



RUWARD AWARD `21.

Человек года /young

Эксперт Яндекса по обучению
Digital director VBI

Ксения
Ревзина

1. Краткая справка



- **Digital director VBI**

Управление командой из 30 человек.

Подразделения:

- Performance и аккаунтинг
- SMM
- Отдел аналитики
- Медийная реклама и programmatic

- **Эксперт Яндекса по обучению**

Нас <60 человек в РФ и СНГ

- **Преподаватель**

в Digital Business School - D'SKUL (IHSBM)

- **Приглашенный лектор**

МГУ, ГУУ, ИГУМО, СПбГУПД и других университетах.

- **Спикер курсов**

на ppc.world , admitad.academy и отраслевых мероприятий

1. Карьерный путь



- Начинала стажером контекста в сентябре 2016
- В декабре 2017 стала группхедом
- Успела побывать ассоунт директором
- Дошла до позиции диджитал директора в марте 2019

1. Профессиональные достижения

- Стала первым и единственным человеком регулярно выступающим от лица агентства.
- Впервые выиграла ряд крупных тендеров. Привела первых иностранных клиентов и самого крупного клиента в портфель (выступала сейлзом и стратегом). Рассчитала P&L и совместно с топ-менеджментом приняла ряд стратегических решений, позволивших увеличить доходность отдела.
- Разработала и оцифровала программу обучения для отдела и др. отделов; создала регламенты, WIKI, базу контактов; ввела грейды и прозрачно оформила мотивацию. создала функцию кураторов за стажерами.
- Большая часть проектов переведена на автоотчеты. Процент выполнения KPI по проектам группы не опускается ниже 95% (performance). Проведено обширное число новых тестов и внесены изменения в чек-листы клиентов разных сегментов.
- Подготовлены кейсы по клиентам. Получены отзывы на фирменном бланке с личной благодарностью.
- Актуализированы и сильно переработаны коммерческие предложения
- Совместно с отделом разработки создала единую систему управления клиентом + ряд прочих автоматизаций на Python
- Согласовала существенно более выгодные условия сотрудничества с партнёрами
- Вывела новые консалтинговые продукты на стыке контекста, таргета, аналитики рынка/продукта/продаж клиентов
- Поднялись в топе рейтинга агентств контекстной рекламы > чем на 40 позиций
- Внедрила грейд систему

Работа над качеством услуги

- Актуализировала и расширила чек-листы/стандарты
- Создала брифы и перестала принимать задачи без детализации целей клиентов, увеличив конверсию в сделку
- Повысила качество проработки аккаунтов в Яндекс и Google по данным отчетов агентских менеджеров
Удалось во многом благодаря созданию файлов и регулярных задач по контролю KPI, организации регулярных планерок по развитию клиентов
- Увеличила число сдаваемых сотрудниками сертификатов и их количество
- Увеличила регулярность очных встреч с клиентами для улучшения лояльности, до-продаж и удержания клиентов

Организационное управление

- Разработала должностные инструкции. Внедрила регламенты, новые системы мотивации, квартальные задачи
- Отладила работу проектных команд в отделе
- Согласовала изменения с клиентами условий обслуживания на более выгодные для агентства
- Инициировала ликвидацию процессингового подотдела в Москве и перенесла функционал в бэк-офис в Тамбове для экономии. Часть функций реализовала с помощью внедрения программы кураторства ведущими сотрудниками

Развитие, подбор и оценка персонала

- Разработала задания для подбора разного типа сотрудников
- Разработала и оцифровала программу обучения Участвовала в разработке индивидуальных планов развития (ИПР) сотрудников
- Обучила 5 потоков стажеров (по 3-5 человек), многие крайне успешно работают в агентстве и на рынке
- Ввела нематериальную мотивацию: номинации проактивный сотрудник месяца, лучший сотрудник месяца, лучшая группа месяца
- Предложила и согласовала доп.мотивацию за подготовку кейсов, отзывов от клиентов, премии за активное участие в жизни агентства

Развитие агентства и продуктов

- Составила SWOT анализ по отделу и определила точки роста, результаты легли в основу позиционирования и стратегические цели
- Проводила тренинги для всех сотрудников по работе с клиентами, командной работе, планированию и тайм-менеджменту
- Участвовала в разработке и совершенствовании аналитической системы Asoda Analytics и сервиса контроля балансов и пополнения средств Asoda CRM.
Созданные продукты сократили трудозатраты персонала на рутинные процедуры и помогли минимизировать убытки, связанные с ошибками менеджеров при списании средств и комиссий
- Участвовала в разработке обновленного рамочного договора. Инициировала создание единого договора на весь спектр услуг агентства

1. Награды



- Заняли места с отделом в топах рейтингов
 - Топ-18 агентство по контекстной рекламе (рейтинг Ruward)
 - Топ-44 performance-агентство (рейтинг Ruward)
- Вступили агентством в АКАР и ARDA
- Получили премии Calltouch Key Partner (все 4 награды)
- Номинант на Молодые лидеры Рунета

1. Кредо



- «Нерешаемых задач не бывает, как и незаменимых людей»
 - «Дал слово – держи!»

