

Level Up внутри агентства:

как **системно**
качать экспертизу
команды?

«Премия HR-бренд 2025» | Номинация «Результат»

webcom-group.com





**25 лет в digital,
150+ экспертов**



Победитель в номинации
«Агентство интернет-маркетинга №1»
по результатам премии «Номер один» 2025

Сертифицированное агентство
Google, Яндекс, Telegram, TikTok
и других платформ

Единственные в Беларуси
обладатели статуса
Meta Business Partner





Кадровые предпосылки и стратегические вызовы

Удержание и
развитие
экспертизы



Снижение
текучности
персонала



Рост
лояльности
сотрудников



Вовлечение
сотрудников в
принятие
решений





Решение проблемы

1 Определили, что важно для сотрудников

- Регулярная обратная связь
- Приобретение нового опыта
- Повышение квалификации
- Карьерный рост

2 Разработали системный подход

- ✓ Поддержание экспертизы и мотивации
- ✓ Грейдирование
- ✓ Внутренняя аттестация
- ✓ Отслеживание прогресса
- ✓ Обмен опытом



Поддержание экспертизы и мотивации

Создали условия для
постоянного обучения



Проведение
ежемесячных итогов



Создали культуру
обмена знаниями



Разработали
грейдинг





1 Грейдинг

Грейд	Функции	Требования для перевода	Ссылка на документ: сертификат, файл
Джуниор J			перешел на грейд
Специалист M			перешел на грейд
	Сопровождение базы активных клиентов	- прошел защиту по новинкам/стратегиям	отметка о прохождении
	Выполнение KPI по проектам	- подготовка стратегии для клиента с последующей презентацией	отметка о прохождении
	Развитие клиентов для перехода на уровень выше	- автоматизировал отчет и презентовал клиенту	отметка о прохождении
	Встречи и коммуникация с клиентами	- написал кейс по Яндекс	отметка о прохождении
	Подготовка стратегий	- написал кейс по метрике	отметка о прохождении
	И т.д.	- провел обучения для коллег	отметка о прохождении
		- последняя аттестация не ниже 80%	отметка о прохождении
		- получить сертификат Яндекс Директ продвинутый уровень	отметка о прохождении
		- сертификат Яндекс Метрика	отметка о прохождении
	- сертификат по медийной рекламе Яндекс	отметка о прохождении	
	и т.д.		отметка о прохождении



2 Внедрение внутренней аттестации

✓ Польза для сотрудников

- Помогает понять **сильные и слабые стороны**
- Поддерживает **профессиональный рост**
- **Повышает уверенность** и мотивацию
- Помогает **быть в курсе новых тенденций** и инструментов
- **Подтверждает экспертизу** и вызывает доверие коллег и клиентов
- **Повышает качество** и эффективность работы

✓ Польза для агентства

- **Поддержание статуса** сертифицированного агентства
- Помогает **формировать команду** с единой высокой экспертизой
- Позволяет своевременно **корректировать обучение**
- **Формирует культуру** постоянного роста
- **Удержание персонала**



2 Внедрение внутренней аттестации

1 _____

Подготовка

Определение сроков, участников, проработка этапов

Разработка критериев оценивания

2 _____

Проведение аттестации

Неделя аттестации

Единый график и четкие этапы

Этап 1 Опросник 360

Этап 2 Сертификация

Этап 3 Тестирование

Этап 4 Практика

3 _____

Подсчет результатов

Цифровая система оценки и аналитика

4 _____

Подведение итогов с командой

Предоставление итогов сотрудникам

Конфиденциальность данных

Награждение за лучшие показатели

5 _____

Индивидуальные встречи с сотрудниками

Персональные встречи по результатам

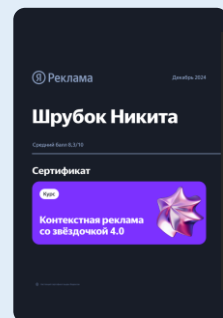
Обсуждение зон роста



Этап 1: проверка сертификатов

- Подтверждает **профессиональную компетентность** команды
- Влияет на статус агентства в партнерской программе рекламных систем
- Обеспечивает **доступ к последним инструментам** и обновлениям платформ
- **Повышает доверие клиентов** и конкурентоспособность агентства

