

# Биржа лидов

<b>1. О Бирже лидов</b>	<b>2</b>
<b>2. Кому и зачем нужна биржа</b>	<b>2</b>
<b>3. Преимущества сервиса</b>	<b>3</b>
<b>4. Принцип работы биржи</b>	<b>4</b>
<b>5. Кто может работать на бирже</b>	<b>5</b>
<b>6. Как продать лид и сколько можно заработать</b>	<b>6</b>
<b>7. Как купить и сколько стоит лид</b>	<b>8</b>
<b>8. Требования к лидам</b>	<b>10</b>
<b>9. Ввод и вывод средств</b>	<b>12</b>
<b>10. Комиссии сервиса</b>	<b>12</b>
<b>11. Репутация участника биржи (карма)</b>	<b>12</b>
<b>12. Вопросы и ответы</b>	<b>13</b>
<b>13. Оплата продавцу</b>	<b>14</b>
<b>14. Защита покупателя</b>	<b>14</b>
<b>15. Контакты</b>	<b>16</b>

# 1. О Бирже лидов

Биржа лидов — сервис, позволяющий одним агентствам продавать непрофильные лиды, а другим их покупать.

В фокусе внимания — лиды, связанные с веб- и мобильной разработкой, поисковой оптимизацией, контекстной рекламой, а также маркетингом, рекламой, SMM и PR.

## 2. Кому и зачем нужна биржа

### 1. Агентствам, которым нужно продать лиды

Сервис позволяет монетизировать заявки, которые агентство на данный момент не готово взять в работу. Основная ценность заключается в возможности вернуть (а в каких-то случаях — даже приумножить) ресурсы, потраченные на привлечение данных лидов (маркетинг/PR/рекламные активности).

### 2. Агентствам, которым нужно купить лиды

Сервис позволяет найти качественные заявки и заключить договор с клиентом. Основная ценность заключается в возможности оперативного решения вопроса недозагруженности производства без проработки каналов продаж.

### 3. Клиентам, которым нужно решить задачу

Сервис позволяет оперативно найти подрядчика, готового помочь клиенту в решении его digital-задач.

## 3. Преимущества сервиса

### 1. Поддержка и защита партнеров

Мы всегда на связи и оперативно отвечаем по телефону, электронной почте, в мессенджерах.

Биржа Workspace защищает партнеров по обе стороны сделки:

- передатчикам лидов гарантируется отсутствие в системе недобропорядочных подрядчиков. Каждая компания проходит обязательную предварительную проверку. При выявлении предоставления ложных данных агентство полностью исключается из системы без права восстановления;
- подрядчики защищены от заявок сомнительного качества. Продавец получает оплату на свой внутренний счет только в случае, если у покупателя не возникает вопросов к качеству продаваемого лида (см. [«Защита покупателя»](#)).

### 2. Польза для всех

Все участники процесса получают определенную ценность: продавцы – монетизируют свои заявки, исполнители – получают дополнительные проекты, заказчики – расширяют список потенциальных подрядчиков.

### 3. Честность

Лид публикуется в каталоге только, когда заказчик будет предупрежден о том, что информация о его проекте передается новым кандидатам в исполнители.

### 4. Ручная модерация

Все заказы проходят модерацию со стороны сотрудников Биржи лидов. Мы не допускаем в систему заявки сомнительного качества.

## 5. Регулярно пополняемая база

В нашей системе зарегистрировано самое большое количество агентств из России и стран СНГ. База постоянно пополняется – в ряды Workspace вступают новые агентства, имеющие высокую степень мотивации.

## 6. Максимальная прозрачность

Правила работы системы максимально понятны и просты. Все участники партнерского клуба защищены от влияния мошенников, для которых расставлены барьеры, не позволяющие пройти регистрацию.

Кроме того:

- подрядчики видят друг друга как в рамках лида, так и в общем каталоге партнеров;
- чтобы передаваемые лиды не были похожи на «кота в мешке», мы собираем и публикуем информацию, которой достаточно для понимания того, подходит ли тот или иной проект определенному подрядчику еще до оплаты доступа.