2. Бизнес-достижения 20-21



- Рост оборотов на 29%.
- Увеличила маржинальность отдела на 31%.
- Увеличила прибыль отдела на 25%.
- Выстроила отдел SMM с нуля до 5 человек - <https://prnt.sc/258spy1>
- Начали оказывать услуги дизайна
- Разработали внутренние автоматизации на python ускоряющие работу - <https://prnt.sc/258vcc6>
- Разработала с аутсорсным разработчиком собственный сервис парсинга 404 - <https://prnt.sc/258sfcn>
- Подтвердили статусы сертифицированных партнеров
Яндекс.Директ - <https://yandex.ru/adv/contact/agencies/vbi> ;
Google Premium Partner - <https://www.google.com/partners/agency?id=4746516433>
- Впервые получили статус сертифицированного партнера Яндекс.Метрика

2. Бизнес-достижения 20-21



- Упаковали и продали новые услуги: <https://disk.yandex.ru/i/XWCr2h4hznPI-g>
- UX аудиты
- Конкурентные анализы
- Изучение продукта и упаковка
- Тайный покупатель
- Построение CJM и стратегии продвижения
- Power-BI отчётность создание и поддержка
- GDS отчетность создание и поддержка
- Разработка фидов по ТЗ
- Разработка ТЗ на электронную коммерцию

2. Бизнес-достижения 20-21



- **Из тех, которые можно называть выиграла тендеры:**
ГК КорсГрупп, ГК Авилон; Главстрой; Chery Russia; ТД АЗ «УРАЛ»; ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ»; АО ФИНАМ; ZELF INC; ООО «Хейз Спешиалист Рекрутмент»
- и ряд других новых клиентов привлеченных не в рамках тендров
(доступны в разделе клиенты - <https://vbi.ru/reviews/>)

3. Вклад в развитие сегмента рынка

- **62 образовательных активности разных форматов за 2020-2021 г**
(Конференции, вебинары, образовательные курсы, мастер классы, воркшоп, семинары)
Ссылки на зафиксированные события- <https://disk.yandex.ru/i/5dgAdkdUUFWIKА>
- **Записала 3 полных курса** –
«Специалист по контекстной рекламе» - <https://goo.su/9UVX>
«Таргетолог с нуля» - <https://goo.su/9vzV>
Курс для веб-мастеров. Арбитраж google ads - <https://info.admitad.com/course>
- **Выступала в университетах** с лекциям на темы маркетинговые инструменты в диджитал и маркетинг.база, профориентации, форматов в рекламе, медиапланирования (МГУ, ГУУ, ИГУМО, СПбГУПД и др.)
Пример анонса - <https://www.instagram.com/p/B8JYLdEp0pS/>

3. Вклад в развитие сегмента рынка

Список нескольких мероприятий, на которых выступала с кейсами, докладами:

- Бизнес Уикенд. Проект правительства Москвы
- Конференции Calltouch: Большой Callday; Callday Auto; Calltouch Agency; Callday Dacha Edition
- Мартех-и от Comagic
- Автостат
- Конференция Яндекс и Авто ру
- Google Measurement для аналитиков
- Конференции Alytics, Callibri, Mango
- Российская неделя здравоохранения 2020
- Шоу на Youtube «Сейчас Взлетит»



3. Вклад в развитие сегмента рынка



- **Участие в шоу «Сейчас взлетит» Тема UX (Usability)** - <https://youtu.be/FY8ymJamwy8>

Несколько доступных **в общем доступе вебинаров:**

- <https://www.youtube.com/watch?v=biaYtwVrpS4> - «Топ инструментов контекста для СМБ»
- <https://www.youtube.com/watch?v=YmRB6rX0124> - «Кейсы по фишкам и базисный подход к подготовке кейсов»

Несколько **записей конференций** с моим участием:

- https://youtu.be/iw_VZQ-N8ZE?t=11015 (2020)
- <https://www.youtube.com/watch?v=WLQraF8d0u8> (2020)
- https://www.youtube.com/watch?v=v3LUDGI2gxU&t=17s&ab_channel=MANGOOFFICE (2020)
- <https://www.youtube.com/watch?v=MoRBRURRsKM&list=PLNBRDj-laAxQy5LxYoCXAKysxZSrhPueh&index=14> (2021)
- <https://www.youtube.com/watch?v=DMGjIHsSP0Q&feature=youtu.be> (2020)

Звонила в студию с вопросами от эксперта Calltouch Auto 2021, Callday Medicine 2021



Контакты



Email - k.revzina@vbi.ru



Telegram - [@RevzinaK](https://www.telegram.com/@RevzinaK)



Site - vbi.ru