

лучше<sup>®</sup>

# Позиционирование агентства

и лидогенерация



## Кирилл Сорокин

- Основатель агентства Soroka Marketing
- 15+ лет в диджитал-маркетинге
- 110+ маркетинговых кейсов
- Клиенты: бренды федерального уровня, международные проекты. Финансы, банки, зарубежные рынки.
- Спикер Суровый Питерский Форум, РБК, PPC.World и др., преподаватель.
- ТГ канал «Сорокин в маркетинге»

# Что обсудим?

1 Как быстро проработать свое позиционирование и УТП

2 Какие виды лидгена для агентства бывают, их плюсы/минусы

3 Рекомендации по активностям на старте

4 Примеры из моей практики

# Разработка УТП

# Алгоритм проработки УТП

Обозначаем основную услугу — «локомотив»

Определяемся с ЦА

Изучаем решения конкурентов

Формулируем УТП по одной из формул

# 1. Основная услуга

1

Выбрать продукт, вокруг которого будет строиться предложение:

Директ

ВК

Avito

комплекс

2

Максимально высокая экспертиза и уверенность

## 2. Целевая Аудитория

1

Изучаем и описываем  
эту аудиторию можно ИИ в помощь

- Какую «боль» ЦА решаем?
- Что для них важно? 3-5 пунктов
- Что отталкивает от покупки?  
3-5 пунктов

2

Есть ли у ЦА привязка  
к отрасли?

3

Есть ли привязка  
к региону?

## 3. Конкурентный анализ

**1**

Выписываем  
30 URL агентств

**2**

Изучаем их:

- УТП и дескриптор;
- размер агентства;
- основная услуга (если есть);
- на какую ЦА их УТП;
- в чем причина купить у конкурента;
- чем «зацепило» УТП вас/комментарии.

**3**

Сводим  
все данные  
в табличку

# Пример

Сайт	Оффер	Дескриптор	Причина купить	Размер агентства	ЦА	Комментарий 1	Комментарий 2
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Приводим клиентов, а не просто лиды	Привет, мы агентство, ориентированное на взаимодействие с отделами продаж и результат в виде реальных клиентов. Мы верим в узкую специализацию и сосредоточились на развитии компетенции в performance направлениях маркетинга	Обещают клиентов, а не лиды	Малое	Малый бизнес, без конкретной отрасли	Гарантии, бесплатные аудиты, оплата 50% не платят им, если не нра	<a href="http://joxi.ru/GrqWz3wyE5dK2">http://joxi.ru/GrqWz3wyE5dK2</a> - прикольная у них реклама, потому и обратил внимание
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Брендформанс-агентство с лучшим клиентским сервисом	Формируем спрос и растим продажи через создание и продвижение контента. Брендформанс-агентство со специализацией на диджитал-инструментах	Вдолгую	Среднее	Растущий МСБ без привязки	Крупные и яркие проекты, награды	Есть чат-бот
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Performance маркетинг с системным подходом	Бутиковое агентство интернет-маркетинга. Улучшаем платный трафик, когда у других не получается: в 80% случаев увеличили KPI на 30%. Помогли масштабировать выручку проекту Vsemauki.ru с 300 млн до 1 млрд.	Довольно подробно проработаны детали и маркетинговые тексты: как делаем, кто главный, есть какие-то лайфхаки и	Среднее	Широкий профиль клиентов	Наиболее близкий ко мне спектр услуг	
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Агентство Performance и brandformance-маркетинга	Любим работать комплексно: с аналитикой, исследованиями, разработкой стратегии. Но можем взяться и за один рекламный канал — показать результат и предложить план развития.	Упирают на ТОП и награды сразу	Средне-крупное	Широкий профиль клиентов	Все оч лаконично.	
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Реклама продажи результат	Мы — одно из ведущих performance-агентств в России, ориентированное на результативную рекламу.	Акцентируют на результате	Крупное	Широкий профиль клиентов		
<a href="https://www.brandformance.ru/">https://www.brandformance.ru/</a>	Мы настраиваем таргетинг, настраиваем контекст, работаем с блогерами, делаем посеы, создаем контент-стратегии	Агентство диджитал-маркетинга. Более 150 реализованных проектов	Работаем с нишами: недвижимость, ит-продукты, b2b, медицина, horeca, e-коммерс, образование, HR			110+ успешных проектов за 3 года работы	Выделяются среди других своим дизайном

## 4. Формулируем УТП

**Продукт -> ЦА -> Проблема -> Выгода**

Яндекс Директ для производителей мебели:  
окупаемость от 120%, бесплатный аудит.

**Нишевое**

Лидогенерация для застройщиков  
Новосибирска. Более 300 кейсов за 20 лет.

**Уникальная особенность -> Потребность**

Реклама ВК по авторской методике —  
используем только живую, активную ЦА

**Ценностное**

Перфоманс-маркетинг: фокусируемся на  
возможностях, даем результат.  
Охваты, трафик и конверсии для брендов  
и растущего бизнеса.

**4U**

польза, уникальность, конкретность, срочность

Приведем от 20 реальных лидов в неделю  
за счет Директа с фильтрацией ботов.  
Осталось 3 места на октябрь.

## Пример промпта

Твоя роль: копирайтер с 10-и летним опытом в интернет-маркетинге, ты будешь помогать мне в написании УТП.

Я — \*владелец небольшого диджитал агентства\*, специализируемся на \*настройке рекламы в Яндекс Директ\* для \*автодиллеров\* в регионе \*указать свой\*, мои сильные стороны \*ROMI от рекламы 110%\*

Составь мне 10 примеров УТП

# Лидогенерация

# Outbound-подход

Платная PPC-реклама: Яндекс Директ, ВК, TG и т.д.

## Плюсы

- Быстрый результат и тест гипотез
- Деньги в обмен на лиды

## Минусы

- Много нецелевых лидов и лиды «прохладные»
- Лид постоянно дорожает, а качество падает
- Требует постоянных инвестиций

# Inbound-подход

**Метод привлечения без навязчивой рекламы.**

Суть в системной генерации и распространении своей экспертизы, прогреве контентом так, чтобы клиенты сами обращались к вам.

## Плюсы

- Прямых денежных вложений меньше
- Лучшее качество лидов - более лояльны, выше чек

## Минусы

- Требуется постоянных инвестиций личного времени
- Результат отложен во времени
- Дольше тестирование гипотез

# Инструменты для агентства

## Написание и дистрибуция контента и кейсов

- VC, Cossa, PPC.WORLD, БС, eLama и т.д.
- Блог на собственном сайте

## Личный бренд

- ТГ-канал, Дзен, короткие видео
- Конференции, вебинары, подкасты и т.д.

## Нетворкинг

Партнерства с коллегами и обмен непрофильными лидами

Системность имеет критическое значение!

# Первые шаги

Не сдаваться, если не получилось с первого раза!

Проработать ЦА и УТП «заниматься»

Партнерство с коллегами

Опубликовать кейсы, контент и делать это регулярно

Вступить в отраслевые сообщества и быть там активными

Предложить свои услуги релевантным контактам из записной книжки

Дать классный результат клиентам, описать кейсы

Попросить действующих клиентов рекомендовать вас

- Какая стояла задача
- Что сделали сначала
- Какие были трудности
- Как преодолели трудности
- Какой результат получился в итоге



**Спасибо  
за внимание!**

Подписывайтесь



[t.me/sorokavmarketinge](https://t.me/sorokavmarketinge)