измерить и оптимизировать!

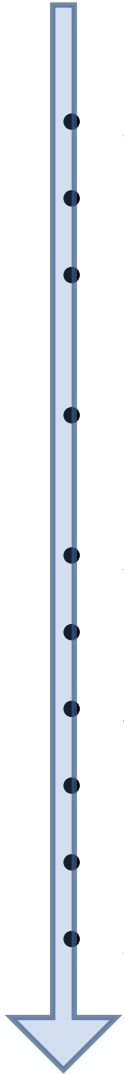
(пока не говорим об: имиджевом присутствии и работе с существующими клиентами)

Требования к Клиенту

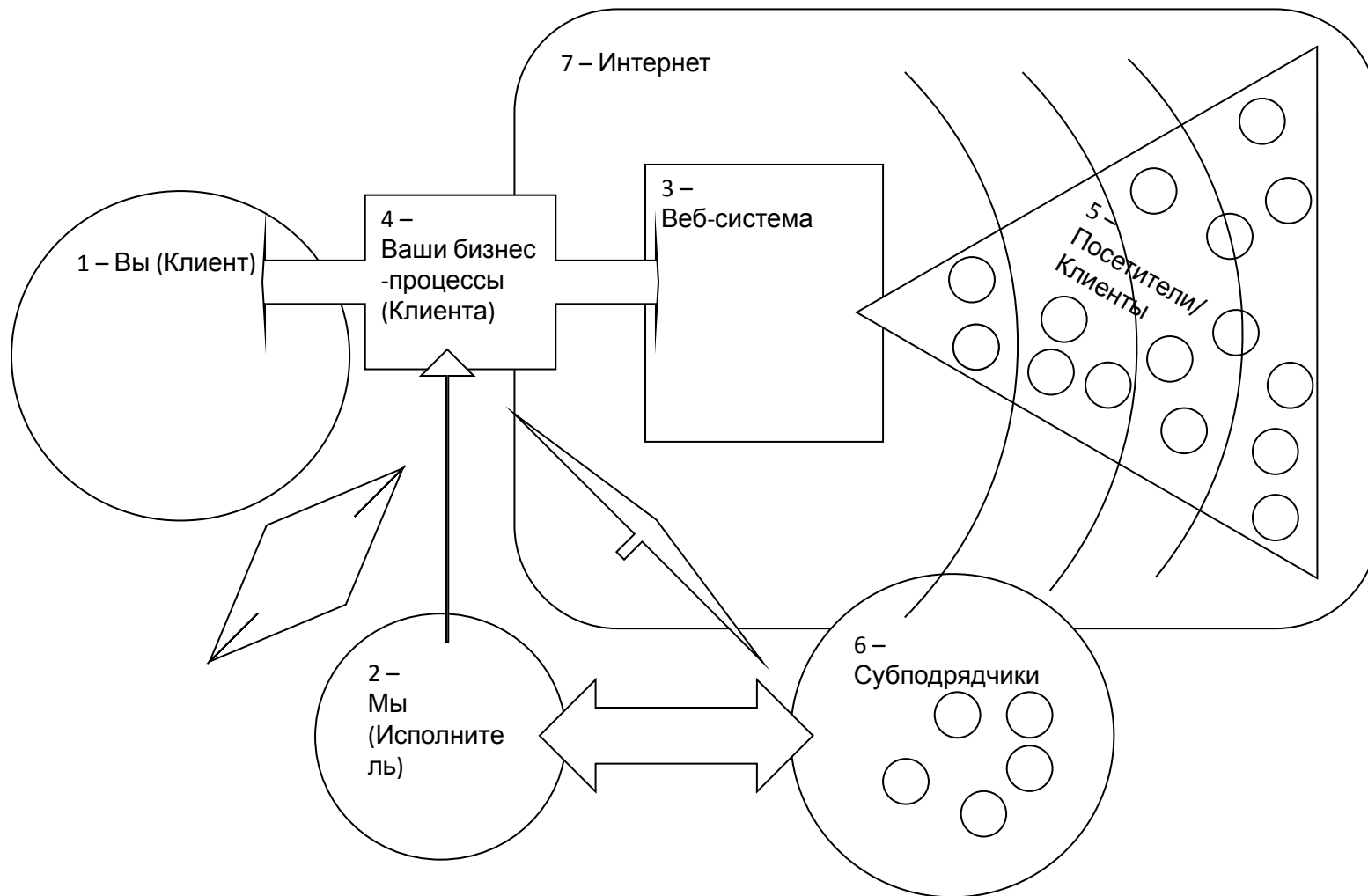
- наличие уникального ресурса или маркетингового предложения (например, умения сочинять стихи и музыку, для проекта "Песни на заказ")
 - желание делать интернет-проект
 - общее понимание цели интернет-проекта
 - наличие минимально необходимого бюджета
 - доверие к Исполнителю и готовность работать в рамках предлагаемой модели
- необходимые условия успешного сотрудничества.

