

Биржа лидов

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

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 недобродорядочных 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 лода (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 пересыпает на 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 лидеров” 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 лода, необходимо:

1. Переслать запрос от заказчика на 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 лода
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 лода с таким бюджетом составляет 3 800 руб. Купить лод 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 лода. Таким образом, в данном случае, продавцу будет начислено еще, как минимум, 25 000 руб. Итого, заработка с данного лода составит от 38 300 руб.

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

Стоимость лода зависит от услуги и бюджета заказчика. Система сама рассчитает сколько будет стоить покупка вашего лода 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.

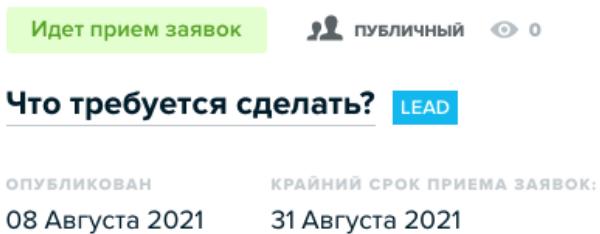
А теперь о процессе работы в системе глазами партнеров, которые находятся в поиске новых проектов.

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 лода, 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 лода 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”:

Бюджет заказчика	до 150 тыс. руб.	150 - 600 тыс. руб.	600 - 1 200 тыс. руб.	от 1 200 тыс. руб.
Стоимость отклика	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 лода, 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 лода

Партнер просто пересыпает на team@workspace.ru запрос от заказчика или заполняет 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

Телеграм: @anna_elis

Стратегические вопросы:

Сергей Бесшабашнов, 8 (925) 517-7847, sb@workspace.ru

Телеграм: @besshabashnov