



# Класифікатор професій діджитал маркетингу ІАВ Україна. Видання третє.

© ГС «БЮРО ІНТЕРАКТИВНОЇ РЕКЛАМИ УКРАЇНА», 2021  
У випадку використання тексту або будь-якої його частини обов'язкове  
посилання на джерело та правовласника



## Анастасія Байдаченко

CEO IAB Україна

Класифікатор діджитал професій - never ending story, адже нові напрямки та спеціалізації з'являються регулярно, а визначення потребують оновлення та переосмислення через динамічні зміни в індустрії. Саме тому комітети IAB цього року та наступного долучатимуться до оновлення та розширення реєстру позицій. Поточне видання Класифікатора містить суттєве розширення категорії performance. Однією із задач формування класифікатора професій, окрім систематизації та допомоги HR спеціалістам та рекрутерам, є можливість якісного проведення зрізу зарплат, що вже втретє реалізовано для індустрії, два останні рази з яких силами IAB.

# АГЕНЦІЇ

# ● 1.1. New Business Director

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Залучення нового бізнесу в агенцію/холдинг
- Участь у розробці нових продуктів агенції та вдосконалення наявних
- Розробка стратегії з нового бізнесу (що, кому, як і в якому обсязі продаємо)
- Лідирування процесу розробки комплексних рішень для основних потенційних клієнтів
- Лідирування тендерних процесів (за умови складного проекту та відсутності відповідного досвіду у New Business Manager)
- Розробка та впровадження пітчінг-процесів агенції (що робимо до та під час брифування, як працюємо з тендерним завданням, як його презентуємо та будуємо хімію, як передаємо проекту Client Service)
- Впровадження CRM-системи (за її відсутності)
- Розвиток, визначення KPI та менторство New Business Manager
- Фінансова звітність з нового бізнесу
- Нетворкінг із потенційними клієнтами на профільних заходах і конференціях
- Амбасадорство бренда агенції/холдингу

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Успішний досвід роботи у digital/ATL-агенціях на аналогічній посаді понад рік
- Глибоке розуміння рекламного ринку України (не лише digital) та його інструментарію
- Розуміння циклу та воронки продажу, досвід застосування
- Здатність аналізувати та запобігати ризикам
- Уміння ефективно взаємодіяти з підлеглими та рештою команди агенції
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Лідерські здібності, керівний досвід
- Досконалі презентаційні та перфоманс-навички
- Досвід публічних виступів
- Уміння чітко ставити завдання та контролювати перебіг їх виконання
- Стратегічне мислення
- Ефективне делегування завдань
- Проактивний підхід до роботи: виявлення недоліків та пропозиція способів їх усунення

## KPI

- Виконання фінансового плану з нового бізнесу
- Інші — залежно від специфіки агенції та особистих зон розвитку людини

## ● 1.1.1. New Business Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Пошук та залучення потенційних клієнтів
- Виконання плану продажу
- Робота із вхідними запитами від потенційних клієнтів
- Моніторинг відкритої інформації щодо тендерів та змін у складі команд потенційних клієнтів
- Комунікація з потенційними клієнтами як письмова, так і усна (під час особистих зустрічей)
- Брифінг проектної команди та підрядників
- Участь у розробці стратегій, креативних концепцій та інших продуктів для клієнтів
- Підготовка комерційних пропозицій
- Контроль процесу розробки проекту/продукту
- Підготовка всієї необхідної документації для участі у тендері та запуску проекту
- Відвідування профільних заходів і конференцій
- Амбасадорство бренда агенції/холдингу

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи на посаді Account Manager, New Business/Sales Manager від одного року
- Розуміння світового ринку інтернет-реклами та особливостей українського
- Знання та розуміння основних видів інтернет-реклами (Media, Performance, SMM, Creative, Production тощо)
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Уміння вести переговори та укладати угоди
- Досконалі організаційні навички
- Високий рівень тайм-менеджменту
- Уміння працювати як у команді, так і самостійно
- Здатність ефективно працювати одразу над кількома завданнями
- Зацікавлення новими технологіями та трендами в інтернет-рекламі
- Відповідальність, уміння ставити завдання собі та команді
- Проактивність, позитивне мислення та бездоганні манери

### КРІ

- Виконання фінансового плану з нового бізнесу
- Виконання КРІ щодо залучення лідів, запитів та кількості перемог
- Інші — залежно від специфіки агенції та особистих зон розвитку людини

## ● 2.1. PR & Marketing Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Планування та реалізація комунікаційної (PR як її складової) та маркетингової стратегії бренду/компанії
- Відстеження динаміки показників здоров'я бренду
- Формування позитивного іміджу компанії/бренду
- Підготовка PR матеріалів (прес-релізи, статі, інтерв'ю, офіційні відповіді, що підлягають публікації тощо)
- Формування та ведення графіку публікацій та публічних виступів амбасадорів бренду/компанії
- Комунікація зі ЗМІ
- Ведення екаунтів у соціальних мережах, створення подій, запуск таргетованої реклами для просування події чи промпосту
- Організація PR подій
- Супровід компанії, якщо вона бере участь в індустріальних та інших конкурсах, фестивалях, конференціях
- Супровід колаборацій, партнерських програм, спонсорських програм, в яких бере участь компанія/бренд

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи на посаді junior PR manager/junior brand manager від одного року
- Знання основ сучасного маркетингу та PR
- Знання ландшафту ЗМІ України та специфіки ключових індустріальних ЗМІ
- Знання та розуміння основних видів інтернет-реклами (Media, Performance, SMM, Creative, Production тощо)
- Вміння підготовки презентацій, звітів
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Уміння вести переговори та укладати угоди
- Досконалі організаційні навички

### КРІ

- Виконання комунікаційної стратегії
- Виконання КРІ щодо публікацій, згадок в ЗМІ, публічних виступів тощо
- Утримання/зростання share of voice (долі публікацій та згадок відносно ринку)
- Динаміка показників здоров'я бренду
- Інші — залежно від специфіки агенції та особистих зон розвитку людини

## ● 3.1. Account Director

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Розвиток клієнта (пошук ефективних рішень для зростання бізнесу клієнта і, як наслідок, зростання обороту агенції)
- Контроль та відповідальність за якість клієнтського сервісу агенції: оперативний зворотний зв'язок від клієнта про роботу команди, запобігання виникненню непорозумінь
- Участь у розробці нових продуктів агенції та вдосконалення наявних
- Лідирування процесу розробки комплексних рішень для основних клієнтів
- Підтримка та професійний розвиток команди
- Побудова ефективних і тривалих відносин із клієнтами та партнерами
- Розуміння бізнес-потреб клієнта, пошук найефективніших інструментів для їх реалізації
- Фінансова звітність за наявними клієнтами

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Успішний досвід роботи у digital/ATL-агенціях на аналогічній посаді понад рік
- Пройдений кар'єрний шлях від Account Executive до керівника, розуміння специфіки професії
- Здатність аналізувати та запобігати ризикам
- Уміння ефективно взаємодіяти з підлеглими та рештою команди агенції
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Лідерські здібності, керівний досвід
- Досконалі презентаційні навички
- Досвід публічних виступів
- Уміння чітко ставити завдання та контролювати перебіг їх виконання
- Стратегічне мислення
- Ефективне делегування завдань
- Проактивний підхід до роботи: виявлення недоліків та пропозиція способів їх усунення

### КРІ

- Виконання фінансового плану за наявними клієнтами
- Рівень задоволеності клієнтів (вимірювання NPS або CSI)
- Зростання LTV клієнтів
- Зростання маржинальності проектів

## ● 3.1.3. Account Group Head/Group Account Director

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Лідирування процесу розробки стратегії для клієнтів (глобальної річної та окремо для кожного продукту)
- Координація поточної оперативної роботи у групі, розподіл завдань та контроль їх виконання
- Участь у розробці нових продуктів агенції та вдосконалення наявних
- Участь у підготовці звітів
- Розвиток Account Executives та Account Managers
- Контроль виконання KPI групи (рентабельність проектів)
- Участь у зустрічах із клієнтами, розширення послуг і сервісів для клієнтів
- Участь у підготовці звітних презентацій та захисті перед клієнтами
- Робота щодо підвищення якості сервісу і компетенцій команди
- Побудова ефективних і тривалих відносин із клієнтами та партнерами
- Розуміння бізнес-потреб клієнта, пошук найефективніших інструментів для їх реалізації
- Фінансова звітність за своєю групою клієнтів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід реалізації комплексних digital-проектів та роботи з різними інструментами (створення сайтів, SMM-кампанії, медіа-/контекстні розміщення, SEO тощо)
- Досвід роботи у проектному менеджменті (ведення комунікації, документообігу, підготовка презентацій, побудова роботи в команді, керування процесами)
- Уміння будувати та підтримувати відносини з клієнтом
- Письмові та усні презентаційні навички
- Здатність аналізувати та запобігати ризикам
- Уміння будувати взаємодію з командою агенції
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Лідерські навички, керівний досвід
- Презентаційні та перфоманс-навички
- Досвід публічних виступів
- Уміння чітко ставити завдання та контролювати перебіг їх виконання
- Аналітичне мислення та стратегічне планування
- Ефективне делегування завдань
- Проактивний підхід до роботи: виявлення недоліків та пропозиція способів їх усунення

### KPI

- Виконання фінансового плану за наявними клієнтам
- Рівень задоволеності клієнтів (вимірювання NPS або CSI)
- Зростання маржинальності проектів

## ● 3.1.4. Account Manager/Client Service Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Менеджмент проектів клієнтів, комунікація з клієнтом на всіх етапах проекту — від пропозиції ідеї, бюджетування до отримання очікуваного результату
- Аналіз потреб клієнта
- Розвиток довгострокових відносин агенції з клієнтом
- Організація та координація роботи команди за проектами (керування командою та взаємодія)
- Контроль домовленостей та якості надання послуг/продуктів агенції
- Організація проектної документації (комунікація з юристами, бухгалтерією)
- Підготовка звітів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання та розуміння принципів роботи рекламних інструментів у digital
- Досвід ведення крос-медійних проектів
- Знання та розуміння базових принципів ведення документообігу
- Високий рівень володіння Excel, PowerPoint
- Клієнтоорієнтованість та проактивність
- Високий рівень відповідальності та самоорганізації
- Грамотне усне й письмове мовлення
- Письмові та усні презентаційні навички
- Досвід роботи в агенції понад рік

### КРІ

- Виконання фінансового плану за наявними клієнтами
- Рівень задоволеності клієнтів

## ● 3.1.6. Account Executive

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Щоденна робота з проектами за завданнями Account Manager
- Організація проектної документації (комунікація з юристами, бухгалтерією)
- Сприяння у підготовці звітності
- Підготовка презентацій

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання та розуміння базових принципів ведення документообігу
- Високий рівень володіння Excel, PowerPoint
- Клієнтоорієнтованість і проактивність
- Високий рівень відповідальності та самоорганізації
- Грамотне усне й письмове мовлення

### КРІ

- Рівень задоволеності клієнтів
- Якість реалізованих проектів
- Медіа (планування та розміщення)

## ● 5.1. Head of Media/Media Director

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Стратегічне та тактичне планування присутності клієнта у медіасередовищі
- Контроль у згоджених з клієнтом термінів реалізації проектів, координація проектної роботи агенції, контроль дотримання таймінгу командою
- Постійний розвиток, вдосконалення знань щодо актуальних медіапропозицій. Моніторинг трендів на ринку, підготовка інноваційних пропозицій та обговорення з клієнтами можливостей їх впровадження
- Розвиток професійних навичок та експертизи команди
- Участь у вирішенні питань про прийняття нових співробітників у відділ планування
- Навчання нових співробітників відділу планування