## 7. Удобный интерфейс

Для участников биржи разработан удобный интерфейс – можно общаться прямо на сайте, видеть статистику и многое другое.

## 4. Принцип работы биржи

1. Агентство №1 пересылает на [team@workspace.ru](mailto:team@workspace.ru) запрос от заказчика или заполняет форму <https://workspace.ru/contacts/?subject=lead>.
2. Сотрудники биржи лидов оперативно связываются с клиентом для подтверждения актуальности заявки, собирают дополнительную

информацию (предполагаемый бюджет, файлы к задаче и т.д.) и публикуют лид в каталоге.

3. Другие агентства (максимум 5), получают доступ к контактным данным взамен за вознаграждение агентству №1.
4. Заказчик получает предложения от тех агентств, которые заинтересованы в решении его задачи.

## 5. Кто может работать на бирже

Стать участником биржи могут все агентства, соответствующие следующим критериям:

1. Обязательное наличие юридического лица или статуса индивидуального предпринимателя;
2. Общий оборот компании за последний год должен быть не менее 1 млн руб. Компания указывает эти данные в личном кабинете при подаче заявки в разделе “Оборот компании”. Эти данные могут быть проверены по базам СПАРК, СБИС и т.п., поэтому рекомендуем указывать достоверную информацию;
3. Минимальный срок существования компании на рынке - 1 год;
4. Количество сотрудников в штате – минимум 5 человек (эти данные могут быть проверены по базе СПАРКа);
5. Не менее 3-х кейсов по профильной услуге, размещенных в портфолио на Workspace.

Для участия в “Бирже лидов” нужно [подать заявку](#). Администратор проверит данные, указанные в заявке, и примет решение. В случае одобрения – предоставит агентству доступ к партнерской программе. В случае неодобрения – мотивированный отказ.

### **Кому мы можем отказать на данном этапе:**

– компаниям, имеющим большую долю негативных отзывов от клиентов/партнеров/поставщиков (индивидуально);

- организациям, которые часто выступают ответчиками в судебных разбирательствах;
- студиям/агентствам, сообщившим заведомо ложную информацию о своей деятельности;
- молодым компаниям без какой-либо истории;
- частным специалистам-«одиночкам».

Далее модератор вправе запросить дополнительные данные для проверки бизнес-репутации кандидата в партнеры (при необходимости).

В случае положительного решения партнер получает об этом уведомление и может приступить к продаже лидов. Также в карточке агентства появится бейджик «В партнерском клубе»:



Заинтересовались? [Подайте заявку](#) для начала работы!

## 6. Как продать лид и сколько можно заработать

### Как продать лид?

Чтобы опубликовать заявку на продажу лида, необходимо:

1. Переслать запрос от заказчика на [team@workspace.ru](mailto:team@workspace.ru) или заполнить короткую форму <https://workspace.ru/contacts/>.
2. Сотрудник площадки Workspace свяжется с клиентом для обсуждения задачи. В случае, если намерения клиента передать заявку на Биржу и потребность в услуге подтвердятся, задача опубликуется на площадке. Заявки с лидами могут видеть только залогиненные на Workspace агентства.

## Сколько можно заработать?

Вознаграждение за переданный лид складывается из 2-х частей:

1. Сумма, которую платят агентства единоразово при оплате лида
2. Комиссия, которую выплачивает агентство-победитель со всех платежей клиента в течение 12 месяцев с даты заключения договора.

**Пример.** В Workspace передан лид: требуется разработать интернет-магазин (бюджет 500 000 руб.). Стоимость покупки лида с таким бюджетом составляет 3 800 руб. Купить лид может не более 5 агентств. Таким образом, при условии, что лидом заинтересуется максимальное кол-во агентств (5 шт.), можно заработать: 3 800 (стоимость отклика) \* 5 = 19 000 - 30% (комиссия сервиса). Итого: 13 300 руб.

