



Коммерческое предложение

Компания **ООО «Волга Код»** занимается разработкой, размещением и последующей поддержкой Интернет–сайтов всех категорий, от персональных страниц до корпоративных порталов, обеспечивая Вашим потенциальным клиентам непрерывный доступ к Вашему ресурсу. Богатый опыт работы и широкие возможности в сфере Интернет–услуг помогают нам добиваться максимального эффекта даже при работе с небольшими проектами.

О нас

Мы команда профессионалов в веб-разработке и продвижении. Наша цель – развитие малого и среднего бизнеса в Самаре и Самарской области.

Наш опыт — это более 50 разработанных сайтов. Большинство из них работают и развиваются до сих пор.

Несколько из них: <https://seller-community.ru/>, <https://lideragro.su/>, <https://vertigohome.ru/>, <https://top-i-top.ru/>, <https://podolog.pro/>, <https://di-port.ru/>

Чем мы занимаемся

Мы оказываем полный спектр услуг по созданию и продвижению сайтов:

- Анализ текущего сайта
- Анализ конкурентов
- Анализ целевой аудитории
- Разработка дизайна сайта
- Разработка фирменного стиля компании
- Разработка сайтов и интернет-магазинов
- Настройка рекламы
- SEO продвижение и оптимизация сайтов
- Внедрение CRM систем
- Внедрение сквозной аналитики
- Интеграция сайта и CRM систем со сторонними сервисами
- Техническое обслуживание сайта
- Ведение рекламных кампаний
- Написание продающих и SEO текстов

Что мы предлагаем

Мы настроены на долгосрочное сотрудничество, поэтому мы готовы взять на себя весь спектр продвижения бизнеса в интернете на себя. Вам больше не нужно думать над контентом сайта и соцсетей, увеличением онлайн-продаж, над настройкой и ведением рекламных систем. Мы всё берём на себя.



Сколько стоят наши услуги

Так как мы нацелены на долгосрочное сотрудничество, нам интересно работать на процент от выручки (**от 3 до 10%**) или фиксированную стоимость заявки (по договорённости), если это продажа товаров или услуг.

Процент от выручки зависит от маржинальности ниши.

Все товары и услуги делят на **низкомаржинальные, среднемаржинальные и высокомаржинальные**.

Низкомаржинальные (мы берём 3% от выручки). К ним относят товары и услуги первой необходимости — например, бытовую химию, гигиенические принадлежности, бакалейные товары, парикмахерские услуги или услуги такси.

В этой сфере высокая конкуренция, поэтому делать большую наценку невыгодно — клиенты уйдут к конкурентам. Маржинальность таких товаров и услуг, как правило, до 30%.

Среднемаржинальные (мы берём 5% от выручки). Это товары второй необходимости — не необходимые, но всё равно нужные людям. Например, бытовая и электронная техника, мебель, стройматериалы, услуги ремонта.

Конкуренция в этой сфере тоже высокая, но такие товары служат дольше, поэтому наценку на них можно сделать чуть выше. Обычно маржинальность таких товаров и услуг находится в пределах 30–50%.

Высокомаржинальные (мы берём 10% от выручки). Товары и услуги этой категории нужны людям по особым случаям — только на праздники или несколько раз в сезон. К высокомаржинальным товарам относят, например, ювелирные украшения, брендовую одежду, услуги фотографов и ведущих.

Конкуренция в этой сфере ниже. За счёт этого на товары и услуги можно делать высокую наценку — она может достигать 300% и более. Маржинальность таких товаров и услуг начинается от 50%.

Что даёт такой подход

Данный подход позволяет нам полностью погрузиться в бизнес процессы вашей компании и напрямую участвовать в её развитии. Мы напрямую заинтересованы, чтобы вы больше продавали и зарабатывали, т.к. когда вы больше зарабатываете, мы растём вместе с вами.

Пример такой работы

Для примера возьмём компанию **Seller Community** (продажа упаковочных материалов для маркетплейсов). Данная компания начинала свой путь 2 года назад. Команда компании состояла из 2 человек (основатели, они же грузчики, они же продавцы, они же менеджеры).

Всё начиналось с маленького помещения 20 кв/м., которое было полностью забито товарами и сидели практически на товаре.

До нашего появления, у ребят был одностраничный сайт, сделанный горе-фрилансером. Их сайт не только плохо грузился, но и разваливался на разных устройствах. Они обратились к нам и попросили доработать сайт, на что получили отрицательный ответ, т.к. доделывать было нечего, всё нужно было переделывать полностью с нуля.

