

## Агентство – SEOWORK: выгода + процессы

### Возможная коммерческая выгода агентства:

1. Рост LTV;
2. Повышение конкурентности в борьбе за крупного клиента;
3. Повышение конкурентности в борьбе за крупного клиента с inhouse;
4. Удешевление отчетности, аналитики данных для средних-крупных клиентов;
5. Удешевление контроля качества.

	Процессы, которые может предложить SEOWORK	Как и при каких условиях можно запустить данные процессы
1.	Групповое обучение и сертификация	Всем партнерам, т.е. с кем есть активный договор
2.	«Прокачка» агентства до статуса PRO	Агентство продает аудит/стратегию seo в формате SEOWORK (или включая основные элементы этого формата), далее, в зависимости от дальнейших оплат клиента за платформу, мы за X часов или бесплатно осуществляем обучение и авторский надзор, а также помогаем презентовать клиенту.
3.	Настройка отчетности (web, email), в том числе за счет скрытого функционала	Всем партнерам, т.е. с кем есть активный договор
4.	Настройки BI отчетности, в том числе за счет скрытого функционала	Всем партнерам, т.е. с кем есть активный договор
5.	Интеграция и настройка проектов крупных клиентов	Когда у клиента отдельный бюджет на SEOWORK (есть мин. сумма)*, либо суммарный бюджет агентства превышает определенную сумму*, также может быть оплачено доп. часами.
6.	Авторский надзор за проектами крупных клиентов	Оплачиваются доп. часами, либо у клиента отдельный бюджет на SEOWORK*.
7.	Регулярный процесс обучения и контроля с рабочей группой	Когда у клиента, которого ведет рабочая группа, отдельный бюджет на SEOWORK (есть мин. сумма), также может быть оплачено доп. часами.

8.	Обучение новинкам и/или совместный запуск	Всем партнерам, т.е. с кем есть активный договор
----	---	--

\* точные суммы минимального бюджета и порог входа стоит уточнить у менеджеров SEOWORK по почте [help@seowork.ru](mailto:help@seowork.ru)

### Расшифровка процессов (соответственно пунктам в таблице):

1. Проводим 1-2 вебинара, отвечаем на персональные вопросы, собираем лог хотелок/претензий, проводим базовый тест и т.д. Знакомимся.
2. Помогаем составить смету клиенту и обоснование/презентацию, обсуждаем тайминг, делаем рабочий чат, решаем сами за агентство ряд задач по разметке данных и их интерпретации, помогаем с выводами.  
Помогаем с презентацией клиенту. PRO аттестат получает персонально оптимизатор, кто вел этот проект.
3. У нас есть сводные email отчеты, которые мы настраиваем клиентам персонально. Можно делать «брендовые» проекты, где нарезана семантика по ряду конкурентов, а частотность снимается раз в неделю – в результате получается отчет весомости игроков в нише.  
Можно наглядно размечать проекты и давать доступ в отдельные модули клиентам. Настраивать отчеты трафик. И пр.  
По факту нужно выбрать проект/клиента и обсудить, что бы его могло заинтересовать, дальше мы помогаем это ему дать.
4. Семантика, Конкуренты, Отчеты позиции уже покрыты API, есть ряд модулей в работе (включая новый Отчет трафик). Есть пока скрытая опция синхронизации (и автообновление в прошлое всех изменений в проекте) с BigQuery.  
Мы помогаем клиентам с визуализацией в PBi или DS.  
По факту нужно выбрать проект/клиента и обсудить, что бы его могло заинтересовать, дальше мы помогаем это ему дать.
5. «Интеграция проекта в SEOWORK». Если кратко, мы помогаем репрезентативно представить проект в платформе, разметить его в Семантике, Конкурентах, Отчетах трафик. Сделать навигацию: зачем и за каким данными нужно смотреть.
6. Обсуждаются цели по проект/клиент. Формируется долгосрочный план. Делается интеграция (см. выше). Делается отчетность.

Помогаем организовать процесс работы используя данные и типовые механики.

7. 2-4 раза в месяц созвон в рабочей группой по заданной схеме работы с проектом. Сначала идет погружение и больше помощи от SEOWORK, потом уже сотрудники агентства больше отчитываются и им подсказывают / поправляют.
8. Всегда есть функционал, который скрыт/запрятан/думаем запустить, мы можем его подробней рассказывать и это будет применяться/вытаскиваться по клиентам агентства.

### Шаги для запуска:

1. Обозначить какие процессы интересно запустить.
2. Обозначить какие выгоды интересней всего получить.
3. Согласовать Road Map и тайминг.
4. Назначить ответственных.
5. Обсудить в каких точках и какие финансовые результаты хотим получить.

### Какие тренды нам кажутся перспективными на 2020:

- Гибкое уведомление клиента о происходящем на основе данных.
- BI отчетность (частично бьется с выше).
- Больше данных про бизнес, а не «позиции». У нас будет больше данных не про SEO, а про структуру/ассортимент/содержание/маржинальность.
- Общение на языке данных, т.к. компетентность клиента растет за счет роста inhouse. Планируем в этом году больше инвестировать в обучение рынка, точнее inhouse специалистов крупных компаний в основном.

---

<https://seowork.ru/>

<https://www.facebook.com/seowork.official/>

e-mail: [sales@seowork.ru](mailto:sales@seowork.ru)