Далее, после заключения договора, агентство-победитель переводит Workspace 10% со всех платежей клиента в течение 12 месяцев с даты заключения договора. Половину от этой суммы (5%) Workspace отдает продавцу лида. Таким образом, в данном случае, продавцу будет начислено еще, как минимум, 25 000 руб. Итого, заработок с данного лида составит от 38 300 руб.

Первые денежные поступления появятся в вашем личном кабинете уже через несколько дней после последней покупки вашего лида, после чего вы сможете вывести сумму (от 10 000 руб.) или использовать ее для покупки лидов у других продавцов.

Стоимость лида зависит от услуги и бюджета заказчика. Система сама рассчитает сколько будет стоить покупка вашего лида для одного агентства. Однако, в результате общения с клиентом, могут возникнуть дополнительные факторы. Поэтому, на усмотрение Workspace, стоимость отклика, комиссия и кол-во покупателей может быть изменено, что будет предварительно согласовано с продавцом.

## 7. Как купить и сколько стоит лид

Лид могут купить только участники биржи Workspace. Кроме этого необходимым условием для покупки лида является наличие у компании не менее 3-х кейсов, размещенных на Workspace по релевантной услуге, необходимой заказчику.

А теперь о процессе работы в системе глазами партнеров, которые находятся в поиске новых проектов.



## Пополнение баланса

После прохождения регистрации подрядчик получает возможность пополнения баланса по безналичной оплате на [соответствующей странице](#). Как только средства отобразятся на счете – можно приступать к покупке лидов.

## Покупка лидов

Партнер начинает работу с [каталогом тендеров](#), где представлены все тендеры и лиды Workspace. Заявки из партнерской программы отмечены специальной меткой «LEAD».

Идет прием заявок

 публичный  0

Что требуется сделать?

LEAD

ОПУБЛИКОВАН

08 Августа 2021

КРАЙНИЙ СРОК ПРИЕМА ЗАЯВОК:

31 Августа 2021

Чтобы выбрать только лиды из партнерской программы, можно воспользоваться специальным фильтром в каталоге.

После определения наиболее интересных проектов, на них можно откликнуться и задать уточняющие вопросы менеджерам Workspace. Это совершенно бесплатно, за отклик деньги не списываются. Далее команда биржи проконсультирует потенциальных покупателей и, если компания подходит под требования заказчика и продавца лида, менеджеры Workspace предложат оплатить лид. После оплаты с баланса агентства на Workspace будет списана соответствующая сумма, а на странице



приобретенного лида появится блок с контактной/расширенной информацией.

Купить лид и увидеть контакты Заказчика смогут не более 5 агентств. После чего заказ автоматически закроется.

Требования к потенциальным исполнителям формируются вместе с заказчиком и/или продавцом лида. Workspace будет проверять каждую откликнувшуюся компанию — таким образом, приобрести лид смогут только релевантные агентства.

### **Сколько стоит лид?**

Стоимость лида зависит от услуги и бюджета заказчика и в среднем составляет от 2 до 7 тысяч рублей.

Таблица с расценками на примере услуги “Разработка сайтов под ключ”:

<b>Бюджет заказчика</b>	до 150 тыс. руб.	150 - 600 тыс. руб.	600 - 1 200 тыс. руб.	от 1 200 тыс. руб.
<b>Стоимость отклика</b>	1 900 руб.	3 800 руб.	5 700 руб.	7 600 руб.

Эти расценки лишь приблизительные, т.к. в результате общения с клиентом могут возникнуть дополнительные факторы. Поэтому, на усмотрение Workspace и продавца лида, стоимость отклика может быть изменена как в меньшую, так и в большую сторону.

## **8. Требования к лидам**

Заявки, не соответствующие нижеследующим критериям, не будут приняты в систему.

### **Требования к заявкам:**

**1. Наличие сформированного интереса/запроса.** Антипример:

партнер-передатчик «добыл» лид с помощью активных продаж, но со стороны заказчика нет четкого понимания необходимости заказа услуги.

