

25 причин работать с Webolution

1. 12 лет успешной работы

За это время мы помогли сотням компаний увеличить свою прибыль при помощи системного маркетинга. Разработали десятки успешных диджитал стратегий, сотни сайтов, тысячи рекламных кампаний. С самого начала у нас было непреодолимое желание помогать расти малому и среднему бизнесу с хорошим продуктом, а глубокие знания классического маркетинга и интернет-технологий позволяют добиваться необходимых результатов.

2. С такой командой и в разведку не страшно!

Специалисты с большой буквы. Маркетологи, разработчики, веб-мастера, верстальщики, дизайнеры, копирайтеры, web аналитики, руководители проектов — все как один, фанаты своего дела. Узнать больше о нашей команде и посмотреть дипломы можно [тут](#).

3. Либо системный подход, либо ничего.

Мы глубоко уверены в том, что только системный подход приведет к уверенному росту бизнеса. Мы не оказываем ключевые услуги по продвижению без стратегии и глубокого погружения в бизнес. Только индивидуальная стратегия, четкий план работ на несколько месяцев, выстроенная сквозная аналитика до рублей.

Для тех, кто ищет волшебную таблетку, быстрый сверхрезультат или не хочет вовлекаться в работу полноценно, такой подход не подойдет. Обычно такие “искатели” ходят годами по конвейерным агентствам, в поисках тех, кто придумал уникальную технологию попасть гарантированно и за неделю в ТОП1 любой поисковой системы. В итоге теряют деньги, а самое главное драгоценное время, которое можно было инвестировать в построение надежно работающей системы маркетинга. И пока другие агентства считают только CTR объявлений и количество ключей в ТОП10, мы работаем над увеличением Вашей прибыли.

4. Прозрачное и понятное ценообразование

Стоимость наших услуг = количество часов, необходимое на выполнение услуги * на стоимость часа работы агентства. Стоимость часа работы нашего агентства — 2.000 рублей, что на данный момент является средним показателем по РФ и ниже среднего по Москве.

Это стандартное ценообразование на маркетинговые услуги, принятое в развитых агентствах РФ и практически во всех агентствах на западном рынке.

5. Клиент — наше все

Мы всегда проявляем инициативу. Вам не придется говорить нам, что нужно делать. Мы сами предлагаем варианты решения ваших задач. С Вас необходимо поставить только маркетинговые цели. Кстати, с этим мы тоже помогаем.

80% клиентов приходят к нам по рекомендации. Мы обучаем и объясняем все нюансы работы основных маркетинговых инструментов, рассказываем простым языком о сложном, делаем индивидуальные отчеты, которые действительно понятны.

6. Средний срок сотрудничества с клиентами — 5 лет!

А с некоторыми работаем более 10 лет! Это действительно немалый срок для сотрудничества и это говорит о качестве нашей работе. О том, что инвестиции в нашу работу окупаются и благодаря нашим усилиям бизнес наших клиент постоянно растет.

7. Безупречная репутация среди клиентов

Наша репутация — для нас важнее денег. Поэтому мы работаем только с теми проектами, где уверены, что будем полезны. Мы беремся за проекты, которые нам под силу или где мы уверены в перспективе роста. Поэтому за более 12 лет работы 95% процентов отзывов — [положительные](#).

8. Теплые отзывы сотрудников о работе

Внутри компании у нас сформулированы основные ценности: ответственность и взаимовыручка, здоровье и спорт, клиенториентированность, развитие и обучение, вежливость и порядочность, вовлеченность и инициатива, юмор и позитив.

Эти принципы позволяют нам находить наиболее подходящих людей в команду. Благодаря этому у нас отличная атмосфера, взаимопонимание и максимальная отдача от работы, что напрямую сказывается на результатах по проектам. Многие сотрудники остаются с нами более 3-х лет, а с теми, кто ушел, мы поддерживаем теплые отношения. Почитать отзывы сотрудников можно [здесь](#).

9. Над проектом работает отдельная команда, а не отделы

Когда работает команда, а не отделы, есть целостность и направленность всей команды на достижение целей проекта. Внутри команды все замотивированы на достижение именно конечных целей. Кроме того, ежедневные планерки способствуют более системной работе над проектом.

10. Удобная система управления проектами

В нашем агентстве мы используем одну из лучших систем управления проектами — Битрикс24. Она позволяет нам работать с проектами различного уровня сложности, управлять большим количеством задач в условиях постоянных изменений, вести учет рабочего времени каждого специалиста. В итоге, мы уверены в том, что ни одна задача не потеряется, руководители проконтролируют ее выполнение до наступления дедлайна, а мы сможем проанализировать рабочий процесс и сделать его еще более оптимальным в будущем.

