



## Профессиональный центр рекламных технологий «ProCent» (РА ProCent) (г. Курск, г. Севастополь)

# Порой доходит до абсурда

Исходя из нашего опыта, мы можем сформулировать следующие правила:

1. Если ты последнее звено, но ты профессионал, то все будет хорошо!

То есть последнему звену, естественно, достаются минимальные бюджеты и сроки, но только профессионалы, несмотря на это, выполняют качественную работу даже за небольшие бюджеты. Вопрос в том, долго ли будет длиться это хорошо. Так как развитие неминуемо влечет за собой увеличение расходов, которые естественно необходимо компенсировать из прибыли, ну и потому, что профессионализм должен по достоинству оплачиваться. Все мы знаем, что бесплатный сыр может быть только в мышеловке. Поэтому совсем низкие цены, а соответственно, минимальную

прибыль может позволить себе либо фриланс, либо молодое агентство, которое только приобретает репутацию, а зачастую и опыт.

2. Чем дальше от заказчика, тем дальше идет информация.

Естественно, что чем длиннее цепочка исполнителей, тем дальше передается информация. А учитывая, что страна наша находится в нескольких часовых поясах, то порой доходит до абсурда, когда информацию из Хабаровска или Красноярска необходимо предоставить в считанные минуты, а там уже ночь. Логично, что пока вся цепочка менеджеров отправит вопросы и получит ответы, пройдет довольно много времени.

3. Чем длиннее цепочка, тем меньше вероятность качественного исполнителя.

Этого вопроса мы уже нем-

ного касались в самом начале. Ведь действительно, чем меньше бюджет, тем меньше вероятность качественного исполнителя. Особенно, когда сроки реализации сжаты. Ведь найти недорогой, но качественный подряд при дефиците бюджета всегда очень сложно, а порой практически невозможно. Спасают, пожалуй, дружественные отношения с местными исполнителями, которые просто выручают, работая по низким ценам. Вот так и получается, что порой выполняем проекты выручая друг друга, и все это во благо заказчика и своей репутации, конечно. Обидно, когда потом месяцами ждешь оплаты этих далеко невысокобюджетных проектов, оплачивая людям из своих средств. Но ведь средства были, только осели они в других звеньях цепочки. Но об этом позже.

#### 5. Потеря контроля качества.

С увеличением количества контролирующих участников процесса, как ни странно уменьшается качество контроля. Это связано с перекалыванием ответственности на другого. Ведь есть нижестоящий менеджер или следующее в цепочке агентство, которое наверняка проверит, контролирует, подстрахует. Часто это «навверняка» и ведет к глупым ошибкам и недочетам в ходе проведения акции. Мы считаем, что много контроля не бывает, поэтому проверяем и перепроверяем

все до мелочей. Честно говоря, даже правила хорошего и плохого фотоотчета каждый раз с супером перед стартом проговариваем, правила поведения с промоутерами, возможные непредвиденные ситуации с координаторами, в общем стараемся учесть все возможные сложности и предупредить их.

6. Чем длиннее цепь, тем легче груз.

Мы уже говорили, что длинная цепочка посредников ведет ко многим трудностям, которые, в свою очередь, влияют на качество. Поэтому, когда что-то идет не так, начинаются поиски виноватого. И чем больше участников, тем тяжелее объективно определить, по чьей же вине произошла неприятность. Как правило, вина практически полностью ложится вместе со штрафами на итогового исполнителя. А вот ответственность промежуточных звеньев часто значительно занижается, либо отрицается вообще. Безусловно ситуации бывают разные, где-то очевидна вина непосредственного исполнителя (как некачественный фотоотчет, невыход или несоответствие брифу персонала и пр), но бывает что причина в скорости и точности передачи информации, или заниженными ставкам при завышенных требованиях, или просто в некомпетентности вышестоящего

в цепочке менеджера. Так что проблема распределения ответственности также немаловажна.

7. Чем длиннее цепь, тем меньше документов и выше риски.