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи у digital не менше трьох років на посаді Senior Media Planner/Media Group Head у медійній агенції
- Досвід розробки медіастратегій, самостійного спілкування з клієнтом, планування мультимедійних кампаній у всіх медіа
- Переконливий досвід керівника команди фахівців з медіапланування у межах поставлених завдань
- Глибоке знання ринку реклами (цифри, тренди, обсяги тощо)
- Володіння софтами TNS Gallup Media (MMI, NRS, SuperNova, Galileo, Palomars, TVplanet)
- Досвідчений користувач MS Office, Excel (гіперпосилання, формули, зведені таблиці, макроси) та PowerPoint

### КРІ

- Отримання планових фінансових показників в межах року
- Контроль планового розподілення бюджетів між медіа каналами та інструментами в межах року
- Непогіршення або покращення цінових умов у випадку зменшення бюджету

## ● 5.1.1. Media Planer

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Підготовка медіапланів за клієнтським брифом і завданнями, поставленими проектною командою або account-manager
- Затвердження медіаплану та узгодження запропонованої пропозиції з клієнтом через account- manager
- Бронювання та розміщення затвердженого плану
- Технічний супровід та моніторинг поточних рекламних кампаній, складання звітів, аналіз, оцінювання та коригування результатів рекламних кампаній
- Аналіз проведених рекламних кампаній клієнта та його конкурентів, пошук шляхів поліпшення й оптимізації
- Участь у розробці та презентації стратегії
- Виконання планових KPI за клієнтами
- Контроль та організація документообігу

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Технічна або маркетинг-освіта
- Досвід роботи на посаді Media Planner від одного року в рекламній агенції
- Досконале знання Excel (зведені таблиці) та PowerPoint
- Досвід роботи зі спеціалізованими програмами (AdRiver, Gemius, InMind, Admixer, Google Analytics тощо)
- Знання основних медійних показників та принципів роботи базових digital-інструментів
- Аналітичне мислення, математичний склад розуму, самоорганізація, вміння планувати, комунікабельність
- Уміння аналізувати інформацію та ухвалювати рішення
- Уміння обґрунтовувати розроблену стратегію для медіаплану
- Знання англійської мови на рівні не нижче Intermediate

### KPI

- Додержання розподілення бюджету між інструментами та медіа

## ● 5.2. Strategist

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Брифінг із клієнтом (обговорення проблеми, завдань, ЦА, бренда, бізнесу)
- Розробка та аналіз ефективності рекламних стратегій
- Аналіз аудиторії, кількісних та якісних даних, визначення цільового сегмента
- Аналіз поточних рекламних кампаній, виявлення проблем і помилок, пошук можливостей для зростання основних показників
- Пошук інсайтів, особливостей та ефективних точок взаємодії з ЦА
- Підбір каналів та інструментів просування для клієнтів й обґрунтування ефективності вибору
- Розробка внутрішніх брифів для креативу та digital-медіа
- Контроль роботи команди,
- Контроль розробки проекту та його відповідність цілям клієнта
- Стратегічне консультування клієнтів
- Прогнозування ефективності кампанії, визначення KPI, контроль досягнення
- Фінансова аналітика
- Презентації пропозицій/звітів для клієнтів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи на аналогічній посаді в агенції понад два роки
- Уважність до деталей, аналітичні здібності, ініціативність, самостійність та висока проактивність
- Уміння спілкуватися з клієнтом та правильно формулювати запитання, щоб отримати необхідну інформацію для подальших дій
- Здатність серед масиву інформації знаходити головне і релевантне для завдань проекту
- Уміння будувати роботу з командою, кооперуватися з нею для досягнення спільних цілей
- Навички розробки стратегії та розуміння різниці між видами стратегій (бренд-стратегія, комунікаційна, digital, SMM)
- Знання принципів роботи digital-інструментів
- Уміння візуалізувати різні види інформації та створювати зрозумілу, структуровану та цікаву презентацію
- Здатність чітко вирізняти етапи та інструменти стратегії, захищати їх перед клієнтом
- Уміння аналізувати основні параметри ефективності кампаній, порівнювати із завданнями, робити коректні висновки та пропонувати рекомендації за досягнутими показниками
- Знання англійської мови не нижче рівня Upper-Intermediate

### KPI

- Оцінка стратегічного продукту (оцінка внутрішнього чи зовнішнього клієнта)
- Кількість перемог стратегічного продукта в тендерах відносно загальної кількості тендерів, в яких агенція брала участь.

## ● 5.3. Media Buyer/Traffic Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Закупівля трафіку, ведення, оптимізація та масштабування рекламних кампаній
- Робота з інструментами автоматизації закупівлі
- Просування та розміщення рекламних матеріалів на інформаційних площах відповідно до вимог замовника
- Пошук та тестування нових підходів, джерел трафіку, майданчиків
- Ведення переговорів, укладення договорів щодо розміщення
- Медіапланування, ведення статистики та супровід угоди
- Контроль розміщення реклами відповідно до умов договорів
- Контроль досягнення поставлених KPI (внутрішніх і клієнтських), звітність та аналітика результатів, поліпшення показників рекламних кампаній
- Аналіз активностей конкурентів
- Звітність за підсумками рекламних кампаній
- Фінансова звітність

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Успішний досвід роботи в медіабаїнгу від одного року
- Сучасні навички ведення переговорів, використання різних переговорних важелів
- Високі аналітичні здібності
- Досвід щодо аналізу, оптимізації та масштабування рекламних кампаній
- Досвід щодо лідогенерації, знання методів та процесів закупівлі трафіку
- Розуміння A/B-тестування, конверсії, ROI, CTR, CPC, CPM, CPA, CPL тощо, інструментів Programmatic buying
- Розуміння аналітики вхідного трафіку
- Досвід з підготовки медіа
- Письмова грамотність, уважність до деталей, відповідальність
- Уміння працювати з масивами інформації
- Бажано досвід роботи з трекером

### KPI

- Дотримання планового співвідношення лідів/кліків/продажів/інших показників та ціни або покращення такого співвідношення

## ● 5.5. Supply Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Пошук контактів підрядників і вихід з ними на зв'язок
- Проведення переговорів по банковим умовам та умовам оплати
- Уточнення прогнозів показників ефективності та вартості розміщення під клієнтські завдання
- Бронювання та контроль клієнтських розміщень
- Складання звітів по клієнтським розміщенням
- Контроль документообігу і оплат з підрядником

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта
- Українська/Російська мова вільна і грамотна. Англійська мова – рівень Intermediate
- Досвід роботи на позиції buying manager / traffic manager у рекламному або digital агентстві
- Досвід планування та запуску рекламних кампаній в digital.
- Впевнені знання інтернет-реклами, основ маркетингу та принципів інтернет-маркетингу
- Знання основних метрик, моделей закупівлі інтернет-реклами.
- Знання Programmatic екосистеми
- Вміння аналізувати ефективність рекламних кампаній
- Впевнені знання і вміння працювати з різними прикладними софтом
- Навички роботи з Microsoft Office, Google Spreadsheets

### КРІ

- Налагоджена система роботи з підключення та інтеграції будь-якого підрядника в рекламну еко-систему продукту
- Уміння досягти високих показників якості та ціни реклами, згідно поставлених задач

## ● 6. Head of PPC/Programmatic/Targeting/Traffic/Performance

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у стратегічному розвитку бізнесу агенції
- Розвиток PPC/Programmatic/Targeting/Traffic/Performance-напряму компанії
- Створення PPC/Programmatic/Targeting/Traffic/Performance-команди, підготовка плану розвитку фахівців та їхньої мотивації
- Створення умов для ефективної та комфортної роботи команди
- Побудова та оптимізація процесів взаємодії PPC/Programmatic/Targeting/Traffic/ Performance-команди з іншими бізнес-одинацями компанії
- Пошук нових ефективних джерел залучення трафіку та побудова продуктивних відносин з партнерами/підрядниками
- Збільшення обороту, доходу та інших KPI компанії за PPC/Programmatic/Targeting/Traffic/Performance-напрямом
- Робота з топ-клієнтами агенції, збільшення LTV клієнтів, участь у залученні нових
- Формування цінової політики та опис послуг щодо PPC/Programmatic/Social-напрямів
- Контроль усіх трендів, нових інструментів та можливостей PPC/Programmatic/Social для їх впровадження в роботі з клієнтами
- Проактивна позиція щодо розвитку бізнесу агенції

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Високий рівень знання та розуміння принципів роботи Google Ads, Facebook Ads та інших Programmatic-інструментів (Display & Video 360, Admixer TradeDesk, Criteo, Bing, Yahoo, LinkedIn Ads тощо)
- Високий рівень знання та розуміння основних інструментів веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager, Power BI, Bigquery тощо)
- Розуміння принципів роботи інструментів автоматизації (Search Ads 360, K-50, Alytics тощо) та уміння працювати з ними
- Розуміння принципів роботи прайс-агрегаторів (Freemarket, Hotline, Nadavi, Price, Technoportал тощо) та уміння працювати з ними
- Сертифікати Google Ads з основ пошукової, медійної, торговельної та відеореклами
- Сертифікати Facebook Blueprint, Сертифікат Google Analytics, Сертифікат з Display & Video 360, Search Ads 360, Campaign Manager
- Навички ділового спілкування
- Керівні навички
- Навички залучення та мотивації команди
- Ризик-менеджмент та ухвалення рішень, управління змінами
- Високий рівень емоційного інтелекту та здатність керувати складними ситуаціями
- Командна робота та співпраця: побудова відносин з іншими
- Інноваційність, проактивність, ініціативність
- Проектний менеджмент: планування та організація процесів
- Аналітичне мислення: дослідження, аналіз та оцінювання інформації, а також уміння працювати з масивами даних
- Тайм-менеджмент та керування навантаженням

### KPI

- Досягнення бізнес-показників агенції: оборот, дохід, LTV, AOV, CAC

## ● 6.1. PPC/Programmatic/Targeting/Traffic Team Lead

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у підготовці пропозицій для клієнтів, розробка стратегії, виконання тендерного завдання, захист
- Розподіл завдань, контроль виконання та оптимізація роботи PPC/Programmatic/Targeting/Traffic-команди
- Рекомендації щодо налаштування рекламних кампаній та досягнення KPI клієнта в Google Ads, Facebook Ads, Google Marketing Platform (DoubleClick) та інших системах
- Створення умов для ефективної роботи команди
- Розвиток експертизи у команди фахівців щодо роботи з Google Ads, Facebook Ads та іншими Programmatic-інструментами (Display & Video 360, Admixer TradeDesk, Criteo, Bing, Yahoo, LinkedIn Ads тощо), інструментами веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager тощо), інструментами автоматизації (Search Ads 360, K-50, Alytics тощо) та прайс-агрегаторами (Freemarket, Hotline, Nadavi, Price, Technoportал тощо)
- Складання рекомендацій для ефективної роботи Google Ads, Facebook Ads й інших Programmatic-інструментів та моніторингу ефективності за допомоги інструментів веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager)
- Контроль усіх трендів, нових інструментів і можливостей PPC/Programmatic/Social та застосування їх у роботі для досягнення цілей клієнта
- Проактивна позиція щодо розвитку бізнесу агенції та клієнта