11. Стандартизация внутренних процессов

Высокого качества оказания услуг и хорошего взаимодействия в команде позволяет добиться стандартизация рабочих процессов. Очень важно, чтобы специалисты в каждом отделе имели единое видение процесса выполнения задач. В нашем агентстве, мы описали ключевые рабочие процессы, что

позволяет синхронизировать видение внутри компании, более эффективно обмениваться опытом между специалистами и отделами, быстрее внедрять новые инструменты и технологии, и что важно — все это улучшать и оптимизировать.

Для каждого процесса мы разработали карту ответственности по ролям участников, с указанием связи между ключевыми действиями и учетом различных вариантов развития событий. Чтобы не было разночтений, по каждой стандартной задаче мы подготовили шаблон с описанием необходимых действий, чек-листами, регламентами. Все это автоматизировано в нашей системе управления проектами на уровне бизнес-процессов, шаблонов типовых задач, связей между плановыми сроками и дедлайнами.

12. Использование гибких методик управления

Результат работы зависит не только от изначального правильного выбора цели и направления движения, но и от скорости корректировки и реагирования на изменения в процессе движения. По этой причине, мы используем не только классическое каскадное управление проектами в решении задач, но и сочетаем их с гибкими методиками Scrum.

Каждый специалист планирует свое рабочее время и задачи в диаграмме Ганта, соответствие этого плана общему таймингу проектов проверяет руководитель проектов. В то же время, для оперативного реагирования на изменения, каждый день мы начинаем с общей планерки, на которой каждый рассказывает, что было сделано вчера, какие возникли проблемы и как они были решены, в чем нужна помощь, какие задачи планируются на сегодня. Таким образом команда в курсе задач друг друга, есть возможность планировать с учетом текущей ситуации и корректировать план при необходимости ежедневно.

13. Прозрачность рабочего процесса

Мы стремимся организовать рабочий процесс максимально четко внутри и прозрачно снаружи. Для этого при обсуждении проекта с клиентом, мы максимально декомпозируем задачу на мелкие этапы, планируем трудозатраты и сроки реализации, презентуем клиенту детальную и понятную смету. В процессе

реализации, в нашей системе управления, руководитель проекта создает задачи в виде точной копии декомпозиции в смете, таким образом в любой момент можно оценить ход реализации проекта и сопоставить план с фактом.

14. Управление продуктивностью сотрудников

От личной эффективности каждого, зависит продуктивность команды в целом. Мы следим за тем, чтобы каждый член нашей команды эффективно управлял своим временем. Для этого мы регулярно проводим внутренние обучения по методикам тайм-менеджмента на основе GTD (Getting Things Done). Многие методики личной эффективности можно применять в масштабе компании на корпоративном уровне.

Например, у нас есть отдельное время для обсуждения, и время, когда никто не должен отвлекать специалистов от работы над задачами. Еще, мы стараемся планировать грамотно и реалистично, чтобы не снижать мотивацию исполнителей завышенными требованиями.

15. Не только интернет маркетинг, но и классический маркетинг

Одна из основных особенностей современных интернет продвигенцев заключается в том, что становление большинства произошло из технических специальностей. Разработчики и seo специалисты в прошлом, стали называть себя интернет-маркетологами. Но, в действительности, интернет-маркетинга нет, есть маркетинг, а интернет — это всего лишь один из каналов, пусть и одним из самых эффективных.

Собственно, разработчики и seo специалисты неплохо изучили сайтостроение и инструменты интернет-маркетинга, а фундаментальному маркетингу практически время не уделили. И понятиями анализ конкурентов, сегментация целевой аудитории, УТП, путь клиента, комплекс маркетинга и так далее владеют очень слабо. У нас большинство маркетологов имеют профильное образование, сертификаты, дипломы. И каждый наш проект мы начинаем именно с разработки стратегии маркетинга, в которую входят основные исследования классического маркетинга. И уже только после этого подбираем

подходящие инструменты интернет-маркетинга. Это значительно экономит время и деньги на дальнейшее продвижение.

