

ОСТРЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК

Угол первый - КЛИЕНТ

- *Что важно при выборе рекламного агентства?*
- *Как часто приходится менять агентство и почему? А может и вовсе все делать самим*
- *Чего на самом деле хотят клиенты? и то ли предлагают агентства*



ОСТРЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК

Угол второй – РЕКЛАМНЫЕ АГЕНТСТВА

- *Как конкурировать на рынке и оставаться честным?*
- *«Трудности перевода» как достучаться до клиента и как получить условия на площадках? Нужна ли единая биллинговая система у ресурсов и честные скидки на рынке для всех игроков?*
- *На каждой площадке свой менеджер по продажам или лучше через sales house?*
- *«РАСПИЛ»?? Вечная песнь о тендерных деньгах \ или агентства на год*



ОСТРЫЙ ТРЕУГОЛЬНИК

Угол третий – ПЛОЩАДКИ

- Почему мимо небольших ресурсов проходят деньги? Как хотят площадки, чтобы их продавали рекламные агентства? Где корень зла?
- Как добраться до клиентов на прямую, есть ли шанс?
- Нам не нравится это агентство, потому что...