В результате беседы мы пришли к общему выводу, что нужно делать интернет-магазин. Но свободных средств на это у ребят на тот момент не было, всё уходило на закупку товаров и расширение ассортимента.

Но мы всё равно продолжили сотрудничать на условиях взаимовыгодной пользы.

Всю работу по продвижению в интернете мы взяли на себя.

Мы разработали интернет магазин, сделали интеграцию с CRM «Мой склад», реализовали SEO оптимизацию и настроили рекламу, автоматизировали рутинные процессы.

Постепенно интернет магазин стал узнаваем и стали появляться всё новые и новые клиенты. Старые клиенты тоже остались с ребятами.

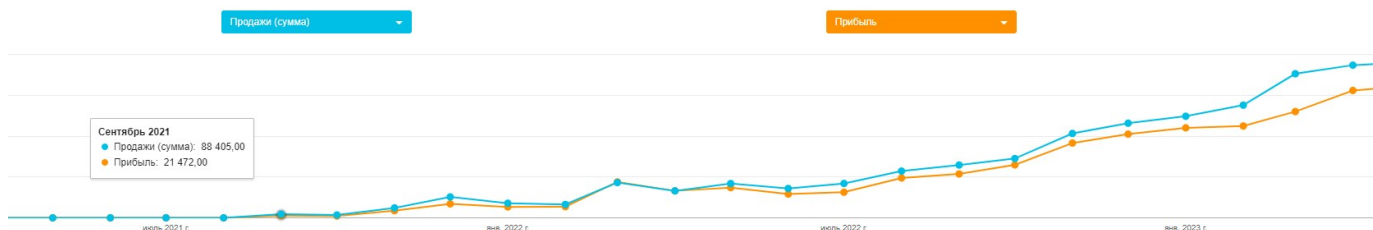
Объём продаж стал расти. Сайт постоянно дорабатывался и дорабатывается до сих пор.

Мы взяли на себя полное обслуживание сайта и его техническое обеспечение.

В результате совместных действий, обороты и прибыль компании выросли **в 8 раз за 2 года** (с учётом всех произошедших событий в стране).

В штате появились новые сотрудники, у ребят появились другие управленческие задачи, склады стали просто огромные.

Нужно отдать должное ребятам, их упорству, трудолюбию и амбициям, которые не снижаются до сих пор. Их желание расти и тестировать всё новое, помогло достичь хороших успехов.



1 Динамика развития компании Seller Community за 2 года совместной работы



Вывод

Для развития бизнеса в современном мире, интернет продажи, это не роскошь, а жизненная необходимость.

Без команды профессионалов в этом деле, можно потратить много времени, сил и средств, и в конечном итоге закрыться.

У начинающих предпринимателей, обычно нет ни опыта, ни свободных средств для найма целого штата сотрудников для выполнения всех необходимых задач.

Работая с нами, вы не теряете ничего, кроме обозначенного процента от выручки, который вы даже не почувствуете. При чём от выручки, которая получилась только с онлайн-продаж в интернете, выручка с других каналов не учитывается.

Преимущества работы с нами

- Берём на себя всю работу в интернете

- анализ текущего сайта (если есть)
- анализ конкурентов
- анализ аудитории
- разработка сайта / магазина
- поддержка сайта / магазина
- доработка сайта / магазина
- продвижение сайта / магазина
- оформление соцсетей
- SEO
- оформление и регистрация компании в справочниках (Яндекс Бизнес, 2ГИС, Google компании, ZOOM и др.)

- Совместными усилиями реализуем поставленные задачи, а она у нас одна – повышение прибыли. Проводим мозговые штурмы и тестируем гипотезы.

- Вы экономите на налогах, т.к. вам не нужно брать в штат сотрудников по развитию, платить им зарплату и отчислять взносы в налоговую. Также вы можете взять в расходы затраты на наши проценты.

- Всё полностью прозрачно и официально. Мы заключим долгосрочный партнёрский договор, в котором будет всё чётко и ясно прописано.

- Мы не берём других клиентов в одном городе из одной и той же ниши на партнёрские отношения, поэтому будем работать только с вами.



