

## Как не ошибиться при выборе рекламного агентства 5 ключевых критериев

Как часто бывало такое, что вы поверили обещаниям агентства, а оно подвело вас с проектом, качеством и сроками? Впустую потраченные нервы, время, да и репутация перед руководством/заказчиками испорчена.

В данной статье мы хотим рассказать, как избежать ошибок в выборе партнера и дать подсказки, по которым нужно ориентироваться при выборе рекламного агентства.

### Критерий первый: **Первый телефонный ответ менеджера**

По приветствию в целом можно определить лояльность и клиентоориентированность подрядчика. Если вы получили сухой, незаинтересованный ответ, в будущем к вашему заказу будут относиться также. Первый телефонный разговор должен быть максимально информативным. Профессиональный менеджер уже по телефону должен услышать ваш запрос и дать максимально развернутый ответ.

### Критерий второй: **Рекомендательные письма**

Агентство, которое уже зарекомендовало себя на рынке, всегда имеет рекомендательные письма с контактными данными клиентов. Можно подделать примеры работ, придумать положительные отзывы на сайтах, но получить реальные рекомендательные письма просто так не получится. Нужно поговорить с клиентом, который уже имел опыт работы с данным агентством. Пройденный опыт других заказчиков поможет вам избежать ошибки в выборе агентства.

### Критерий третий: **Презентация и демонстрация образцов работ**

Встретиться и послушать своего подрядчика нужно хотя бы раз. Так вы сможете увидеть и оценить качество продукции, понять, как она выполнена. На встрече можно задать интересующие вопросы, оценить компетентность менеджера, опираясь на то, пытается ли он выявить потребности клиента.

### Критерий четвертый: **Цена**

Цена зависит от используемых материалов, сложности работы, сроков и т.д. Если менеджер неквалифицированный, он сразу предоставит максимально высокий прайс. Настоящий же специалист сначала поинтересуется, какой у вас бюджет, а потом предоставит прорасчет с наилучшим соотношением цены и качества. Чтобы не нарваться на низкое качество (речь про совсем дешевые варианты) и не попасть впросак с финансами, выбрав «элитное» агентство, лучше выбирать золотую середину.

## Критерий пятый: **Уровень профессионализма**

Об уровне профессионализма агентства можно судить по количеству его постоянных клиентов. Еще один показатель - подготовленность менеджера. В идеале он постоянно должен быть с вами на связи, реагировать на обращения, уведомлять о статусе заказа, решать возникшие трудности и консультировать в случае возникновения вопросов. Квалифицированный менеджер – это человек, который находится между производством и заказчиком, и его основная задача - привести к взаимопониманию и удовлетворению обеих сторон.

В этой статье мы привели 5 ключевых критериев правильного выбора подрядчика. Опираясь на них и свои запросы, вам будет проще подобрать специалистов для корректного выполнения своих задач.

**С уважением, Taktika.kz**