Очень часто снижения ставок добиваются оплатой исполнителю наличкой, а это сводит к минимуму какой-либо документооборот. А соответственно увеличивает риски не только получения штрафов и изменения первоначальных договоренностей, но и получения оплаты вообще.

Кроме того, печальную роль в увеличении рисков и отсутствии документов играют сжатые сроки. Когда клиент затягивает подписание договора или подтверждение окончательной сметы, мотивируя это разросшимся бюрократическим аппаратом компании и срочностью запроса. Но тем не менее, заказчик требует подтвердить проект, выслать адреса доставки груза, да что там, порой даже выхода на акцию. Кто-то прочитает и скажет, ну и безумцы, сами себя загоняете в угол. Сначала договор и предоплата, а уж потом работа и предоставление информации. Все правильно и логично, но положив руку на сердце скажите, многие из нас поступают всегда по правилам? Особенно когда рядом полно конкурентов, когда рынок перенасыщен молодыми агентствами и фрилансерами, которые демпингуют часто цены и соглашаются на любые предложения заказчика. Это потом они могут выключить телефон или отказаться в послед-

ний момент от реализации, или из-за недостатка возможностей или опыта все просто испортить.

8. Чем длиннее цепь, тем дольше оплата последнему звену.

Увы, вопрос оплат для многих из нас очень болезненный, особенно в последнее время. Уж слишком долгими стали сроки постоплат, особенно для крайнего звена... Виноват ли кризис? А может виной всему крымский вопрос? А может просто банальная жадность? Думаю, что каждый имеет свое мнение по этому поводу. Но тем не менее, чем дальше от заказчика, тем дольше ждешь оплату. Знаете, такой закон BTL-несправедливости: отчеты сдаешь первым, а деньги получаешь последним. И ведь очень сложно что-то доказать или чего-то добиться, если над вами несколько звеньев, а не прямой клиент, который принял или не принял работы, высказал свое замечание или наоборот удовлетворение. Часто ведь происходит, что, например, замечания или штрафы доходят до исполнителя через несколько недель, а то и месяцев. А задержки оплат объясняются только одной фразой: «Заказчик еще не оплатил!». Все мы зависим от этой фразы, все мы произносим ее сами. И делаем это потому, что не общаемся напрямую с заказчиком, который принимает или не принимает проект, который в конце концов оплачивает услуги всех звеньев этой длинной цепочки! Все мы ждем, когда результаты нашего труда придут

по всей цепочке, а потом ждем, когда в обратном направлении проследует наша оплата.

9. Был, да и след простыл!!!

Еще один очень важный и очень опасный момент, от которого увы никто не застрахован – это исчезновение промежуточного звена.

Надеюсь, что никого из нас не коснется эта беда, и пусть все мы будем знакомы с подобным случаем только понаслышке. Так как если неожиданно исчезает, банкротится или закрывается один из посредников, то получить оплату проекта практически нереально. А подобные случаи были. Единственный вариант, это опять же заключение договоров и подписание актов выполненных работ, которые дадут хоть какую-то надежду через суд и прокуратуру получить свои честно заработанные.

Таким образом, мы видим, что

длинная цепочка посредников-реализаторов чревата значительными опасностями для конечного исполнителя, прежде всего, безусловно, от длины цепочки страдает качество реализации проекта и его итоги, увеличиваются сроки оплат и уменьшаются бюджеты.

Но с другой стороны реализация проектов без наличия цепочки вообще на данный момент просто невозможна. Существование цепочки как таковой – это вполне нормально, а вот чрезмерное ее удлинение губительно для проектов.

И здесь главное довериться, как впрочем и в любом деле, профессионалам. Которые будут честны с клиентом, которые настроены на долгосрочное сотрудничество, а не на единоразовую быструю прибыль, которые безусловно дорожат своей репутацией.

“«Цепочку» исполнителя можно сравнить с «пищевой» цепочкой, которая жизненно важна для всех участников рынка, поэтому ребятки давайте прекращать косячить, а то «федералы» насадят девочек и мальчиков и они найдут ра в каждом городе и от этого сметы и сроки не увеличатся, а многие потеряют работу!!!“