



(495) 740-48-57

(812) 303-87-43

<http://trinet.ru>



(499) 270-27-90

(812) 449-89-07

<http://eLama.ru>

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ VS КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ? как найти золотую середину

Алексей Довжиков

Директор по развитию TRINET, alexeyd@trinet.ru

Генеральный директор eLama.ru, alex@elama.ru

Эволюция желаний и возможностей

ЭВОЛЮЦИЯ КОМПАНИЙ

- Создается новая компания
- Оказывается моно услуга или группа схожих по направлениям услуг
- Растет количество клиентов
- Качество услуги растет
- Клиенты довольны

ЭВОЛЮЦИЯ КОМПАНИЙ

- Средний бюджет растет
- Растут требования клиентов
- **Растут требования клиентов, в т. ч. к ассортименту**
- **Компания осваивает новый рынок или теряет клиентов**

ЭВОЛЮЦИЯ КЛИЕНТОВ

- Заказывается услуга
- Растут запросы, требуются новые услуги в смежных направлениях
- Для простоты, контроля, удобства и снижения операционных издержек требуется поставщик с комплексными услугами

ЭВОЛЮЦИЯ КЛИЕНТОВ

- Если первоначальная компания не готова оказать комплекс, выбирается компания для оказания новой услуги
- Далее возможен полный переход на услуги новой компании

Что лучше?

Комплексный подход или моно услуга

МОНО УСЛУГА

■ Плюсы

- Бизнес-процесс проще
- Легче с кадрами
- Меньше издержек - ниже себестоимость

МОНО УСЛУГА

■ Минусы

- Риск потери крупных клиентов - некомфортно
- Менее привлекательны при выборе
- Не полная монетизация клиентов

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

- **Плюсы**

- Ниже риск потери текущих крупных клиентов – комфортно
- Более привлекательны при выборе
- Полная монетизация клиентов

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

- Минусы

- Сложные бизнес-процессы
- Труднее с кадрами
- Больше издержек - выше себестоимость (одни направления живут за счет других)

ТУПИК?

- Можно ли объединить плюсы обоих подходов?
- Очевидное решение
Субподряд или партнерство

Все о подрядах

Какие они и с чем их едят

ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

- Договор подряда
- Агентство/Партнерство
- Передача клиента партнеру

ФОРМЫ МОНЕТИЗАЦИИ

- % от платежей
- Фиксированная стоимость
- Оплата заявок

ПОДХОД С ПОДРЯДОМ

■ Плюсы

- Меньше рисков потери текущих крупных клиентов – комфортно
- Привлекательны при выборе
- Полная монетизация клиентов
- Бизнес-процесс проще
- Легче укомплектовать кадрами
- Меньше издержек - ниже себестоимость

ПОДХОД С ПОДРЯДОМ

- Минусы

**□ Минусом может быть
только сам подрядчик**

ФОРМЫ МОНЕТИЗАЦИИ

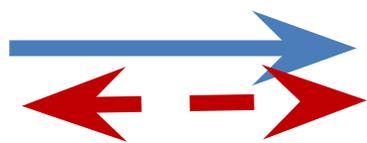
SEO

Разработка

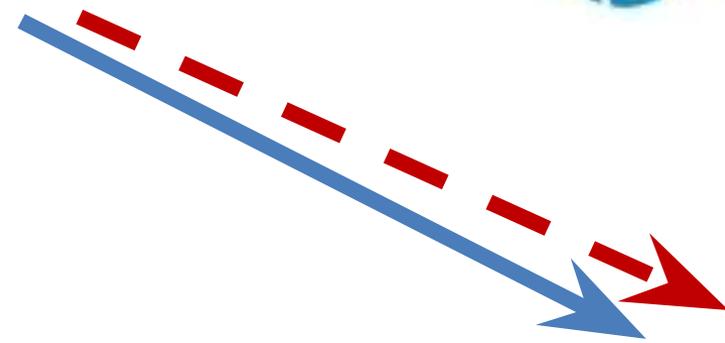
Реклама



TRINET



eLama.ru
ВСЯ КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



Разработка

3D, Video

Веб аналитика



Подряд



Агентство



Партнерка

DESIGN.RU

- 186 студий подали заявки в студию с начала партнерской программы (сентябрь 2009 г.)
- 33 студии прошли отбор и подписали соглашение о конфиденциальности
- 16 студий внесли страховой депозит и подписали договор (стали партнерами)
- Россия – 12 партнеров (7 из Москвы, Ростов-на-Дону - 1, Ульяновск – 1, Новосибирск – 1, Петропавловск-Камчатский – 1); Украина – 2; Белоруссия – 1; Молдавия – 1; Латвия – 1.

DESIGN.RU

- В среднем каждая студия получила за год по 91 предложению
- 1 439 076 евро (56 124 000 руб.) - стоимость всех переданных партнерам предложений
- 11 242 евро (440 000 руб.) – средний бюджет проекта, переданного партнерам.

DESIGN.RU

- 234 040 евро (9 127 578 руб.) - стоимость заключенных договоров партнеров и клиентов. Это составляет 16% заключенных договоров от переданных партнерам предложений
- Из 16 партнеров 9 смогли заключить договор хотя бы с одним из переданных клиентов



(495) 740-48-57

(812) 303-87-43

<http://trinet.ru>



(499) 270-27-90

(812) 449-89-07

<http://eLama.ru>

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Алексей Довжиков

Директор по развитию TRINET, alexeyd@trinet.ru

Генеральный директор eLama.ru, alex@elama.ru