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Високий рівень знання Google Ads, Facebook Ads та інших Programmatic-інструментів (Display & Video 360, Admixer TradeDesk, Criteo, Bing, Yahoo, LinkedIn Ads тощо)
- Знання основних інструментів веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager) та умінь працювати з ними
- Розуміння принципів роботи інструментів автоматизації (Search Ads 360, K-50, Alytics тощо) та умінь працювати з ними
- Розуміння принципів роботи прайс-агрегаторів (Freemarket, Hotline, Nadavi, Price, Technoportал тощо) та умінь працювати з ними
- Умінь аналізувати ефективність рекламних кампаній та оптимізувати їх для досягнення KPI
- Розуміння концепції підбору цільової аудиторії, таргетингу та семантичного ядра
- Здатність одночасно працювати над кількома проектами
- Розуміння загальних технологій та принципів інтернет-маркетингу
- Розуміння базових законів класичного маркетингу та реклами
- Бездоганні знання MS Office, Google Spreadsheet
- Навички медіапланування та прогнозування
- Знання основ копірайтингу

## ● 6.1. PPC/Programmatic/Targeting/Traffic Team Lead

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння працювати з Google Ads Editor, KeyCollector, Serpstat, SimilarWeb тощо
- Сертифікати Google Ads з основ пошукової, медійної, торговельної та відеореклами, Сертифікати Facebook Blueprint,
- Сертифікат Google Analytics
- Сертифікат з Display & Video 360, Search Ads 360, Campaign Manager
- Навички ділового спілкування
- Керівні навички
- Високий рівень емоційного інтелекту та здатність керувати складними ситуаціями
- Командна робота та співпраця: побудова відносин з іншими
- Інноваційність, проактивність, ініціативність
- Проектний менеджмент: планування та організація процесів
- Аналітичне мислення: дослідження, аналіз та оцінювання інформації, а також уміння працювати з масивами даних
- Тайм-менеджмент та керування навантаженням

### КРІ

- Досягнення планових показників клієнта щодо:
- Охоплення: охоплення ЦА, покази, перегляди, CPM, CPV, CPR, CPR TA, VTR, частота контакту
- Кількості та якості трафіку: CPC, CTR, кількість сеансів, показник відмов, час на сайті
- Кількості та вартості цільової дії: CPA, CPO, CPL
- Повернення інвестицій у рекламу: ROMI, ROAS
- Виконання бізнес-показників: дохід, LTV, AOV, CAC
- Досягнення бізнес-показників агенції: оборот, дохід, LTV, AOV

## ● 6.2. PPC/Programmatic/Targeting/Traffic Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Робота з рекламними кампаніями клієнта в Google Ads, Facebook Ads та інших Programmatic-інструментах (Display & Video 360, Admixer TradeDesk, Criteo, Bing, Yahoo, LinkedIn Ads тощо)
- Підготовка пропозиції, стратегії просування та прогнозу щодо рекламних кампаній клієнта
- Налаштування та запуск рекламних кампаній
- Ведення та оптимізація рекламних кампаній
- Аналіз та підготовка звітності за результатами роботи рекламних кампаній
- Рекомендації щодо поліпшення показників рекламних кампаній
- Пошук та тестування нових джерел трафіку
- Базове налаштування веб-аналітики для моніторингу ефективності та аналізу рекламних кампаній клієнта
- Складання рекомендацій для ефективної роботи Google Ads, Facebook Ads та інших Programmatic-інструментів та моніторинг ефективності за допомоги інструментів веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager)
- Ведення закріплених за фахівцем проектів та відповідальність за виконання KPI щодо них
- Контроль усіх трендів, нових інструментів та можливостей PPC/Programmatic/Social з метою застосування їх у роботі для досягнення цілей клієнта
- Проактивна позиція щодо розвитку бізнесу клієнта

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Високий рівень знання Google Ads, Facebook Ads та інших Programmatic-інструментів (Display & Video 360, Admixer TradeDesk, Criteo, Bing, Yahoo, LinkedIn Ads тощо)
- Знання основних інструментів веб-аналітики (Google Analytics, Tag Manager) та уміння працювати з ними
- Розуміння принципів роботи інструментів автоматизації (Search Ads 360, K-50, Alytics тощо) та уміння працювати з ними
- Розуміння принципів роботи прайс-агрегаторів (Freemarket, Hotline, Nadavi, Price, Technoportel тощо) та уміння працювати з ними
- Уміння аналізувати ефективність рекламних кампаній та оптимізувати їх для досягнення KPI
- Розуміння концепції підбору цільової аудиторії, таргетингу та семантичного ядра
- Здатність одночасно працювати над кількома проектами
- Розуміння загальних технологій та принципів інтернет-маркетингу

## ● 6.2. PPC/Programmatic/Targeting/Traffic Manager

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досконале знання MS Office, Google Spreadsheet
- Навички медіапланування та прогнозування
- Знання основ копірайтингу
- Уміння працювати з Google Ads Editor, KeyCollector, Serpstat, SimilarWeb тощо
- Сертифікати Google Ads з основ пошукової, медійної, торговельної та відеореклами, Сертифікати Facebook Blueprint, Сертифікат Google Analytics, Сертифікати з Display & Video 360, Search Ads 360, Campaign Manager

### КРІ

- Досягнення планових показників клієнта щодо:
- Охоплення: охоплення ЦА, покази, перегляди, CPM, CPV, CPR, CPR TA, VTR, частота контакту
- Кількості та якості трафіку: CPC, CTR, кількість сеансів, показник відмов, час на сайті
- Кількості та вартості цільової дії: CPA, CPO, CPL
- Повернення інвестицій у рекламу: ROMI, ROAS
- Виконання бізнес-показників: дохід, LTV, AOV, SAC

## ● 6.2.3. Assistant PPC

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Допомога при виконанні нескладних регулярних задач – зведення звітності, підготовка семантики і текстів, виконання регулярної перевірки пошукових запитів/місць розміщення

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Студент останніх курсів ВНЗ.
- Грамотна мова
- Уміння працювати з інтерфейсом Google Ads/Facebook Ads.
- Уміння працювати з Google Spreadsheets

### КРІ

- Своєчасне виконання поставлених задач
- Своєчасне проходження курсів і здача сертифікатів Google Ads, Google Analytics.

## ● 7.1. Head of Research & Analytics

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Керування проектами у сфері даних: медіавимірювання, дослідження, аналітика. Розвиток теорії та прикладних технологій під час роботи з даними, вибір технологічних рішень, визначення математичних методів та алгоритмів
- Лідирування технологічних розробок, вивчення нових аналітичних інструментів, стратегічних frameworks, технологічних платформ і протоколів. Дослідження трендів, кейсів та оглядів ринку
- Розробка та розвиток аналітичних систем щодо медіавимірювання, аналізу ринків та конкурентної активності
- Обробка та систематизація даних, програмування, візуалізація результатів
- Розробка adhoc математичних моделей для прогнозування результатів ефективності рекламних кампаній, побудови прогнозу продажу, визначення релевантних моделей атрибуції
- Визначення релевантних джерел даних, методів зберігання, оброблення, інтеграції та аналізу
- Розробка уніфікованої методики операційної та PVA-аналітики
- Розробка пропрієтарних метрик (ROI)
- Розробка методології планування та закупівель, ґрунтуючись на ROI. Розробка методології оцінювання ефективності рекламної кампанії
- Визначення ефективних аудиторних сегментів під час рекламної кампанії
- Розрахунок результативних комбінацій 1st/2d/3d party у DMP
- Розробка проекту екосистеми даних
- Участь у виборі технологічної платформи
- Робота у системах медіавимірювань, в індустріальних базах даних
- Робота у системах статистики, управління/моніторингу рекламних кампаній
- Підготовка конкурентного аналізу
- Участь у розробці медіа/баїнг-стратегій
- Комунікація з постачальниками щодо роботи з даними: медіавимірювання, дослідження, аналітика

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вільне володіння ринковими дослідницькими інструментами та аналітичними софтами, софтами для моделювання
- Прогнозування ринкових та галузевих трендів, економетричне моделювання
- Високий рівень організованості та уважність до деталей
- Математичний склад розуму, аналітичні здібності
- Уміння організувати ефективну та результативну роботу відділу

### КРІ

- Налаштування ефективної роботи відділу
- Формування аналітичних продуктів, що продаються окремо

## ● 7.1.1. Analytics/Analyst

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Збирання та аналіз окремих даних в агенції для створення звітів за допомоги Google Spreadsheet і Google Datastudio
- Встановлення та налаштування систем аналітики на сайті (у застосунку) клієнта, розробка технічного завдання для інтеграцій
- Моніторинг помилок і тюнінг налаштувань аналітики
- Побудова dashboards для клієнта на основі Google Datastudio
- Аналіз бізнесу за засобами аналітики та надання звітів про проведений аналіз для розвитку клієнтів агенції

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи у рекламній агенції понад рік
- Належне знання Excel, Power Point та Google Analytics
- Володіння англійською мовою на рівні Intermediate
- Високий рівень організованості та уважність до деталей
- Математичний склад розуму, аналітичні здібності
- Уміння працювати з Data Studio
- Уміння обробляти великий потік інформації (SWOT/PEST-аналіз)
- Знання програм CRM

### КРІ

- Кількість та якість звітів, відсутність помилок у них
- Кількість та якість рекомендацій, впроваджених із позитивним результатом для компанії

## ● 7.3. Researcher

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Збирання даних про споживачів і конкурентів, консолідація інформації у звітах та презентації
- Збирання та аналіз статистичних даних з використанням традиційних методів збирання інформації
- Робота з базами даних у програмах Nielsen (Markdata), MMI TNS, Arianna
- Підготовка звітності в Excel, PowerPoint
- Аналіз рекламних кампаній, цільової аудиторії
- Прогнозування та економетричне моделювання

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Технічна освіта: математика, кібернетика, статистика, суміжні науки
- Досвід з дослідження ринку
- Досвід роботи з великими обсягами даних і багатозадачність
- Знання статистичних пакетів (SPSS, SAS тощо), баз даних і MS Office (Excel, PowerPoint)
- Знання пошукових систем, інструментів веб-аналітики та бізнес-досліджень
- Знання програм CRM
- Знання методів збирання даних (опитування, фокус-групи тощо)
- Глибоке аналітичне та критичне мислення
- Комунікаційні та презентаційні навички

### КРІ

- Формування шаблонів звітів
- Аналітика та провадження автоматизації рутин
- Швидкість обробки типових запитів

## ● 9.1. Head of SEO

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Організація проектного керування у межах SEO-підрозділу
- Розробка та реалізація стратегії розвитку SEO-продуктів
- Визначення завдань для проектних груп та контроль дотримання якості й термінів виконуваних робіт
- Контроль і розвиток показників реалізованих рекламних кампаній
- Збирання та аналіз статистики щодо SEO-підрозділу
- Прогноз щодо розвитку проектів
- Розвиток SEO-підрозділу агенції
- Розвиток команди фахівців
- Контроль роботи та мотивація команди
- Участь у підборі SEO-фахівців

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід на посаді SEO не менше трьох років, на посаді Team Lead, Head of SEO від двох років
- Досвід керування командою понад рік
- Навички керування командою 10+ людей
- Уміння аналізувати інформацію керівника, робити висновки, ухвалювати рішення
- Оцінювання бізнес-ефективності команди
- Аудит сайтів
- Знання принципів роботи пошукових систем
- Досвід роботи з біржами посилань
- Досвід просування проектів з конкурентних тем
- Досконалі навички роботи з Google Analytics
- Навички роботи з Google Webmaster Tools
- Розробка нових стратегій просування
- Моніторинг та аналіз конкурентів
- Знання українського ринку інтернет-реклами, основних його показників
- Високий рівень комунікативних можливостей
- Уміння правильно визначати пріоритети
- Розуміння основ внутрішньої та зовнішньої оптимізації сайтів
- Уміння презентувати продукт
- Стратегічна експертиза
- Досконалі навички прогнозування