С кем нам по пути

- Кто только стартует или хочет достичь больших успехов в бизнесе
- Кто хочет развиваться и готов приложить к этому все усилия
- Кто готов тестировать и рисковать (обоснованно) проверяя новые гипотезы
- Кто адекватно принимает все риски и понимает, что чтобы больше заработать, нужно больше вложить
- Кто готов двигаться последовательно и серьёзно, без импульсных решений и трат
- Кто будет работать и прилагать усилия

Только совместными усилиями мы сможем добиться успеха

Вопросы и ответы

Вопрос: «У меня уже есть работающий сайт, который приносит выручку, с неё тоже буду платить процент?»

Ответ: Нет. Если у вас уже есть готовый сайт и есть статистика по показателям выручки, то мы фиксируем среднее значение выручки за предыдущие 12 месяцев и отнимаем его от текущей выручки и от этого вы платите процент. Допустим средняя выручка за 12 месяцев у вас 500 000 рублей, а в текущем месяце, после заключения договора с нами, у вас 700 000 рублей, то вы платите 3-10% от разницы, т.е. от 200 000 рублей. Если сайта не было, то вы платите со всей суммы онлайн продаж.

Вопрос: «У меня есть помимо сайта офлайн магазин, с его выручки мы будем платить процент?»

Ответ: Нет. Платите только с выручки через онлайн-продажи, которую мы обеспечиваем.

Вопрос: «Буду ли я тратиться на рекламу? Или вы берёте все эти расходы на себя?»

Ответ: Да, будете. Мы не обеспечиваем затраты на рекламные расходы. Мы лишь настраиваем и оптимизируем рекламные затраты под рентабельность бизнеса. Вариант, когда затраты на рекламу мы берём на себя возможен при условии выплаты 60% от прибыли компании нам. У нас есть партнёрские отношения с разными рекламными площадками, которые дают нам хорошие условия для размещения наших клиентов, поэтому вам будет выгодно работать с нами.

Вопрос: «Кода я начну вам платить?»

Ответ: Вы платите только за результат. Только когда появится выручка с онлайн продаж.



Вопрос: «Как вы будете отслеживать выручку с сайта»

Ответ: Выручку с сайта мы будем отслеживать с помощью CRM системы. Где будут отражены все сделки и продажи через сайт, с суммами. Все звонки будут записаны и ни одна онлайн сделка / продажа не останется без внимания.

Вопрос: «Кому достанется сайт, если захотим разорвать отношения?»

Ответ: Мы сохраняем за собой авторские права на сайт и всю проделанную работу. Мы заинтересованы в долгосрочных отношениях. Вы можете выкупить у нас права на сайт и пользоваться им дальше самостоятельно. Стоимость выкупа будет зависеть от прибыльности проекта, так как мы продаём уже готовый бизнес, стоимость будет соответствующей.

Вопрос: «Кто возместит убытки компании, если что-то пойдёт не так?»

Ответ: Все убытки, понесенные вашей компанией по нашей вине, мы возместим. Мы всегда ищем компромиссы и оцениваем риски. В случае спорных моментов и не возможности найти компромисс, решение о том, кто виноват в убытках выносит суд. Мы всегда предупреждаем о возможных рисках и стараемся их минимизировать.

Вопрос: «Буду ли я влиять на ход разработки или внесения изменений и моих пожеланий?»

Ответ: Да, вы можете предложить свои идеи и, если они имеют под собой логическое обоснование, мы их примем во внимание. Мы будем плотно сотрудничать с вашей компанией и прислушиваться к каждому вашему пожеланию, т.к. кроме вас, так хорошо ваш бизнес не знает. Но мы не принимаем во внимание пожелания типа: «Хочу красную кнопку огромного размера, потому что я так хочу». Мы не делаем для вас сайт за деньги, вы не заказчик, а мы не исполнители. Мы партнёры и должны делать каждый свою работу. Так как у нас есть уже опыт в разработке сайтов для бизнеса, мы знаем, что работает, а что нет и применяем только проверенные инструменты. На проверку гипотез мы делаем А/Б тестирование и обозначаем отдельный бюджет.

Вопрос: «Не будете ли вы сливать наших клиентов конкурентам?»

Ответ: Нет. Мы подпишем соглашение о неразглашении коммерческой тайны и пользовательских данных.

Вопрос: «Сколько по времени вы будете делать сайт и когда запустите проект?»

Ответ: Всё зависит от сложности проекта и конкуренции. Мы напрямую заинтересованы в быстром старте, но должны проработать всё детально. Поэтому мы приложим все усилия, чтобы старт был как можно раньше и без рисков. Запускать проект возможно частями по готовности.