

Мониторинг стоимости услуг агентств МУ

- РАМУ, 2022



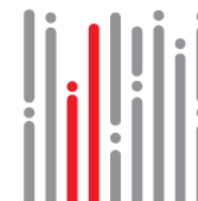
Достоверность данных



Исследование зар плат АКАР

НН

должность	функции	Зарплата NET/ мес, Р	коэффициент накладных расходов	% прибыли агентства , Проект до 100 млн. руб	Ставка в час с комиссией агентства
Account Executive	Требуется минимальный опыт работы в агентстве (от 0.5 - 1 года), знание структуры и	55 000	1,5	15%	2 072,42
Junior account manager	Участие в осуществление и координации работы по проектам с внутренними и внешними	86 000	1,5	15%	3 210,52
Designer	Работы по реализации дизайн-макетов: подготовка дизайн-макетов по всем визуальным	90 000	1,5	15%	3 357,37
Production Manager	Работа по проектам с конкретными поставщиками	95 000	1,5	15%	3 540,94
Account Manager	Осуществление полного ведения своего клиента, развитие тесных и продуктивных	100 000	1,5	15%	3 724,50
Senior Account Manager	Отвечает за подготовку, написание и презентацию предложений:	120 000	1,5	15%	4 458,76
Copywriter	Организация работ по разработке и вербализации творческих решений в области	120 000	1,5	15%	4 458,76
Art Director	Организация работ по разработке и визуализации творческих решений в области	140 000	1,5	15%	5 193,02
Production Director	Формирование базы подрядчиков, которые занимаются реализацией всех проектов.	140 000	1,5	15%	5 193,02
Account Director	Ведение, как правило, 1-2 крупных клиентов или часть брендов очень крупного клиента:	175 000	1,5	15%	6 477,98
Strategic Director	Организация и управление процессами разработки и реализации коммуникационных и	240 000	1,5	15%	8 864,33
Client Service Director	Управление процессом подготовки проектных предложений на проведение национальных и	245 000	1,5	15%	9 047,89
Creative Director	Организация работ по формированию креативной стратегии: определение основных	245 000	1,5	15%	9 047,89



Почему вы оплачиваете накладные расходы



Коэффициент накладных расходов		1,5
Статья движения денежных средств		100,0%
00 Расходы на оплату труда		
Зарботная плата основного персонала, включая налоги на ФОТ		40,0%
Зарботная плата прочего персонала, включая налоги на ФОТ		37,0%
01 Содержание помещений		3,1%
02 Затраты компаний на связь и коммуникации		1,1%
03 Затраты на транспорт и логистику		1,0%
04 Приобретение и содержание оборудования и инвентаря		1,2%
05 Общехозяйственные расходы		0,7%
06 Расходы на содержание филиалов		1,3%
07 Охранные расходы и расходы на безопасность		0,5%
08 Затраты на персонал		1,0%
09 Аудиторское и бухгалтерское обслуживание		1,0%
10 Юридические затраты ГК		0,4%
11 Затраты на банковское обслуживание		0,5%
12 Командировочные расходы		0,3%
13 Представительские расходы		0,4%
14 Коммерческие расходы		1,0%
04 ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		3,0%
06 НАЛОГИ		6,5%

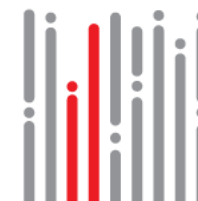


Зачем агентству прибыль



1/3 Инвестиции в развитие + 1/3 бонусы + 1/3 возврат на капитал

% прибыли агентства , Проект до 5 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 20 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 50 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 100 млн. руб	% прибыли агентства, Проект более 100 млн. руб
25%	21%	18%	15%	13%
25%	21%	18%	15%	13%
25%	21%	18%	15%	13%



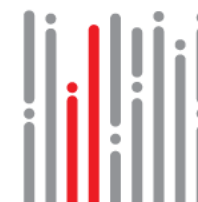
Час вашего менеджера подробно



ЗАРПЛАТА						
должность	Зарплата NET/ мес, ₽	Зарплата NET/ год, ₽	НДФЛ / год, ₽	Зарплата GROSS / год, ₽	Страховые взносы для субъектов МСП / год, ₽	ФОТ / год, ₽
Account Executive	55 000	660 000,00	98 621	758 621	138 336	896 957
Account Manager	100 000	1 200 000,00	179 310	1 379 310	232 681	1 611 991
Senior Account Manager	120 000	1 440 000,00	215 172	1 655 172	274 612	1 929 784
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ						
должность	ФОТ / год, ₽	коэффициент накладных расходов	затраты на ФОТ и накладные расходы / год, ₽			
Account Executive	896 957	1,5	2 242 391,59			
Account Manager	1 611 991	1,5	4 029 977,79			
Senior Account Manager	1 929 784	1,5	4 824 460,55			
ЧАСЫ						
должность	количество рабочих дней/год	Количество отпускных дней сотрудника/год	Количество дней сотрудника на больничном, в среднем/год	Количество дней сотрудника, потраченных на обучение,	% рабочего времени на обслуживание тендеров	Количество рабочих часов
Account Executive	247	20	10	15	23%	1 244,32
Account Manager	247	20	10	15	23%	1 244,32
Senior Account Manager	247	20	10	15	23%	1 244,32
ПРИБЫЛЬ АГЕНТСТВА						
должность	% прибыли агентства , Проект до 5 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 20 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 50 млн. руб	% прибыли агентства , Проект до 100 млн. руб	% прибыли агентства, Проект более 100 млн. руб	Ставка в час с комиссией агентства
Account Executive	25%	21%	18%	15%	13%	2 072,42
Account Manager	25%	21%	18%	15%	13%	3 724,50
Senior Account Manager	25%	21%	18%	15%	13%	4 458,76



Рейт-карта, актуальное состояние дел



Откуда возник этот разрыв?



1990-е

- Разделение креатива и реализации.
- Маркетинговые агентства только имплементируют идеи креативных агентств.
- **Проблема:** нерабочие механики

2000-е

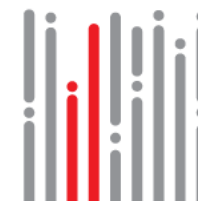
- Развитие собственного креатива → повышение эффективности механик
- Отсутствие рейт-карт на Креатив и Менеджмент
- **Перенос расхода на другие статьи.**

2010-е

- Обеление рынка, усиление клиентского прокьюрмента.
- Курс на прозрачные бюджеты.
- **Первая рейт-карта РАМУ.**

2020-е


Процесс перехода на реальные ставки



Чем заниженные ставки рискованны для клиентов?



- **Падение уровня реализации:**

Расход на ФОТ квалифицированной команды не заложен в КП 
услуги не оказаны в полном объеме / оказаны некачественно

- **«Внезапное» банкротство стратегического партнера**

- **Отсутствие преемственности**

Агентства постоянно сменяют друг друга, накапливаются
реализационные ошибки



Как работают агентства по заниженным ставкам с сохранением качества?

Креатив и Менеджмент – единственные прямые услуги агентств.

Сценарии работы при недоплате прямых услуг:

1. Повышение наценки на услуги третьих лиц = непрозрачные сметы
2. Намеренная продажа «уникальных» услуг, отсутствующих в рейт-карте и неподлежащих мониторингу.
3. Работа в убыток «на портфолио» = краткосрочная стратегия
4. Банкротство

Плюсы перехода на реальные ставки

- Прозрачные сметы = оптимизация тендерного процесса
- Прозрачные сметы = оптимизация расходов без риска для качества.
- Отсутствие демпинга = повышение качества услуг и оздоровление рынка