### КРІ

- Налаштування ефективної роботи відділу
- Зростання оборотів за напрямком SEO (розвиток напрямку)

## ● 9.2. SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Складання плану робіт за проектом на календарний місяць, розробка стратегії просування веб-ресурсу на певний період
- Підбір та аналіз визначальних слів і фраз веб-ресурсу
- Аналіз довідкових, комерційних та текстових чинників ранжування веб-ресурсу
- Якісний підбір зовнішніх веб-ресурсів для розміщення маси посилань
- Робота з семантичним ядром, збирання, кластеризація, складання анкор-листів
- Робота у популярних CMS (WordPress, OpenCart, Joomla, 1C Bitrix, ModX)
- Уміння виконувати базові прийоми HTML-верстки
- Робота з профілем посилань сайту: біржі, Outreach, Crowd, PBN тощо
- Пошук технічних помилок оптимізації веб-ресурсу та їх усунення
- Складання технічного завдання для програміста та копірайтера
- Створення базових звітів у сервісах «Яндекс. Метрика» та Google Analytics
- Складання звітів: про виконану роботу за проектом, позиції веб-ресурсу в кожній із пошукових систем, динаміку та якість трафіку на веб-ресурсі

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи з SEO-інструментами понад рік
- Знання англійської мови на рівні Intermediate і вище
- Досвід якісного лінкбілдингу та розуміння успішного створення посилань
- Знання основ usability та readability
- Уміння працювати в Google Webmaster Tools, Google Analytics, «Яндекс. Вебмайстер» та «Яндекс. Метрика»
- Уміння оптимізувати сайти, знаходити та усувати помилки, знання SEO-софту
- Досвід роботи з семантичним ядром, кластеризація, досвід роботи з KeyCollector
- Знання інструментів веб-аналітики Google та «Яндекс» (Wordstat, «Метрика», Google Analytics тощо)
- Досвід роботи з біржами посилань, уміння працювати з Ahrefs, Serpstat, Netpeak Spider
- Успішний досвід просування, пошуку та розміщення різних типів посилань
- Досвід роботи з нарощуванням маси посилань
- Базові знання HTML/CSS
- Розуміння CMS (WordPress, OpenCart, Joomla, 1C Bitrix, ModX тощо)

### КРІ

- Позиції сайту за визначальними словами
- Відвідування сайту
- Зменшення кількості відмов
- Кількість якісних посилань на сайт
- Розширення географії аудиторії/запитів

## ● 9.2.1. Assistant SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Отримує завдання з ведення проектної роботи, які вимагають мінімальних компетенцій з інтернет-маркетингу
- Готує звіти згідно зазначеного зразка
- Проводить перевірку вже готових звітів спеціалістів
- Підготовка рахунків
- Контроль закриття оплат по внутрішній звітності
- Чітке виконання простих задач

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Студент останніх курсів ВНЗ
- Грамотне спілкування
- Базова фінансова грамотність
- Бажання вчитися та зростати

### КРІ

- Своєчасне виконання поставлених задач
- Висока якість звітності
- Своєчасне проходження курсів і здача сертифікатів Google Ads, Google Analytics.

## ● 9.2.2. Junior SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Відповідальність за розвиток проектів невисокого рівня складності
- Виконання завдань високого рівня складності під кураторством Team Lead.
- Надання рекомендацій щодо розвитку проектів
- Виконання планових робіт з оптимізації ресурсів в пошуковій мережі

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння працювати з інструментами Google Search Console, Google Analytics (робота зі звітами с отчетами), а також інструментами SimilarWeb, Serpstat, Semrush, Ahrefs тощо
- Уміння працювати з біржами посилань

### КРІ

- Своєчасне виконання поставлених задач
- Висока якість виконання задач
- Своєчасне проходження курсів і здача сертифікатів Google Analytics
- Виконання планових результатів по проектам

## ● 9.2.3. Strong Junior SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Відповідальність за розвиток проектів невисокого і середнього рівнів складності і виконання задач в проекті високого рівня складності під кураторством Team Lead
- Надання рекомендацій щодо розвитку проектів, виконання планових робіт з оптимізації ресурсів в пошуковій мережі

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння працювати з інструментами Google Search Console, Google Analytics (робота зі звітами), а також інструментами SimilarWeb, Serpstat, Semrush, Ahrefs тощо
- Уміння працювати з біржами посилань
- Конкурентний аналіз і аналіз ринку для підготовки/коригування стратегій просування

### КРІ

- Своєчасне виконання поставлених задач.
- Висока якість виконання задач
- Своєчасне проходження курсів і здача сертифікатів Google Analytics
- Виконання планових результатів по проектах

## ● 9.2.4. Middle SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Відповідальність за розвиток проектів середнього рівня складності і виконання задач високого рівня складності під кураторством Team Lead
- Надання рекомендацій щодо розвитку проектів, виконання планових робіт з оптимізації ресурсів в пошуковій мережі
- Підготовка стратегії розвитку проекту з урахуванням аналізу ринку і конкурентів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння працювати з інструментами Google Search Console, Google Analytics (робота зі звітами), а також інструментами SimilarWeb, Serpstat, Semrush, Ahrefs тощо
  - Уміння працювати з біржами посилань
  - Формування стратегії проекту, захист стратегії для клієнта
- конкурентний аналіз і аналіз ринку для підготовки/коригування стратегій просування

### КРІ

- Виконання планових результатів по проектам
- Своєчасне проходження курсів і здача сертифікатів Google Analytics
- Висока якість виконання задач

## ● 9.2.5. Senior SEO Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Відповідальність за розвиток проектів високого рівня складності
- Надання рекомендацій щодо розвитку проектів, оптимізації бюджетів
- Підготовка стратегії розвитку проекту з урахуванням аналізу ринку і конкурентів, а також бізнес-цілей клієнта
- Робота за помічником, планування робіт по проекту з високим навантаженням та інтенсивністю

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння працювати з інструментами Google Search Console, Google Analytics (робота зі звітами), а також інструментами SimilarWeb, Serpstat, Semrush, Ahrefs тощо
- Сильна проактивна позиція з розвитку бізнесу клієнта в органічній видачі
- Формування стратегії проекту, захист стратегії для клієнта
- конкурентний аналіз і аналіз ринку для підготовки/коригування стратегій просування
- Уміння працювати з помічником для планування рутинних задач і фокусування на стратегічному розвитку проекту

### КРІ

- Виконання планових результатів по проектах.
- Висока якість виконання задач

## ● 10.1. Link Builder

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Пошук майданчиків для розміщення, опрацювання наявних баз, аналіз донорів за заданими критеріями
- Ведення бази сайтів
- Комунікація з власниками/веб-майстрами сайтів з метою розміщення посилань
- Аналітика позицій сайтів та визначальних запитів для подальшого їх просування
- Заовлення та перевірка текстів на відповідність технічному завданню
- Розробка стратегії щодо посилань
- Написання анкорів для сторінок, що просуваються
- Написання оптимізованих текстових матеріалів
- Аналіз профілю посилань конкурентів
- Робота з SEO-інструментами (Ahrefs, SimilarWeb, Serpstat, FastTrust, Screaming Frog тощо)

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання та розуміння принципів SEO-просування
- Розуміння різноманітних технік отримання посилань
- Розуміння принципів формування стратегії отримання посилань та написання анкор-листа
- Успішний досвід роботи в галузі SEO та лінкбілдингу
- Досвід роботи з великими анкор-листами
- Досвід роботи з оцінюванням профілю посилань конкурентів (сервіси ahrefs.com, majesticseo.com)
- Досвід роботи з біржами посилань
- Знання англійської мови не нижче рівня Upper-Intermediate
- Уміння самостійно планувати свій робочий день і працювати на результат
- Посидючість та уважність
- Аналітичний склад розуму

### КРІ

- Оцінка внутрішнього чи зовнішнього клієнта

# ● 11.1. Social Media Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у розробці/розробка стратегії розвитку бренда/продукту в соціальних медіа відповідно до загальної маркетингової стратегії
- Взаємодія з іншими каналами/фахівцями та групами просування проекту для постійного поліпшення результатів проекту
- Моніторинг трендів та уподобань аудиторії
- Модерація сторінок/спільнот/профілів/каналів у соціальних медіа, зокрема комунікація з підписниками/учасниками спільнот
- Створення та розміщення текстового контенту, адаптація візуального контенту до параметрів соціальних медіа
- Робота з лідерами думок
- Аналіз конкурентів
- Запуск рекламних кампаній
- Регулярна робота з веб-аналітикою, даними рекламних кампаній у соціальних медіа та коригування активностей щодо динаміки цих показників
- Підготовка звітності за активностями/рекламними кампаніями

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Розуміння роботи профільних фахівців галузі (Content Manager, Copywriter, Targeting Manager)
- Знання специфіки та внутрішньої аналітики соціальних медіа/месенджерів
- Керування рекламними кабінетами у соціальних медіа
- Копірайтинг, написання текстів для соціальних медіа
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Досконалі комунікативні навички
- Наявність сертифікатів щодо проходження профільних курсів з соціальних медіа/копірайтингу/управління інтернет-рекламою в соціальних медіа/таргетингу аудиторії
- Досвід ефективного просування спільнот/сторінок у соціальних медіа
- Досвід роботи на посаді Social Media Manager не менше року

## КРІ

- Охоплення та залучення цільової аудиторії
- Досягнення цілей кампаній у соціальних медіа (знання бренда/продукту, переходи на сайт/продаж)
- Ефективність рекламних кампаній

## ● 11.2. Senior Social Media Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у розробці/розробка стратегії розвитку бренда/продукту в соціальних медіа відповідно до загальної маркетингової стратегії
- Взаємодія з іншими каналами/фахівцями та групами просування проекту для постійного поліпшення результатів проекту
- Моніторинг трендів та уподобань аудиторії
- Модерація сторінок/спільнот/профілів/каналів у соціальних медіа, зокрема комунікація з підписниками/учасниками спільнот
- Створення та розміщення текстового контенту, адаптація візуального контенту до параметрів соціальних медіа
- Робота з лідерами думок
- Аналіз конкурентів
- Запуск рекламних кампаній
- Регулярна робота з веб-аналітикою, даними рекламних кампаній у соціальних медіа та коригування активностей щодо динаміки цих показників
- Підготовка звітності за активностями/рекламними кампаніями
- Підготовка презентацій для клієнта і їх захист
- Навчання і розвиток молодших спеціалістів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Розуміння роботи профільних фахівців галузі (Content Manager, Copywriter, Targeting Manager)
- Знання специфіки та внутрішньої аналітики соціальних медіа/месенджерів
- Керування рекламними кабінетами у соціальних медіа
- Копірайтинг, написання текстів для соціальних медіа
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Досконалі комунікативні навички
- Наявність сертифікатів щодо проходження профільних курсів з соціальних медіа/копірайтингу/управління інтернет-рекламою в соціальних медіа/таргетингу аудиторії
- Досвід ефективного просування спільнот/сторінок у соціальних медіа
- Досвід роботи на посаді Social Media Manager від 2х років

### КРІ

- Охоплення та залучення цільової аудиторії
- Досягнення цілей кампаній у соціальних медіа (знання бренда/продукту, переходи на сайт/продаж)
- Ефективність рекламних кампаній