На данный момент всего по отделу активно 266 сертификатов





Этап 2: проведение опросов

- Сотрудники видят себя **глазами коллег/клиентов**
- Развивает **сильные стороны**
- Улучшаем **взаимодействие в команде**
- Предоставляет **честную обратную связь**
- Дает **возможность роста** — профессионального и личного





Этап 3: тестирование

- Проверка на знание инструментов, бизнес-процессов, новинок и т.д.
- Позволяет выявить пробелы
- Помогает скорректировать дальнейшее обучения
- Выявить лучших по результатам тестирования

Ваш клиент хочет запустить медийный формат рекламы в Яндекс по fixCPM (форматы с фиксированной стоимостью за 1000 показов). У него нет видео, только графические баннеры. Также клиенту важно, чтобы его объявления показывались пользователям с определенными соц-дем параметрами.

Выберите только те форматы, которые подойдет под вводные клиента.

Выберите один или несколько ответов:

- a. Видеобаннер в Поиске. Беларусь
- b. Баннер в десктопных Яндекс Картах
- c. Баннер на Яндекс Погоде. Кросс
- d. Баннер под поисковой строкой. Кросс. Беларусь
- e. Баннер на сервисах Яндекса. Десктоп. Беларусь

С вариантом выбора

Укажите, в каких случаях происходит перезапуск трат недельного бюджета в Яндексе, и в каких случаях происходит стопроцентный перезапуск обучения стратегии



Открытый

Соотнесите тип медийного исследования Яндекс Директ и его описание:

Search Lift	Выберите...
Brand Lift	Выберите...
Lift	Позволит оценить рост посещаемости вашего сайта после показа рекламы.
Target Lift	Позволит оценить рост знания, а также изменение восприятия бренда после показа рекламы.
Lift	Позволит оценить рост целевых действий на вашем сайте после показа рекламы.
Visit Lift	Позволит оценить рост поисковых запросов, связанных с вашим брендом и объектами рекламирования после показа рекламы.

На соответствие



Этап 4: практическое задание

- **Проверка** практических навыков
- **Оценка** уровня компетенций
- **Обеспечение качества** и профессионализма
- **Доказательство навыков** сотрудников

Подготовка стратегии для клиента (развитие бизнеса)

Оцениваем:

- Корректность расчетов
- Ценность стратегии для клиента
- Применимость стратегии
- Соответствие стратегии целям клиента
- Умение презентовать стратегию клиенту
- Аргументация выбора

Защита кейса по одному из проектов

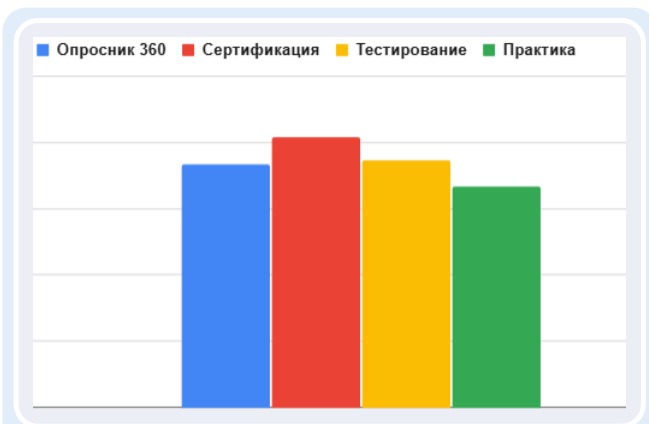
Оцениваем:

- Изложена цель/проблема
- Найдено интересное решение
- Сложность реализации кейса
- Наличие результатов и выводов
- Обосновал, чем кейс полезен для специалиста и/или клиента
- Кейс полезен в работе