16. Признанные специалисты по Wordpress и Битрикс

Мы работаем с двумя самыми лучшими системами управления по мнению издания [Рейтинг Рунета](#). Среди коробочных (коммерческих) CMS — это 1С-Битрикс, среди open-source систем (бесплатных) — WordPress. По Битрикс мы являемся сертифицированными партнерами и каждый специалист имеет соответствующие сертификаты. По WordPress мы заняли 13 место в 2018 году в рейтинге среди компаний, занимающихся разработкой и продвижением сайтов на системе управления WordPress

17. Рейтинги нас не обошли стороной

Исторически сложилось, что рейтингов под наш подход долгое время не существовало и сейчас только только появляются понятия performance маркетинг и наиболее близко к системному подходу, но все равно это не одно и то же. В основном существуют рейтинги с классификацией по направлениям: разработка, seo, контекстная реклама, smm. Но это все опять про инструментальный подход и не имеющий отношений к системе. Поэтому нам просто негде участвовать. Не существует рейтинга “системный маркетинг”. Но, тем не менее, по итогам 2018 года у нас 13 место в рейтинге среди компаний, занимающихся разработкой и продвижением сайтов, 29 место в ежегодном рейтинге вебстудий, 22 место в ежегодном рейтинге seo компаний. Хотя мы не являемся ни веб-студией, ни seo-компанией.

18. ARDA. И это не монголо-татарское иго!

Это ассоциация развития диджитал агентств. И мы являемся одними из основателей этой ассоциации. Ассоциация объединяет диджитал агентства и веб-студии с общими ценностями, помогает совместно развиваться и делиться опытом. Более подробно <https://arda.digital/>

19. Сотрудничество с передовыми компаниями

Мы сотрудничаем с компаниями Яндекс, Google, eLama, CallTouch и другими. Кроме того, мы состоим в клубе маркетинговой группы Комплето и являемся

партнером центра обучения маркетингу МАЕД. Мы считаем компанию Комплето лидером в системном диджитал маркетинге в РФ, а центр обучения МАЕД одним из самых сильных центров по обучению классическому и диджитал маркетингу. Компания Комплето рекомендует нашу компанию как надежного партнера по системному маркетингу.

20. Отраслевая экспертиза

Не может маркетинговая компания быть полезной одинаково во всех отраслях и сферах бизнеса. Поэтому у нас есть четкий фокус на определенные [отрасли](#). Мы также не работаем с интернет-магазинами, с товарами широкого-потребления, со стартапами, инфобизнесом.

21. Не только учимся, но и обучаем!

Мы постоянно и системно учимся. Все, и сотрудники, и руководство. Достаточно посмотреть наши соцсети и блог: семинары, конференции, тренинги, вебинары — практически каждую неделю. У каждого сотрудника есть свой план по обучению. Но мы не только учимся, но и обучаем. Обучаем другие агентства в рамках работы в ассоциации ARDA, обучаем выпускников университетов по специальности Маркетинг. За последние 5 лет у нас прошли очную стажировку более 20 человек. Ребята приходят в основном из ГУУ, МИФИ, ВШЭ. Более подробно про стажировку можно прочитать [здесь](#).

22. Зарегистрированный товарный знак Webolution

Серьезность намерений и позиций компании Webolution на рынке маркетинга и рекламы подтверждает тот факт, что мы являемся обладателями товарного знака на бренд Webolution.

23. У руля также специалисты с практическим опытом в маркетинге

[Уватенко Егор](#) — генеральный директор Webolution, [член гильдии маркетологов](#), обладатель европейского диплома по маркетингу [NIMA](#), совладелец агентства наружной рекламы [Реклама Регион Ком](#), автор десятков статей по классическому и диджитал маркетингу, Мини MBA в бизнес школе RMA «Менеджмент в сфере интернет-технологий», практический опыт в маркетинге с 2005 года.

[Дмитрий Фролов](#) — управляющий партнер Webolution, совладелец агентства наружной рекламы [Реклама Регион Ком](#), сооснователь [ARDA](#), преподаватель в детских образовательных проектах “Экстерн”, имеет 2 высших образования (МИФИ), автор многочисленных статей по интернет-маркетингу, практический опыт в маркетинге с 2005 года, спикер на конференциях по digital маркетингу.

24. Не только онлайн, но и оффлайн реклама.

Оффлайн реклама еще жива и будет жить еще долго, особенно в регионах. И до сих пор большое количество целевой аудитории нельзя охватить в интернете. Поэтому существует реклама на билбордах, остановках, торговых центрах, в метро и т.д. Такая реклама подойдет не только для крупных брендов, которым нужен охват по всей РФ, но и локальному бизнесу, для которого необходима реклама в конкретном местоположении. Для таких рекламодателей мы открыли [отдельное направление по оффлайн рекламе](#). Благодаря этому направлению мы можем размещать рекламу практически на любом носителе.

25. Делимся экспертизой: выступаем, пишем, консультируем

Являемся спикерами на основных отраслевых конференциях. Участвуем в VIP сессиях, консультируем, проводим вебинары, активно ведем блог, являемся активными участниками в тематических группах в Facebook.