## ● 11.2. Content Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у розробці/розробка тематичної стратегії відповідно до загальної маркетингової стратегії
- Взаємодія з іншими каналами/фахівцями та групами просування проекту для постійного поліпшення результатів проекту
- Створення та публікація контенту для сайту та соціальних медіа
- Оптимізація контенту відповідно до принципів SEO
- Моніторинг трендів та розробок для генерації нових ідей з привертання уваги Аудиторії

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання SEO та метрик вимірювання веб-трафіку
- Досвід роботи з різними CMS
- Розуміння принципів роботи соціальних медіа
- Копірайтинг, написання текстів для соціальних медіа, сайтів
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Увага до деталей
- Наявність сертифікатів проходження профільних курсів із соціальних медіа/копірайтингу
- Досвід роботи на позиції Content Manager не менше року

### КРІ

- Залучення аудиторії, тривалість перебування на сторінках сайту
- Якість публікованого контенту

## ● 11.2.5. Community Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Адміністрування соціальних мереж та веб-ресурсів
- Обробка та аналіз звернень що надходять від користувачів з різних каналів, українською, російською та англійською мовами
- Формування та реалізація щомісячного контент-плану
- Наповнення сторінок в Facebook і Instagram цікавим контентом
- Проведення маркетингових кампаній, спрямованих на стимулювання користувача активності;
- Планування та реалізація розсилок відповідно до розробленої стратегії
- Підвищення залученості за допомогою розсилки push-повідомлень
- Участь в реалізації PR-стратегії просування бренду компанії

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта
- Українська/Російська мова вільна і грамотна. Англійська мова – рівень Intermediate
- Досвід роботи з громадами в соціальних мережах
- Бажано досвід копірайтингу: вміння складати правильні, цікаві, для користувача тексти, зрозумілі і близькі по духу цільової аудиторії
- Навички роботи з інструментами для social media analytics
- Навички роботи з такими каналами комунікацій як e-mail, push-notifications, fb-notifications або іншими каналами
- Вміння працювати в MS Office, Facebook, Instagram

### КРІ

- Кількісна і якісна оцінка роботи виходячи з необхідних показників (внутрішня (відповідність планам) або зовнішня (рейтинги, оцінка клієнта, щодо середнього по ринку і т.п.))

## ● 15.1. PR Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Розробка та реалізація комунікаційної стратегії (та PR стратегії, як її складової) проектів
- Комунікація та налагодження зв'язків з медіа та лідерами думок
- Створення інфоприводів
- Пошук інформаційних партнерів
- Взаємодія з іншими каналами/фахівцями і групами просування проекту для постійного поліпшення результатів проекту
- Моніторинг та аналіз результатів PR-активностей

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Тісні взаємозв'язки з профільними медіа та лідерами думок
- Розуміння принципів роботи провідних соціальних медіа
- Досконалі комунікаційні та презентаційні навички
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Досвід роботи на позиції PR Manager не менше року

### КРІ

- Публікації у медіа/згадування блогерами, спільні проекти з ними
- Цитування інфоприводів

## ● 11.3. Copywriter

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Написання текстів для різних видів медіа
- Коригування текстів
- Використання SEO-інструментів для оптимізації статей
- Робота з дизайнерами над додатковими матеріалами для тексту: зображеннями, графіками, таблицями

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Портфоліо опублікованих матеріалів
- Уміння писати однаково креативно великі тексти (опис продукту) та менші (публікації у соціальних медіа)
- Досконалі комунікаційні та презентаційні навички
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Базові навички з SEO-інструментів та соціальних медіа
- Навички роботи з різними CMS
- Не менше року роботи на позиції Copywriter

### КРІ

- Опубліковані матеріали, їхнє цитування
- Фестивальні роботи

## ● 11.4. Creative Director

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Проведення брифінгу з клієнтом
- Презентація та захист ідей перед клієнтом
- Планування обсягу проекту з урахуванням навантаження фахівців
- Брифінг команди. Визначення завдань для фахівців проекту. Планування завдань за годинами. Підбір фахівців на аутсорс залежно від специфіки проекту
- Керування креативною парою: проведення статусів за ідеями, відбір ідей, допомога у креативі та оформленні
- Вибір підрядників та їх брифінг на реалізацію кампаній. Супервайзинг реалізації
- Розробка, опис та візуалізація ідей
- Супровід проекту: участь у дослідженнях, виїзд на територію клієнта
- Визначення спільно з профільними фахівцями видів рекламної комунікації та носіїв для розміщення реклами
- Організація або підготовка власними силами рекламних макетів для рекламної кампанії клієнта, брендингу для реалізації або розміщення
- Оперативне та якісне узгодження та коригування ідей і рекламних макетів
- Вибір кейсів для подання на фестивалі та конкурси
- Підготовка кейсів для подання на креативні фестивалі і для власного просування на сайті, у соціальних мережах, статтях
- Участь у профільних заходах

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання специфіки рекламної/digital маркетингової галузі
- Уміння аналізувати нову галузь бізнесу, для якої розроблятиметься проект, та занурюватися у неї
- Уміння працювати з людьми
- Досконале володіння програмами PS, AI, INdd, а також AE, Premiere та 3Dmax + Cinema
- Художній смак: розуміння, як працює композиція/форма/колір тощо
- Уміння працювати у різних стилях, постійно експериментувати
- Уміння візуалізувати макет руками зовнішніх фахівців
- Досвід проведення презентацій
- Чітке й зрозуміле висловлення думок для різних людей
- Уміння побачити всю картину загалом
- Вища освіта: менеджмент/маркетинг/дизайн/креатив/журналістика та інші гуманітарні спеціальності
- Досвід роботи на позиції Creative Director від року або на позиції Art Director від трьох років, або Креативний Копірайтер від трьох років.

### КРІ

- Куплені клієнтом ідеї
- Реалізовані ідеї
- Нагороди на фестивалях і конкурсах
- Виграні тендери

## ● 12.1. Art Director

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у брифінгу зі створення креативних ідей
- Генерація ідей. Візуалізація елементів ідей своїми силами або брифінг дизайнера. Приймання робіт від дизайнера
- Підготовка фінальної презентації для клієнта, участь у презентації ідей клієнту
- Створення концептів упаковок, ілюстрацій, макетів зовнішньої або банерної реклами, скетчів для відеороликів або фотосесій
- Контроль реалізації фінальних макетів
- Підготовка (за потреби) всіх необхідних макетів і дизайнерських проявів власними силами
- Збирання презентацій. Візуалізація мудбордів, сторібордів власними силами або силами сторонніх фахівців
- Дотримання термінів проектів
- Підбір фахівців на аутсорс залежно від специфіки проекту
- Участь у підготовці кейсів для подання на креативні фестивалі і для власного просування на сайті, у соціальних медіа, статтях
- Презентація та захист ідей перед клієнтом
- Участь у виборі підрядників та їх брифінг на реалізацію кампаній
- Участь у профільних заходах

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння аналізувати нову галузь бізнесу, для якої розроблятиметься проект, та занурення у неї
- Уміння працювати з людьми
- Досконале володіння програмами PS, AI, INdd, також бажано AE, Premiere та 3Dmax + Cinema
- Уміння малювати руками
- Художній смак: розуміння того, як працює композиція/форма/колір тощо
- Уміння працювати у різних стилях, постійно експериментувати
- Уміння чітко характеризувати візуальні складові ідеї (об'єкти, образи тощо)
- Уміння візуалізувати макет руками зовнішніх фахівців
- Досвід проведення презентацій
- Профільна освіта: дизайн/креатив/живопис/архітектура
- Досвід роботи на позиції Art Director від одного року або провідного дизайнера від трьох років
- Досвід роботи в ATL-агенції

### КРІ

- Затверджені ідеї команди
- Нагороди на фестивалях
- Дотримання таймінгів реалізації проектів

## ● 12.2. Creative Copywriter

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у брифінгу зі створення креативних ідей
- Генерація ідей спільно з Art Director. Опис ідей, написання сценаріїв аудіо/відеороликів, активацій, промомеханік тощо у межах рекламних кампаній
- Опис або підготовка контенту для різних кампаній (контент для принтів, соціальні медіа, BTL-носії тощо)
- Участь у підготовці презентації для клієнта, якщо таке завдання поставлене, участь у презентації ідей для клієнта
- Робота над неймінгом, рекламними слоганами
- Підготовка опису кейсів для подання на фестивалі або власного промо, допомога з перекладом кейсів
- Дотримання термінів проектів
- Презентація та захист ідей перед клієнтом
- Участь у виборі підрядників та їх брифінг для реалізації кампаній
- Участь у профільних заходах

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання специфіки рекламної/digital-галузі, розуміння ринку
- Уміння аналізувати нову галузь бізнесу, для якої розроблятиметься проект, та занурюватися у неї
- Уміння працювати з людьми
- Написання сценаріїв
- Володіння мовами (англійська, російська, українська)
- Грамотність
- Уміння працювати зі сценаріями роликів (аудіо/відео)
- Уміння чітко й лаконічно викладати думки
- Уміння художньо збагатити текст, зробити його цікавим для читача/глядача
- Уміння чітко характеризувати візуальні складові ідеї (джингл, музика, голос тощо)
- Досвід проведення презентацій
- Профільна освіта: маркетинг/креатив/PR/журналістика інші гуманітарні спеціальності
- Досвід роботи на аналогічній посаді від року або Copywriter/SMM від трьох років

### КРІ

- Затверджені ідеї команди
- Нагороди на фестивалях
- Дотримання таймінгів реалізації проектів

## ● 12.3. Designer

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Виконання завдань з розробки візуальних матеріалів від Creative Director, Art Director, PM
- Участь у брифінгах та презентаціях ідей спільно з креативною командою
- Підготовка всіх необхідних макетів як у межах проектів з айдентики, креативної стратегії, так і для інших проектів компанії, зокрема внутрішніх
- Підготовка макетів упаковок, флаєрів, зовнішньої реклами за скетчами від Art Director
- Розгортання айдентики на різні носії
- Створення та оформлення брендбуку, презентацій
- Підготовка візуального контенту для статей, презентацій, SMM для проектів клієнта та внутрішнього використання
- Робота з фотобанкками щодо підбору матеріалів

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Навички графічного дизайну, ілюстрування, колажування
- Знання ДТП
- Уміння працювати у різних графічних стилях
- Знання програм PS, AI, INdd, також бажано AE, Premiere та 3Dmax + Cinema
- Бажано уміння малювати руками на планшеті
- Профільна освіта: дизайн/ілюстрування
- Досвід роботи дизайнером у компанії

### КРІ

- Ініціатива на проєкті
- Особисті досягнення у дизайні
- Швидкість якісно підготовлених макетів
- Розширення власних навичок
- Нагороди на фестивалях

# ● 13.1. Data Operations Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Вести переговори з ключовими і стратегічними партнерами і клієнтами DSP;
- Сформулювати та пояснити тренди, проблематику та рекомендації для внутрішніх і клієнтських команд в чіткій, стислій і цілеспрямованій формі;
- Підключати дата провайдерів (переговори, підключення, інтеграції, дотримання домовленостей з ними);
- Налаштовувати і управляти з'єднаннями API, а також моніторити і управляти потоками даних і інтеграціями;
- Допомогати у впровадженні даних клієнтів в DSP платформу. У співпраці з командами Data Engineering і Customer Success забезпечуючи безперебійний і «гладкий» процес онбордінга;
- Виявляти і усувати будь-які проблеми з інтеграціями і / або підключенням, вирішуючи їх з командами всередині компанії і клієнтами;
- Розробляти технічну документацію на основі вимог бізнесу.