Результаты аттестации

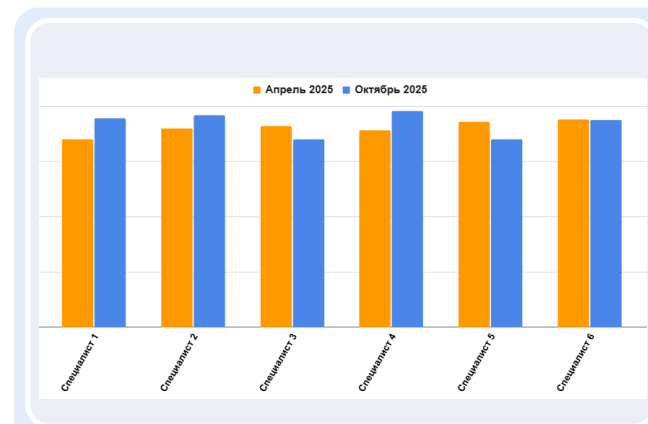
По каждому этапу
отдельно



Итоговый результат
аттестации



Сравнение итогов прошлой
и текущей аттестации

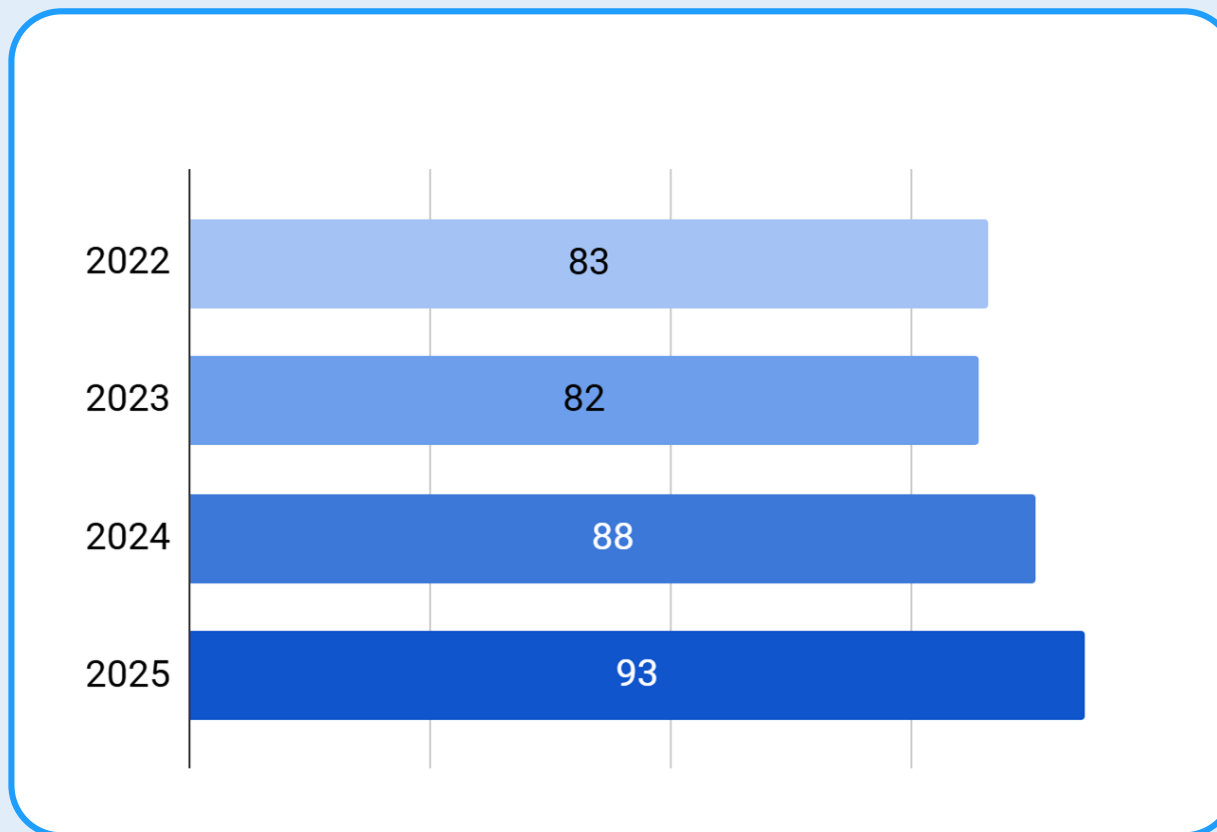




Результаты аттестации



**Средний
итоговый балл
аттестации
по отделу**





3 Отслеживание прогресса сотрудников



- ✓ Результаты аттестации
- ✓ Динамика развития проектов
- ✓ Оценка качества ведения проектов
- ✓ Выполнение KPI
- ✓ Написание кейсов
- ✓ Развитие по грейдам

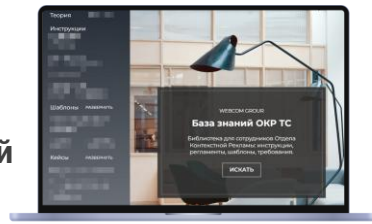


Как мы растили экспертизу команды: обмен опытом

4 Обмен опытом

