



АГЕНТСТВО «МЕРИДИАН»

ГОДОВАЯ ВСТРЕЧА · ИТОГИ 2026

# Итоги 2026 года и условия сотрудничества на 2027 год

Агентство «Меридиан» отчитывается перед компанией «Гранит»: что сделано за 2026 год, что не получилось и на каких условиях продолжаем работу в 2027 году.

АВТОР

**Сергей Морозов**

РОЛЬ

**Аккаунт-директор агентства «Меридиан»**

АУДИТОРИЯ

**Для руководителя компании «Гранит» и его команды**

# С чего начинали: задачи и договорённости на 2026 год

01

## Снизить стоимость заявки

Стартовая стоимость заявки — 1 240 ₽ при 1 850 заявках в месяц. Цель — снизить цену обращения без потери объёма.

02

## Собрать сквозную аналитику

Связать рекламные каналы с выручкой digital-направления: на старте конверсия сайта — 2,1%, выручка — 9,5 млн ₽ за квартал.

03

## Обновить сайт

Переработать структуру и посадочные страницы, чтобы рост трафика конвертировался в заявки, а не в отказы.

04

## Договорённости на 2026 год

Вознаграждение 620 000 ₽ в месяц, рекламный бюджет 18,4 млн ₽ на год, отчётность — ежемесячно.

# Что сделано за 2026 год: объём работ по направлениям

142

142 кампании на 6 площадках

Бюджет 18,4 млн ₽

132

132 публикации

12 посадочных страниц

3

3 интеграции

9 дашбордов

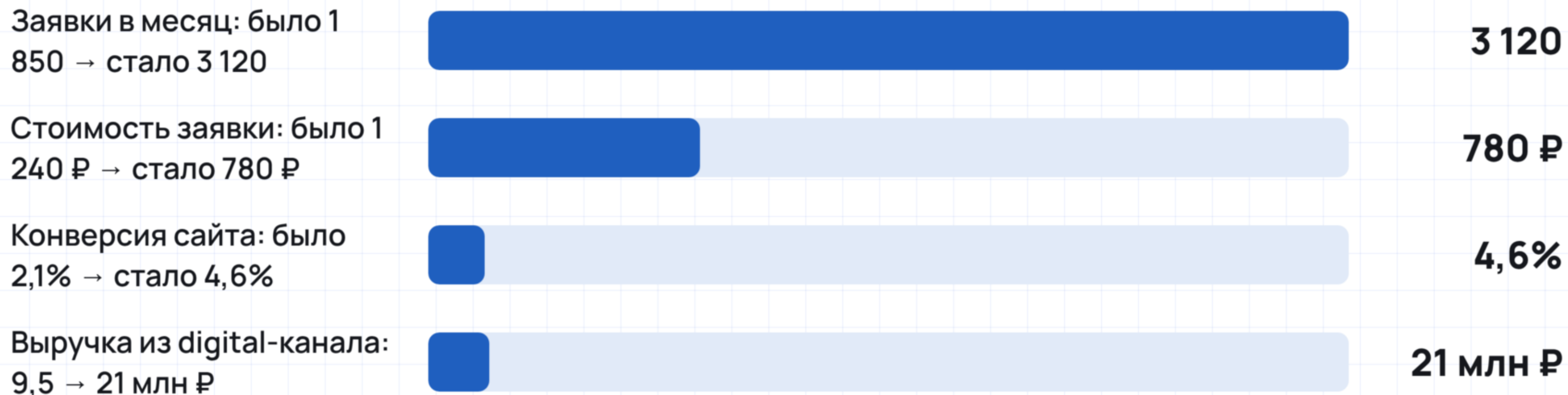
218

218 макетов, 1 240 часов

96% задач в срок по SLA

Все четыре направления закрыты в рамках согласованного объёма на 2026 год.

# Результаты в числах: начало и конец 2026 года



За 2026 год заявки выросли в 1,7 раза, стоимость заявки снизилась на 37%, выручка — более чем вдвое.

— СЛУЧАЙ ГОДА

# Блокировка рекламного кабинета в ноябре 2026

3 ч

часа — бюджет переключён на резерв

34 ч

часа — до восстановления доступа

≈6%

потеряно заявок за неделю сбоя

# Что не получилось в 2026 году и почему

## ПРОБЛЕМА

### Единый дашборд по складу и повторным продажам не запустили

Доступы к учётной системе и согласование справочников заняли 7 недель вместо 2, часть складских данных не выгружалась в нужном виде.



## РЕШЕНИЕ

### Карту доступов и владельцев данных фиксируем в первый день проекта

Саму задачу переносим в план на 2027 год: сначала согласуем форматы выгрузки, затем собираем дашборд.



КАК БЫЛО В 2026

## Месячные планы, команда из 6 человек, отчёт раз в месяц

- Планирование раз в месяц: задачи копились, приоритеты устаревали к середине периода
- Команда из 6 человек: аккаунт-менеджер вёл несколько проектов, аналитику собирали вручную
- Отчётность раз в месяц: о проблемах узнавали постфактум, решения принимались с задержкой



КАК БУДЕТ В 2027

## Двухнедельные спринты, 8 человек, живой дашборд

- + Двухнедельные спринты с общим бэклогом и демо в конце каждого спринта — приоритеты пересматриваем вдвое чаще
- + Расширяем команду до 8 человек: выделенный аккаунт-менеджер и отдельный аналитик по вашему проекту
- + Еженедельный дашборд, месячный разбор с рекомендациями и квартальная стратегическая сессия с вашей командой

# Состав услуг и стоимость продления

| Позиция                                                                            | Объём    | Стоимость    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------|
| <b>Перформанс и контент</b><br>Реклама на 6 площадках, контент-план, ведение сайта | включено | в цене       |
| <b>Аналитика и дизайн</b><br>Дашборды, отчётность, дизайн-сопровождение            | включено | в цене       |
| <b>Поддержка и команда</b><br>До 120 часов в месяц, выделенная команда 8 человек   | включено | в цене       |
| <b>Рекламный бюджет</b><br>Оплачивается отдельно, план на 2027 год                 | отдельно | 24 000 000 ₽ |
| <b>Лицензии сервисов и внешние подрядчики</b><br>Оплачиваются отдельно по смете    | отдельно | по смете     |
| <b>Итого по проекту</b>                                                            |          | 8 280 000 ₽  |



— ПЛАН НА 2027 ГОД

# Три инициативы на 2027 год

Q1-Q2

ПЛАН

Пересборка 12 посадочных под  
мобильные

целевой ориентир конверсии — 6%

Q2-Q3

ПЛАН

Завершение сквозного дашборда

ориентир подготовки отчёта — 1 час  
вместо 8

Q3-Q4

ПЛАН

Видеоконтент и реклама на  
маркетплейсах

ориентир — 15% заявок из новых  
форматов

ЧТО ДАЛЬШЕ

# Подписать допсоглашение до 20 декабря и стартовать 12 января

Допсоглашение подписываем до 20 декабря 2026 года,  
стартовая встреча по плану 2027 года — 12 января 2027 года.

Контакты: Сергей Морозов и Анна Крылова.

Подписать допсоглашение

Стартовая встреча по плану