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта;
- Досвід роботи з будь-якою DMP платформою;
- Вміння якісно проводити аналіз даних, є досвід роботи з цифровими/онлайн-продуктами і середовищем електронної комерції;
- Знання англійської мови рівня upper-intermediate;
- Знання інструментів цифрового маркетингу - Google, Adobe і т.д
- Досвід роботи з Google Tag Manager, тегами веб-сайтів, SEO та SEM, DV360 або іншими DSP;
- Впевнені навички з продуктами Microsoft, а саме Excel і PowerPoint;
- Розуміння інфраструктури програматики екосистеми;
- Розуміння інтеграції поставки даних, джерел даних, таксономії, призначеного для користувача інтерфейсу, функціональності платформи;
- Бажано мати досвід написання технічної документації та практичних рекомендацій для оперативних завдань.

## КРІ

- Розуміння елементів системи збору, обробки, аналізу та інтеграції необхідних джерел даних на зацікавленій стороні і вміння застосувати поставленому завданню;
- Уміння якісно застосувати зібрані дані до бізнес завданням зацікавленої сторони.

## ● 13.2. Head of Data

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Розробка принципів і підходів щодо збору, аналізу та візуалізації даних
- Вибір рекомендованих програмних комплексів і рекомендацій щодо застосування мат. методів в залежності від типів завдань
- Участь в проектах і експертна підтримка команд в рамках створення продуктів
- Впровадження datadriving-підходу в прийнятті бізнес-рішень
- Визначення бізнес-функціональних вимог до ІТ систем з аналізу даних

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта (математична або технічна)
- Українська/Російська мова вільна і грамотна
- Досвід в аналізі даних, моделюванні від 5 років
- Глибоке технічне розуміння Python і / або R (бажано обидва), реляційних БД (SQL) і розподілених систем (Map / Reduce, Hive, Spark і ін.)
- Розуміння основних напрямів і методів аналітики, бізнес-систем і систем зберігання даних, методів розробки програмного забезпечення
- Успішний досвід керівництва складними проектами
- Реальний досвід Data Science — робота з сирими даними, побудова моделей, формулювання гіпотез і їх валідація, визначення цільових функцій, візуалізація результатів
- Досвід роботи з Hadoop (Hive, Spark, HBase)
- Знання математичної статистики, предиктивної аналітики, методів аналізу великих даних

### КРІ

- Налаштування всієї готової системи збору, обробки, аналізу та інтеграції необхідних джерел даних на зацікавленій стороні
- Уміння якісно застосовувати зібрані дані до бізнес завдання зацікавленої сторони

## ● 13.3. Data Scientist

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Збір даних з різних джерел для подальшої оперативної обробки;
- Оцінка обсягів, якості та ефективності монетизації рекламного інвентарю (звіти про фактичний стек і прогнозування обсягів закупівлі, виходячи з бізнес-цілей компанії);
- Аналіз та структурування масивів даних про закуплений трафік (desktop, mobile);
- Сегментація закупуваного інвентарю та розробка комплексного підходу до створення автоматичних репортів з множинними перетинами;
- Активна участь в розробці ML алгоритмів;
- Аналіз ефективності внутрішніх процесів бази;
- Аналіз різних ризиків;
- Складання періодичних звітів з прогнозами і презентацією даних.

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища математична або технічна освіта
- Знання англійської мови рівня upper-intermediate (переважно технічного).
- Хороше розуміння методів машинного навчання (як класичний ML, так і DL), математичної статистики
- Практичний досвід застосування Python Scientific Stack, DL фреймворків.
- Досвід роботи з Java / Scala, Apache Spark / Hadoop або Python (NumPy, pandas, Matplotlib, SciPy, scikit-learn)
- Досвід роботи з аналітичними БД: SQL / NoSQL, OLAP / Hive / Redshift / ClickHouse
- Розуміння інфраструктури RTB (Programmatic buying) і прагнення розвиватися в напрямку AI і брати участь в створенні алгоритмів закупівлі трафіку
- Теоретично знання, практичний досвід побудови класифікаційних, регресійних моделей, кластерного аналізу, детектування викидів, feature selection, feature engineering

### КРІ

- Розуміння елементів системи збору, обробки, аналізу та інтеграції необхідних джерел даних на зацікавленій стороні і вміння застосувати поставленому завданню;
- Уміння якісно застосувати зібрані дані до бізнес завданням зацікавленої сторони.

## ● 16.1. ASO/Mobile specialist

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Робота з органічним просуванням шляхом App Store Optimization
- Закупка мобільного трафіку: запуск та оптимізація рекламних компаній
- Підготовка пропозиції, стратегії просування та прогнозу щодо рекламних компаній мобільних додатків клієнта
- Налаштування та запуск рекламних компаній
- Ведення та оптимізація рекламних компаній
- Рекомендації щодо поліпшення показників рекламних компаній
- Пошук та тестування нових джерел трафіку
- Базове налаштування веб-аналітики застосунків для моніторингу ефективності та аналізу рекламних компаній мобільних додатків клієнта
- Оцінка нових каналів: проведення тестових запусків та аналіз результатів
- Підготовка звітності про ефективність рекламних компаній та їх захист перед клієнтом
- Ведення закріплених за фахівцем проектів та відповідальність за виконання KPI щодо них
- Проактивна позиція щодо розвитку бізнесу клієнта

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід планування та реалізації маркетингових компаній для мобільних додатків
- Досвід ведення рекламних онлайн компаній – просування мобільних додатків по CPI, CPA та закупка цільового мобільного трафіку
- Знання основних систем мобільної аналітики (appsflyer, adjust, firebase) та показників ефективності залучення аудиторії
- Навички роботи з Google Play Console, App Store Connect
- Знання рекламних систем Google Ads, Facebook, Apple Search Ads
- Досвід ведення комунікації на різних рівнях управління та захисту результатів своєї роботи
- Уміння аналізувати ефективність рекламних компаній та оптимізувати їх для досягнення KPI
- Розуміння концепції підбору цільової аудиторії, таргетингу та семантичного ядра
- Здатність одночасно працювати над кількома проектами
- Розуміння загальних технологій та принципів інтернет-маркетингу
- Розуміння базових законів класичного маркетингу та реклами
- Навички медіапланування та прогнозування

### KPI

- Кількості та якості трафіку: CPC, CPI, показник відмов, час на сайті
- Кількості та вартості цільової дії: CPA, CPO, CPL
- Поведінка користувача: DAU, MAU, WAU
- Повернення інвестицій у рекламу: ROMI, ROAS
- Виконання бізнес-показників: дохід, LTV, AOV, CAC, ARPU, ARPPU

# ● 18.1. Project Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

### Клієнт

- Оброблення звернень клієнтів, щоб з'ясувати, чи зацікавить проект компанію, чи вистачить у команди ресурсів та кваліфікації для його реалізації, а також формат ухвалення рішення клієнтом про вибір партнера (тендер, конкурс, пряме звернення)
- Комунікація з клієнтами, проведення брифінгів і презентацій команди та пропозицій, регулярне спілкування під час проекту та зворотний зв'язок
- З'ясування цілей, потреб і бажань клієнтів
- Прорахування термінів і бюджетів проекту, визначення вартості для клієнта, зважаючи на години, витрачені командою, та рейт членів команди
- Документообіг, звіти, контроль оплати рахунків
- Керування проектами клієнта у таймлайні, визначення пріоритетів
- Контроль термінів надання інформації від клієнта, термінів виконання проекту та інформування клієнта про статус проекту
- Побудова довірчих відносин із клієнтами, керування їхніми очікуваннями

### Команда

- Формування команди проекту, зважаючи на цілі проекту та доступність/навантаження фахівців
- Ознайомлення команди з проектом, брифінг
- Планування обсягу робіт та визначення пріоритетів між проектами
- Розподіл проекту на завдання для конкретних фахівців, визначення завдань в обліковій керівній системі, призначення відповідального з виконання, визначення таймінгу та дедлайну
- Контроль поточного виконання проекту: щоденний статус з командою та підрядниками, щотижневий статус — звіт з CEO
- Планування витрат за проектом і дат виплат підрядникам
- Аналіз ризиків, варіанти їхнього зменшення
- Мотивація та побудова ефективної взаємодії
- Вирішення конфліктів, усунення перешкод у роботі

### Компанія

- Участь у проектах компанії (фестивалі, конференції, публікації)
- Ознайомлення з проектом, навчання нових членів команди та менторство
- Складання плану роботи та робота з підрядниками і фахівцями на аутсорсі
- Планування участі компанії у фестивалях: таймінг подання робіт, подання робіт, бюджет для реалізації кейсів, реалізація кейсів

## ● 18.1. Project Manager

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта: менеджмент/маркетинг/управління
- Знання специфіки рекламної/digital-маркетинг галузі, розуміння ринку
- Уміння аналізувати нову галузь бізнесу, для якої розроблятиметься проект, та занурення у неї
- Уміння ставити завдання
- Уміння працювати з людьми
- Досвід проведення переговорів: план зустрічі, бюджет переговорів, цілі
- Чітке й зрозуміле висловлення думок для різної аудиторії
- Уміння побачити всю картину загалом
- Досвід з керування проекту/команди понад рік

## ● 18.1.1. Assistant Project Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Виконання задач з ведення проектної роботи, які вимагають мінімальних компетенції з інтернет маркетингу.
- Підготовка звітів згідно заданого зразка, виконання перевірки вже готових звітів від фахівців
- Підготовка рахунків
- Контроль оплат за внутрішньою звітністю
- Точне виконання простих задач

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Студент останніх курсів ВНЗ
- Грамотне спілкування
- Базова фінансова звітність
- Бажання вчитися і зростати

### КРІ

- Своєчасне виконання поставлених задач
- Висока якість звітності
- Своєчасне проходження курсів та здача сертифікатів Google Ads, Google Analytics.