Жизненный цикл проекта

- замысел
- формулирование Концепции
- подготовка Технического Задания на разработку веб-системы
- первоначальная Разработка (субподрядчиком, под нашим контролем)
- запуск
- продвижение
- эксплуатация
- поддержка
- развитие (оптимизация и реализация подпроектов)
- затухание или перерождение



Модель сотрудничества



Зачем нужны субподрядчики

- Обязательно
 - Разработка сайта и Техническая поддержка
 - Хостинг
 - Возможно
 - Поисковая оптимизация (SEO)
- мы контролируем выполнение.

Сколько будет стоить (вариант)

- Наши услуги: 12 т.р./мес. = 40 раб. ч./мес.
(возможна оплата “по факту затрат” в оговоренных рамках)
- + Сметы субподрядчиков

Мы не берем проценты от бюджетов
Субподрядчиков, поэтому не
заинтересованы в их раздувании, но
заинтересованы в эффективном
использовании.

Типовые работы: Замысел, формулирование Концепции

- Обсуждение целей и рамок проекта с Клиентом
- Подготовка и согласование с Клиентом документа “Концепция”, включающего описание:
 - Показателей успешности проекта (метрик)
 - Процедур их сбора и контроля
 - Плана реализации проекта
 - Ответственностей сторон
- Подготовка и подписание договора

Типовые работы: подготовка ТЗ, Разработка веб-системы

- Подготовка и согласование
Технического Задания на разработку
веб-системы с Клиентом и
Субподрядчиками
- Контроль выполнение работ
Субподрядчиком
- Оперативное решение возникающих
вопросов
- Приемка веб-системы

Типовые работы: Запуск веб-системы

- Согласование процедуры запуска
- Подготовка необходимых тех. условий (регистрация домена, подбор хостинга)
- Обучение работников Клиента
- Организация и контроль первоначального наполнения системы
- Контроль запуска

Типовые работы: Продвижение, Эксплуатация, Поддержка

- Проведение рекламных компаний в интернет
- Выполнение доп. действий по привлечению целевой аудитории
- Анализ и контроль использования Клиентом сайта, формулирование рекомендаций, проведение обучения
- Самостоятельное выполнение дополнительных согласованных с Клиентом действия по поддержке сайта
- Мониторинг работоспособности сайта и контроль устранения проблем Субподрядчиком в случае их возникновения

Типовые работы: Развитие (оптимизация, подпроекты)

- Сбор и анализ показателей эффективности проекта
- Регулярная (еженедельная и ежемесячная) отчетность перед Клиентом
- Разработка и согласование с Клиентом корректирующих действий по повышению эффективности проекта
- Выполнение отдельных согласованных корректирующих действий или подпроектов

Отчеты

Ежемесячно

- Прделанная работа:
 - Виды работ с расходом часов
 - Выполненные задачи
- Показатели за период:
 - Посетители
 - Конверсии
 - Продажи
 - И т.д., набор оговаривается заранее.
- Предложения, рекомендации, планы
- Счет, Акт

Еженедельно

- План на текущую неделю с уточнением ответственностей (что ожидается от Клиента, что должен сделать Исполнитель)
- Отчет по плану на прошедшую неделю

Что нужно будет делать вам

- Руководство
 - Понимание и подтверждение целей проекта
 - Принятие стратегических решений
 - Согласование документов
 - Ежемесячное знакомство с отчетами и согласование корректирующих действий
 - Исполнители
 - Подготовка и публикация материалов (обновление прайсов, новости)
 - Использование сайта во внутренних процессах компании (обработка обращений, заказов)
- мы готовим аналитику, рекомендуем решения, обучаем ваших работников и контролируем работу с сайтом.

Кто может принять решение о сотрудничестве

- собственник или топ-менеджер компании,
- понимающий необходимость продвижения в интернет,
- но не желающий нанимать специалистов в штат компании или самостоятельно вникать во все детали реализации интернет проекта,
- догадывающийся, что интернет-проект это больше чем просто заказ Сайта, размещение его на хостинге, SEO оптимизация и контекстная реклама и так далее.

Как можно оценивать полезность сотрудничества

- Какова стоимость?
- Понятно ли на что тратятся деньги и зачем?
- Каков минимальный уровень первоначальных вложений и есть ли смысл их наращивать?
- Какова эффективность вложений?
- Есть ли объективная отдача?
- Как быстро становится понятна отдача?
- А что у конкурентов?

Суть предложения

- Максимально эффективное достижение согласованных с Клиентом целей (максимизация определенных параметров) в рамках естественных ограничений:
 - доступных бюджетов
 - нашей компетенции
 - добросовестного выполнения Клиентом действий находящихся в его сфере ответственности (например, выполнения бизнес процессов на этапе эксплуатации проекта)
- Полный цикл реализации проектов (от формулирования целей, до контроля их достижения, через анализ результатов к следующему циклу)

Что дальше?

Следующие шаги:

1. Концепция
2. Договор
3. Работа на регулярной основе

Где найти дополнительную информацию, как связаться:

- <http://AKolchin.COM>
- <http://blog.AKolchin.COM>
- info@AKolchin.COM