Обмен опытом — необходимая часть ежедневной работы любой экспертной команды. Ускоряет развитие, помогает избегать ошибок и стимулирует командный дух.

Создали внутреннюю базу знаний с документацией и гайдами



Организовали процесс обучения на регулярной основе



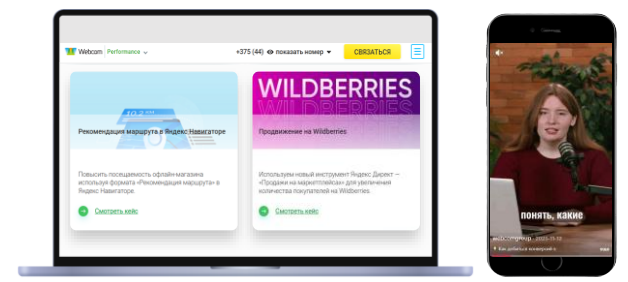
Отслеживаем и тестируем новинки



Разбираем совместно кейсы командами

Тематики	Баллы			
CV с разработкой	100	200	300	
НВ - необычные кейсы	100	200	300	
НВ - неудачные кейсы	100	200	300	
Бонусный раунд (только после прохождения основного)				
Дополнительные 100 баллов	100	100	100	100
Колесо фортуны				
1-110	2-105	3-100	4-100	
5-105	6-110	7-105	8-110	
9-100				
Финишная прямая				
100	100	100	100	
100	100	100	100	
100	100	100	100	