# ● 19.1. UX Researcher

## ОБОВ'ЯЗКИ

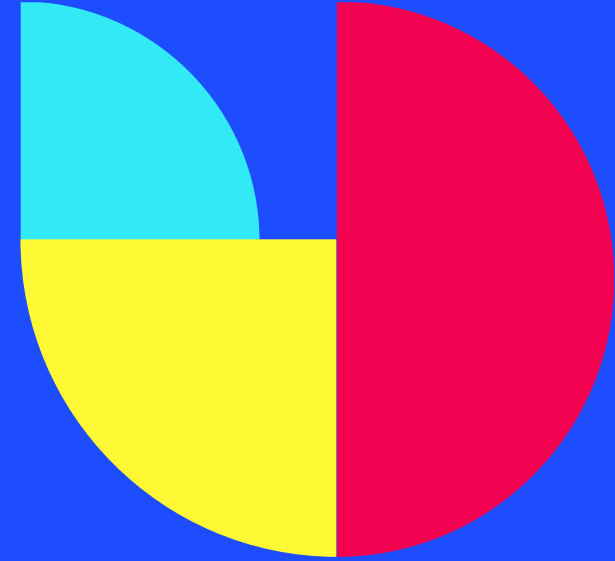
- Визначення концепції юзабіліті-аудитів, перевірюваних гіпотез та методів збирання даних
- Формування чек-листів та сценаріїв обстежень UX цифрових сервісів
- Модерація юзабіліті-тестів за участі респондентів
- Розробка протоколів юзабіліті-тестів під час тестування та за результатами тестів
- Контроль якості збирання даних аналітиками-дослідниками
- Аналіз зібраних даних, визначення основних напрямів розвитку UX та складання рекомендацій
- Проведення кабінетного аудиту зручності інтерфейсів
- Складання переліку проблем інтерфейсів та опис виявлених проблем
- Складання пропозицій щодо поліпшення інтерфейсів, зважаючи на результати тестування та аудитів
- Складання зрозумілих інформативних звітів за результатами досліджень та аудитів
- Презентація та передання отриманих результатів командам клієнта
- Консультування команд з дизайну та розробки щодо впровадження рекомендацій

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи не менше року з юзабіліті-дослідженнями та аналітикою цифрових сервісів аналітиком-дослідником або менеджером з продукту
- Наявність портфоліо проектів з досліджень та аналітики користувацької взаємодії
- Досвід публічних виступів перед аудиторією 15+ людей
- Здатність працювати з великими обсягами даних, використовуючи різні програмні інструменти та сервіси

## КРІ

- Оцінка внутрішнього чи зовнішнього клієнта



# УНІВЕРСАЛЬНА СТРУКТУРА

Агенції, Паблішери, Рекламодавці, InHouse тощо

# ● U01. Project Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

### Клієнт

- Оброблення звернень клієнтів, щоб з'ясувати, чи зацікавить проект компанію, чи вистачить у команди ресурсів та кваліфікації для його реалізації, а також формат ухвалення рішення клієнтом про вибір партнера (тендер, конкурс, пряме звернення)
- Комунікація з клієнтами, проведення брифінгів і презентацій команди та пропозицій, регулярне спілкування під час проекту та зворотний зв'язок
- З'ясування цілей, потреб і бажань клієнтів
- Прорахування термінів і бюджетів проекту, визначення вартості для клієнта, зважаючи на години, витрачені командою, та рейтинг членів команди
- Документообіг, звіти, контроль оплати рахунків
- Керування проектами клієнта у таймлайні, визначення пріоритетів
- Контроль термінів надання інформації від клієнта, термінів виконання проекту та інформування клієнта про статус проекту
- Побудова довірчих відносин із клієнтами, керування їхніми очікуваннями

### Команда

- Формування команди проекту, зважаючи на цілі проекту та доступність/навантаження фахівців
- Ознайомлення команди з проектом, брифінг
- Планування обсягу робіт та визначення пріоритетів між проектами
- Розподіл проекту на завдання для конкретних фахівців, визначення завдань в обліковій керівній системі, призначення відповідального з виконання, визначення таймінгу та дедлайну
- Контроль поточного виконання проекту: щоденний статус з командою та підрядниками, щотижневий статус — звіт з CEO
- Планування витрат за проектом і дат виплат підрядникам
- Аналіз ризиків, варіанти їхнього зменшення
- Мотивація та побудова ефективної взаємодії
- Вирішення конфліктів, усунення перешкод у роботі

# ● U01. Project Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

### Компанія

- Участь у проектах компанії (фестивалі, конференції, публікації)
- Ознайомлення з проектом, навчання нових членів команди та менторство
- Складання плану роботи та робота з підрядниками і фахівцями на аутсорсі
- Планування участі компанії у фестивалях: таймінг подання робіт, подання робіт, бюджет для реалізації кейсів, реалізація кейсів

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Вища освіта: менеджмент/маркетинг/управління
- Знання специфіки рекламної/digital-маркетинг галузі, розуміння ринку
- Уміння аналізувати нову галузь бізнесу, для якої розроблятиметься проект, та занурення у неї
- Уміння ставити завдання
- Уміння працювати з людьми
- Досвід проведення переговорів: план зустрічі, бюджет переговорів, цілі
- Чітке й зрозуміле висловлення думок для різної аудиторії
- Уміння побачити всю картину загалом
- Досвід з керування проекту/команди понад рік

## ● U02. Strategist

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Визначення рекламних потреб клієнтів
- Розробка стратегій digital-маркетингу для клієнтів
- Дослідження продуктів, послуг і поточних стратегій для визначення нових можливостей
- Аналіз показників веб-трафіку та пропозиція рішень для збільшення присутності клієнта в інтернеті
- Моніторинг показників SEO/SEM, маркетингу та продажу для прогнозування трендів
- Побудова міцних відносин із клієнтами
- Знання запитів різних сегментів цільової аудиторії клієнтів та активно пропонувати нові кампанії
- Співпраця з командами маркетингу, продажу, дизайну та контенту, щоб оптимізувати роботу з клієнтами та забезпечити узгодженість бренда агенції
- Впроваджувати найкращі практики digital-маркетингу
- Моніторинг розвитку digital-технологій

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Доведений досвід роботи фахівцем/менеджером з digital-маркетингу
- Досвід роботи з програмним забезпеченням SEO/SEM/CRM
- Досвід впровадження та оптимізації кампаній в Google Ads
- Знання інструментів веб-аналітики, зокрема Google Analytics
- Досвід роботи з інструментами та практиками digital-маркетингу
- Знання UX/UI
- Досконалі усні та письмові навички спілкування
- Бездоганні аналітичні та проектні навички керування
- Ступінь бакалавра з маркетингу, реклами або відповідної галузі

### КРІ

- Кількість залучених клієнтів
- Кількість та задоволеність постійних клієнтів

# ● U03. Head of Digital Marketing

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Розробка та впровадження digital-маркетинг-стратегії
- Створення команди digital-маркетингу та координація її роботи
- Керування всіма digital-маркетинг-інструментами (сайти, блоги, імейли, соціальні медіа) для забезпечення маркетингових та бізнес-цілей
- Планування та бюджетування
- Прогнозування
- Аналіз маркетингової діяльності, джерел трафіку
- Аналіз ринку та конкурентів
- Планування рекламних кампаній та керування їх запуском
- Комунікація з партнерами та клієнтами (у B2B)
- Моніторинг світових трендів digital-маркетингу

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Бажано вища освіта з маркетингу
- Навички стратегічного і тактичного планування
- Знання digital-маркетинг-інструментів
- Розуміння процесу продажу та експертиза у побудові комунікацій
- Досвід розробки, організації та запуску рекламних кампаній у digital
- Уміння працювати з системами Google Analytics, Google Tag Manager, Facebook Ads, Adwords, CMS
- Володіння принципами UX, sales funnel, а також трендів traffic acquisition та retention
- Аналітичні здібності та навички керування проектами
- Досконалі керівні та комунікативні навички
- Знання англійської мови на рівні Upper-Intermediate і вище

## КРІ

- Зростання трафіку ресурсу/ресурсів
- Позиції у пошукових системах
- Конверсія
- Загальна кількість кліків або CTR
- Вартість одного кліка з подальшим переходом на ваш сайт або CPC
- Вартість одного повноцінного замовлення (оплаченого), отриманого завдяки рекламній кампанії або CPS
- Повернення інвестицій у рекламу: ROMI, ROAS
- Виконання бізнес-показників: дохід, LTV, AOV, CAC

# ● U04. Digital Marketing Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у розробці digital-маркетинг-стратегії
- Складання плану дій, участь у бюджетуванні
- Прогнозування
- Аналіз маркетингової діяльності, джерел трафіку
- Планування та запуск рекламних кампаній
- Визначення завдань для агенції або внутрішньої команди, контроль та оцінювання ефективності
- Розробка сайту та посадкових сторінок разом із командою
- Внесення пропозицій щодо підвищення конверсії, поліпшення якості/кількості трафіку, поліпшення інтерфейсу сайту
- Тестування працездатності нових і наявних елементів
- Аналіз сайтів конкурентів та створення технічного завдання для поліпшення юзабіліті сайту
- Проведення A/B-тестування та аналіз результатів
- Моделювання гіпотез та їхня апробація для активних рекламних кампаній
- Підготовка аналітичних звітів: аналітика за каналами залучення клієнтів, прогноз результатів заходів/акцій тощо
- Моніторинг основних показників напряму, пошук причини відхилень і можливостей для зростання
- Автоматизація звітності
- Аналіз поведінки цільової аудиторії
- Аналіз конкурентів
- Розробка технічного завдання для дизайнерів, розробників, копірайтерів

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Бажано освіта з маркетингу
- Навички роботи з інструментами веб-аналітики та застосування їх на практиці
- Базові знання SEO, SMM, PPC
- Досвід просування товарів/послуг в інтернеті, знання принципів роботи контекстної та медійної реклами
- Уміння планувати рекламні кампанії в інтернеті та оцінювати їх ефективність
- Досвід роботи в інтернет-маркетингу від двох років

## КРІ

- Кількість клієнтів
- Збільшення числа нових клієнтів
- Оптимізація вартості клієнта
- Оптимізація вартості заявки
- Збільшення повторних покупок
- Збільшення задоволеності клієнтів

# ● U05. PPC/Targeting Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Проведення рекламних кампаній в інтернеті: контекстні, медійні (AdWords, GDN, Youtube, Facebook, Instagram), партнерські; керування ними
- Оптимізація кампаній, зважаючи на аналіз отриманих даних
- Створення ефективних рекламних оголошень
- А/В-тестування всіх змінних закупівлі трафіку (креативи, бюджети, ставки, оптимізаційні налаштування)
- Використання всіх отриманих даних для побудови вдалих гіпотез
- Визначення технічного завдання для дизайнера, копірайтера та технічних фахівців
- Звітність

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід роботи в інтернет-маркетингу від двох років
- Базові знання SEO, SMM
- Досвід з Google AdWords (бажано наявність сертифіката), Facebook Ads Manager, Google Analytics
- Досвід просування товарів/послуг в інтернеті, знання принципів роботи контекстної та медійної реклами
- Уміння планувати рекламні кампанії в інтернеті та оцінювати їхню ефективність
- Досвід роботи не менше року на посаді PPC/Targeting Manager

## КРІ

Досягнення планових показників клієнта щодо:

- Охоплення: охоплення ЦА, покази, перегляди, CPM, CPV, CPR, CPR TA, VTR, частота контакту
- Кількості та якості трафіку: CPC, CTR, кількість сеансів, показник відмов, час на сайті
- Кількості та вартості цільової дії: CPA, CPO, CPL
- Повернення інвестицій у рекламу: ROMI, ROAS
- Виконання бізнес-показників: дохід, LTV, AOV, CAC

## ● U06. Social Media Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Модерація сторінок /спільнот/профілів у соціальних медіа
- Розробка та реалізація стратегії просування продукту в соціальних медіа
- Розробка та проведення рекламних кампаній у соціальних медіа (за відсутності у команді Targeting Manager)
- Розробка контент-плану (за відсутності у команді Content Manager)
- Створення та розміщення текстового контенту/копірайтинг, адаптація візуального контенту до параметрів соціальних медіа
- Робота з лідерами думок
- Аналіз активності, зокрема конкурентів
- Проведення конкурсів та акцій у соціальних медіа
- Підготовка звітності за активностями/рекламними кампаніями

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Розуміння роботи профільних фахівців галузі (Content Manager, Copywriter, Targeting Manager)
- Знання специфіки та внутрішньої аналітики соціальних медіа/месенджерів
- Керування рекламними кабінетами у соціальних медіа
- Копірайтинг, написання текстів для соціальних медіа
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Бездоганні комунікативні навички
- Наявність сертифікатів проходження профільних курсів з соціальних медіа/копірайтингу/керування інтернет-рекламою у соціальних медіа/таргетингу аудиторії
- Досвід роботи з ефективного просування спільнот/сторінок у соціальних медіа