**2. Актуальность заявки.** Антипример: заказчик уже полностью провел все раунды по рассмотрению кандидатов в подрядчики и готовится к подписанию договора с одним из них.

**3. Готовность заказчика к рассмотрению других кандидатов.**

Антипример: клиент обратился по рекомендации в агентство, которому он полностью доверяет, но в случае отказа других подрядчиков рассматривать не готов.

**4. Полные контактные данные.** Антипример: заявка, где единственный канал для связи — это почта (особенно если она не на корпоративном домене).

**5. Соответствие законодательству РФ.** Антипример: разработка сайта по торговле наркотическими средствами.

**6. Полностью идентифицированный бренд компании заказчика.**

Антипример: заявка от контактного лица, который скрывает название компании, ограничиваясь только общими формулировками («Наша компания работает в сфере производства мебели, но название пока раскрывать не готовы»).

**7. Отсутствие заявки в свободном доступе.** Антипример: лид, найденный в каталоге открытых тендеров.

**8. Корректность описания.** Антипример: заявка, текст которой не соответствует фактическому положению дел (например, указан завышенный бюджет).

**Публикация лида**

Партнер просто пересылает на [team@workspace.ru](mailto:team@workspace.ru) запрос от заказчика или заполнит форму <https://workspace.ru/contacts/?subject=lead>, размещая следующую информацию о лиде (публикуемые в открытом доступе данные выделены жирным шрифтом):

- ★ **описание задачи;**
- ★ **ориентировочный бюджет;**
- ★ **дата поступления заявки;**
- ★ **источник заявки;**
- ★ **крайний срок рассмотрения предложений;**
- ★ название компании клиента;
- ★ сайт клиента;
- ★ контактные данные заказчика/представителя компании  
(имя/фамилия, местоположение заказчика, должность, телефон,  
почта).

Далее менеджеры Workspace связываются с клиентом для уточнения актуальности задачи и сбора дополнительной информации. Затем лид публикуется в [каталоге](#) и имеет рядом с названием отличительную метку «LEAD». Теперь партнеры смогут на него откликнуться и купить.

## 9. Ввод и вывод средств

В личном кабинете агентства на странице [партнерской программы](#) выводится ваш текущий баланс.

Там вы можете:

1. пополнить счет через безналичную оплату и откликаться на лиды;
2. вывести средства, заработанные при продаже лидов. Или же заработанные средства можно использовать для откликов на партнерские лиды.

Пополнение и вывод денежных средств доступно от 10 тысяч рублей.

## 10. Комиссии сервиса

Биржа взимает следующие комиссии с покупателя и продавца:

**Для продавца:**

30% с суммы, которую платят агентства единоразово при оплате лида

**Для покупателя:**

10% - агентское вознаграждение за использование сервиса. Взимается сразу при пополнении баланса.

10% - комиссия, которую выплачивает агентство-победитель со всех платежей клиента в течение 12 месяцев с даты заключения договора. При этом половина из этой суммы (за вычетом налогов) перечисляется продавцу.

## **11. Репутация участника биржи (карма)**

Чтобы сделать сервис еще более прозрачным, Workspace ведет внутренний рейтинг (который в будущем может стать публичным) продавцов и покупателей лидов. На оценку влияет кол-во заключенных договоров, отзывы, своевременность выплат по % от клиентских платежей и другие факторы. Чем выше рейтинг, тем чаще Workspace будет рекомендовать агентство потенциальному заказчику.

## **12. Вопросы и ответы**

### **1. В чем отличие от тендерной площадки Workspace?**

Есть целый ряд существенных отличий. Но если кратко, то самых главных три:

1. Проекты создаются не клиентами, а менеджерами Workspace, которые лучше понимают суть digital-услуг;
2. К партнерам и заявкам выдвигаются более строгие требования.
3. Максимальное количество компаний, которые могут купить лид – 5.