Публикуем кейсы сотрудников на сайте и в соцсетях





Итоги программы для HR

1 Удержание и развитие экспертизы



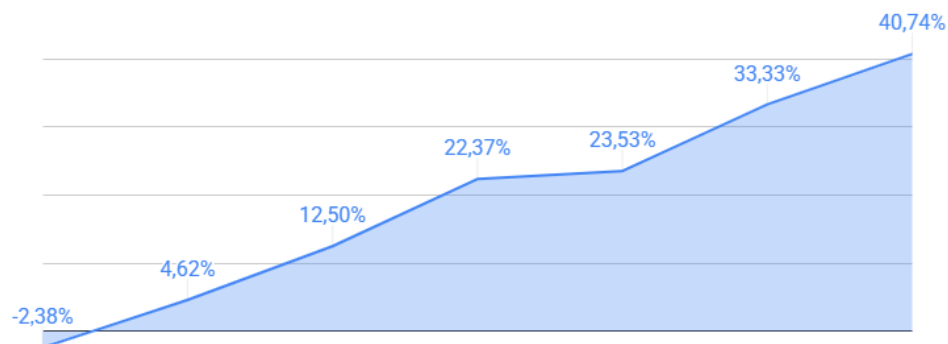
2 Снижение текучести





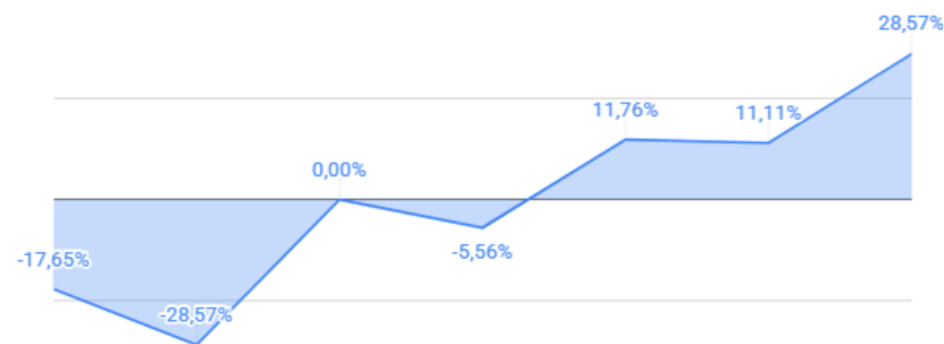
Итоги программы для HR

1 Формирование сильного бренда



Webcom Group	2023	2023	2024	2024	2025	2025	2026
eNPS	-2,38%	4,62%	12,50%	22,37%	23,53%	33,33%	40,74%
Сторонники	20	19	25	31	32	40	40
Нейтралы	42	30	31	31	20	36	34
Критики	22	16	16	14	16	11	7
Всего:	84	65	72	76	68	87	81

2 Рост вовлеченности сотрудников

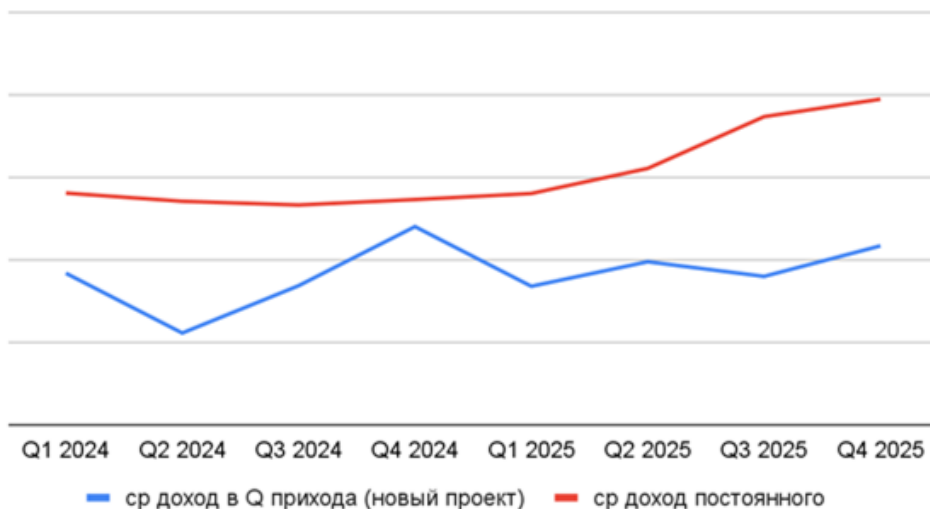


Отдел контекстной рекламы	2023	2023	2024	2024	2025	2025	2026
eNPS	-17,65%	-28,57%	0,00%	-5,56%	11,76%	11,11%	28,57%
Сторонники	2	2	3	6	6	5	5
Нейтралы	10	6	11	5	7	10	8
Критики	5	6	3	7	4	3	1
Всего:	17	14	17	18	17	18	14



Итоги программы для клиентов

Доход новых / постоянных клиентов



Динамика 2025 vs 2024

Сумма дохода	+ 12%
Средний доход в месяц	+ 22%
Новых клиентов	+ 8,3%
Постоянных клиентов	+ 25,6%

Спасибо за внимание!

- Гайдукова Ирина
- Рудковская Алина