### КРІ

- Охоплення та залучення цільової аудиторії
- Досягнення цілей кампаній у соціальних медіа (знання бренда/продукту, переходи на сайт/продаж)
- Ефективність рекламних кампаній

## ● U07. Content Manager

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Участь у розробці/розробка тематичної стратегії відповідно до загальної маркетингової стратегії
- Взаємодія з іншими каналами/фахівцями і групами просування проекту для постійного поліпшення результатів проекту
- Створення та публікація контенту для сайту та соціальних медіа
- Оптимізація контенту відповідно до принципів SEO
- Моніторинг трендів і розробок для генерації нових ідей з привертання уваги аудиторії

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання SEO та метрик вимірювання веб-трафіку
- Досвід роботи з різними CMS
- Розуміння принципів роботи соціальних медіа
- Грамотність та вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Увага до деталей
- Наявність сертифікатів проходження профільних курсів з соціальних медіа/копірайтингу
- Досвід роботи на посаді Content Manager не менше року

### КРІ

- Залучення аудиторії, тривалість перебування на сторінках сайту
- Якість публікованого контент

## ● U08. Copywriter

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Написання текстів для різних видів медіа
- Написання рекламних текстів для соціальних медіа
- Написання статей, оглядів, ведення блогів
- Коригування текстів
- Використання SEO-інструментів для оптимізації статей
- Робота з дизайнерами над додатковими матеріалами для тексту: зображеннями, графіками, таблицями

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Портфоліо опублікованих матеріалів
- Уміння писати однаково креативно великі тексти (опис продукту) і менші (публікації у соціальних медіа)
- Досконалі комунікаційні та презентаційні навички
- Грамотність і вільне володіння мовою, якою ведеться комунікація
- Базові навички з SEO-інструментів і соціальних медіа
- Навички роботи з різними CMS
- Не менше року роботи на посаді Copywriter

### КРІ

- Опубліковані матеріали, їхнє цитування

# ● U09. SEO Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Складання плану робіт за проектом на календарний місяць, а також розробка стратегії просування веб-ресурсу на певний період
- Робота з оптимізації сайту для пошукових систем
- Підбір та аналіз визначальних слів і фраз веб-ресурсу
- Аналіз довідкових, комерційних та текстових чинників ранжування веб-ресурсу
- Якісний підбір зовнішніх веб-ресурсів для розміщення маси посилань
- Робота з семантичним ядром, збирання, кластеризація, складання анкор-листів
- Робота у популярних CMS (WordPress, OpenCart, Joomla, 1С Bitrix, ModX)
- Пошук технічних помилок оптимізації веб-ресурсу та їх усунення
- Розробка технічного завдання для програміста та копірайтера
- Створення звітів у сервісах «Яндекс. Метрика» та Google Analytics
- Моніторинг алгоритмів роботи пошукових систем та адаптація сайту до них
- Складання звітів за позиціями сайту, його рейтингом, джерелами та поведінкою відвідувачів сайту

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід якісного лінкбілдингу та розуміння успішної побудови посилань
- Знання основ usability та readability
- Уміння працювати в Google Webmaster Tools, Google Analytics, «Яндекс. Вебмайстер» та «Яндекс. Метрика»
- Уміння оптимізувати сайти, знаходити та усувати помилки, знання SEO-софту для цих цілей
- Досвід роботи із семантичним ядром, кластеризація, досвід роботи з KeyCollector
- Знання інструментів веб-аналітики Google та «Яндекс» (Wordstat, «Метрика», Google Analytics тощо)
- Досвід роботи з біржами посилань, уміння працювати з Ahrefs, Serpstat, Netpeak Spider
- Успішний досвід просування, пошуку та розміщення різних типів посилань
- Досвід роботи з нарощуванням маси посилань
- Базові знання HTML/CSS
- Розуміння популярних CMS (WP, OpenCart тощо)
- Наявність сертифікатів пошукових систем/проходження профільних курсів
- Досвід роботи з оптимізації та просування сайтів не менше року

## КРІ

- Позиції сайту за визначальними словами
- Відвідування сайту
- Зменшення кількості відмов
- Кількість якісних посилань на сайт
- Розширення географії аудиторії/запитів

# ● U10. Analyst/Researcher

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Робота з веб-аналітичними сервісами для аналізу даних (Google Analytics, Tag Manager, SQL)
- Контроль налаштувань збирання даних у Google Analytics
- Налаштування цілей/подій у Google Analytics та моніторинг конверсії
- Внесення пропозицій щодо підвищення конверсії, поліпшення якості/кількості трафіку та інтерфейсу сайту
- Прогнозування та аналіз трафіку щодо джерел, визначення найефективніших
- Допомога у проведенні A/B-тестування та аналізі результатів
- Моделювання гіпотез для активних рекламних кампаній та їхня апробація
- Підготовка аналітичних звітів: аналітика за каналами, прогнозування результатів заходів/акцій
- Моніторинг основних показників напряму, пошук причин відхилень та можливостей для зростання
- Впровадження та контроль системи наскрізної аналітики
- Автоматизація звітності
- Аналіз поведінки клієнтів
- Складання технічного завдання для розробників

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Знання методів та основних KPI з оцінювання ефективності рекламних кампаній
- Уміння працювати з великим обсягом інформації
- Досвід аналізу конверсії, структури трафіку, воронки продажу
- Досвід роботи з Google Analytics, «Яндекс. Метрика», Facebook Admanager, Google Spreadsheets, Google Tag Manager тощо
- Знання соціальних мереж, уміння аналізувати поведінку користувачів і реклами у цих мережах
- Навички візуалізації звіту
- Знання BigQuery
- Досвід роботи на аналогічній посаді від року

## KPI

- Кількість та якість наданих звітів, кількість впроваджених рекомендацій
- Відсутність помилок у звітах
- Якість рішень, впроваджених за рекомендаціями

# ● U11. E-mail Marketing Specialist

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Розробка та реалізація стратегії комунікації з аудиторіями через низку каналів Email — Push — Viber — SMS
- Створення автоматизації за допомоги нових сценаріїв або оптимізація наявних
- Робота з сегментами і масивами даних про користувачів
- Аналіз поведінки споживачів, щоб створювати максимально персоналізовані повідомлення для кожного сегмента
- Проведення A/B-тестування, аналіз різних e-mail-кампаній, визначення найактивніших, надання рекомендацій щодо їх покращення
- Створення електронних листів, запуск розсилок
- Вимірювання та аналіз результатів, підготовка маркетингових гіпотез на майбутні періоди

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Навички копірайтингу
- Знання основ HTML-верстки
- Розуміння роботи спам-фільтрів
- Робота з сервісами e-mail-розсилок

## КРІ

- Total revenue (дохід від листа)
- Open Rate (коефіцієнт відкриття)
- Click Rate (коефіцієнт кліків)
- CToR (коефіцієнт кліків щодо відкриття)
- Total Opens (абсолютна кількість відкриття)
- Total Clicks (абсолютна кількість кліків)
- Bounce Rate (помилки, недоставлені повідомлення)
- Кількість відписок
- Кількість скарг на спам

# ● U12. Web Designer

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Розробка/адаптація UI/UX-макетів лендингів/банерів/мейлерів/сайтів з нуля
- Створення банерів
- Розробка дизайну e-mail-розсилок

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Володіння програмами графічного дизайну (Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe InDesign, Adobe After Effects, Premiere Pro, Lightroom, Figma)
- Досвід створення рекламних макетів
- Розуміння принципів розробки Responsive Web Design
- Знання актуальних тенденцій веб/mobile-дизайну
- Знання принципів типографіки, композиції, теорії кольору
- Досвід роботи Web Designer не менше двох років

## КРІ

- Особисті досягнення в дизайні
- Швидкість якісно підготовлених макетів
- Розширення власних навичок

## ● U13. Head of Sales

### ОБОВ'ЯЗКИ

- Збільшення продажу
- Керівництво відділом продажу
- Планування роботи відділу (цілі, завдання, мотивація)
- Добір та навчання співробітників
- Пошук та залучення великих клієнтів
- Складання звітності
- Планування, бюджетування, стратегічне бачення

### НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Досвід керівної діяльності у продажу від трьох років
- Досвід активного продажу
- Досвід з підбору персоналу, а саме менеджерів різного профілю
- Знання digital-ринку та конкурентів
- Досвід роботи на аналогічній посаді від трьох років

### КРІ

- Виконання бізнес-цілей (план з продажу, кількість і якість клієнтів)
- Кількість і якість великих клієнтів
- Забезпечення безперебійності роботи відділу продажу
- Показники роботи sales-менеджерів

# ● U14. Sales Manager

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Збільшення продажу
- Пошук та залучення нових клієнтів (оброблення вхідних заявок, активний пошук клієнтів, переговори, укладення договорів)
- Підтримання відносин із клієнтами за напрацьованою базою
- Звітність щодо роботи з наявними клієнтами
- Моніторинг ринку
- Підготовка та проведення презентацій
- Проведення короткого аналізу завдань клієнта
- Первинна консультація
- Розробка технічного завдання

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Уміння будувати ділову комунікацію
- Знання digital
- Цілеспрямованість
- Здатність до самомотивації та самоорганізації
- Оперативність
- Здатність бути переконливим
- Стійкість до стресів, уміння швидко орієнтуватися за складних ситуацій
- Досвід роботи на аналогічній посаді понад рік
- Визначення основних завдань
- Аналітичні навички (знання усіх етапів реалізації завдань клієнта)
- Знання своєї ніші (ведення клієнтів визначеним напрямом)

## КРІ

- Кількість та якість укладених угод
- Рівень дебіторської заборгованості
- Виконання та перевиконання планів з продажу

# ● U15. Media Buyer/Traffic Manager ООН/DOОН

## ОБОВ'ЯЗКИ

- Закупівля спотів на Digital носіях, ведення, оптимізація та масштабування рекламних кампаній
- Робота з інструментами автоматизації закупівлі
- Просування та розміщення рекламних матеріалів на Digital площинах відповідно до вимог замовника
- Ведення переговорів, укладення договорів щодо розміщення
- Медіапланування, ведення статистики та супровід угоди
- Контроль розміщення реклами відповідно до умов договорів
- Контроль досягнення поставлених KPI (внутрішніх і клієнтських), звітність та аналітика результатів, поліпшення показників рекламних кампаній
- Аналіз активностей конкурентів
- Звітність за підсумками рекламних кампаній
- Фінансова звітність

## НАВИЧКИ, ВИМОГИ, ДОСВІД

- Успішний досвід роботи в медіабаїнгу від одного року
- Сучасні навички ведення переговорів, використання різних переговорних важелів
- Високі аналітичні здібності
- Досвід щодо аналізу, оптимізації та масштабування рекламних кампаній
- Досвід щодо, знання методів та процесів закупівлі площин зовнішньої реклами
- Розуміння А/Б-тестування, інструментів Programmatic buying
- Розуміння аналітики вхідного трафіку
- Досвід з підготовки медіа
- Письмова грамотність, уважність до деталей, відповідальність
- Уміння працювати з масивами інформації
- Бажано досвід роботи з софтами Doors
- Досвід роботи MS Office (Word, Excel)

## KPI

- Дотримання планового співвідношення лідів/кліків/продажів/інших показників та ціни або покращення такого співвідношення



Дякуємо за співпрацю!



Якщо у вас є зауваження, пропозиції та доповнення, будь ласка  
повідомте нас електронною поштою

[anastasiya.baydachenko@iab.com.ua](mailto:anastasiya.baydachenko@iab.com.ua)

Ми врахуємо усі конструктивні доповнення у наступній редакції