## **2. Что будет с заявками, на которые не откликнулся ни один из партнеров?**

Все просто – если лид не вызвал интереса со стороны партнеров, то по наступлению даты завершения приема заявок он просто снимается с публикации. Права на работу с лидом остаются у его изначального владельца.

## **3. Нужен ли отдельный аккаунт, если мы готовы выступать и как продавцы и как покупатели?**

Нет, покупать и продавать лиды можно через единый аккаунт диджитал-агентства.

## **4. Что будет, если мы купим заявку, которая не подходит нам (например, по технологическому стеку)?**

Во всех публикуемых лидах проектные требования описаны максимально подробно. Но если для клиента технологический аспект не имеет значения, и он не называл какие-либо технологии в своем изначальном запросе, то можно считать, что Workspace выполнил свои обязанности.

## **5. Можно ли использовать деньги на балансе биржи лидов для оплаты других услуг Workspace?**

На данный момент деньги на балансе биржи можно тратить только на покупку лидов. В будущем мы планируем реализовать общий счет, позволяющий оплачивать любые услуги на Workspace.

## **6. За что вы берете комиссию?**

Самая значимая часть наших расходов – это разработка и развитие сервиса, а также модерация, делящаяся на ряд ресурсозатратных задач.

# **13. Оплата продавцу**

В случае, если со стороны покупателей не поступают претензии в течение 3-х рабочих дней с момента покупки лида, денежные средства начисляются продавцу на счет через 5 рабочих дней после покупки лида последним участником.

В случае, если со стороны покупателя есть претензии (см. пункт 14), то они рассматриваются в течение 3-х рабочих дней.

## **14. Защита покупателя**

Если после покупки лида Заказчик в течение 3 рабочих дней (включая день отклика) не отреагировал на звонки и электронные письма покупателя (не менее 2-х звонков в день и 1 письма), то сумма, которую покупатель потратил на отклик, вернется обратно на его счет.

Чтобы вернуть деньги, покупателю необходимо написать менеджерам Workspace через [форму обратной связи](#) (прикрепив подтверждение). Претензии принимаются первые 3 рабочих дня после покупки отклика и будут рассмотрены службой поддержки Workspace. В случае, если информация в претензии соответствует действительности, денежные средства зачисляются обратно на счет покупателя.

### **Какие могут быть претензии у покупателя:**

#### **1. Заказчик не выходит на связь**

Если покупатель после оплаты лида не смог дозвониться до Заказчика (или не получил ответ по почте) в течение 3 рабочих дней (включая день отклика), он вправе связаться с менеджером Workspace и, предоставив подтверждение, запросить возврат средств.

#### **2. Услуга уже не актуальна**

Покупатель связался с Заказчиком и в процессе общения выяснилось, что услуга уже не актуальна.

#### **3. Описание задачи не соответствует действительности**

Покупатель связался с Заказчиком и в процессе общения выяснилось, что клиенту нужна совсем другая услуга или бюджет не соответствует тому, который был указан в заявке (+-30%).

Все претензии будут рассмотрены сотрудниками Workspace. Менеджеры проведут проверку и, в случае положительного решения, зачислят денежные средства обратно на счет покупателя.

**Средства не возвращаются, если:**

1. Заказчик отреагировал на звонок/письмо покупателя;
2. Покупатель предпринял недостаточно попыток для связи с заказчиком (сделал клиенту менее 2-х звонков и отправил менее 2-х писем в разные дни);
3. Покупатель не предоставил подтверждения о том, что Заказчик проигнорировал звонки/электронные письма.

## **15. Контакты**

**Оперативные вопросы:**

Анна Елисеева, 8 (953) 716-6133, [anna@workspace.ru](mailto:anna@workspace.ru)

Телеграм: @anna\_elis

**Стратегические вопросы:**

Сергей Бесшабашнов, 8 (925) 517-7847, [sb@workspace.ru](mailto:sb@workspace.ru)

Телеграм: @besshabashnov