

**Совместное исследование АКАР  
и АКОС по оценке уровня  
заработных плат сотрудников  
коммуникационных агентств  
г. Москвы, 2014**

**Направление PR**



АССОЦИАЦИЯ  
КОМПАНИЙ-КОНСУЛЬТАНТОВ В  
ОБЛАСТИ СВЯЗЕЙ  
С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

# Участники исследования: члены АКАР

1	Ark Group
2	BBDO
3	Global Point
4	PRP — A Weber Shandwick Affiliate Company (АДВ)
5	Market Group
6	RIM Porter Novelli
7	Russia Direct
8	SPN Communications
9	Twiga
10	PA OMI

# Участники исследования: члены АККОС и вступающие компании



АССОЦИАЦИЯ  
КОМПАНИЙ-КОНСУЛЬТАНТОВ В  
ОБЛАСТИ СВЯЗЕЙ  
С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

## Члены АККОС

1	«Гуров и Партнеры»
2	«Интериум»
3	«Михайлов и Партнеры»
4	«Никколо М»
5	«Сокур и Партнёры»
6	Artisan Group
7	Insiders
8	Ketchum Maslov
9	Primum
10	Pro-Vision
11	R&I (входит в состав RCG)

12	Social Networks
13	SPN Communications
14	Коммуникационная группа АГТ
15	КРОС
16	НЬЮТОН.PR&COMMUNICATIONS

## Вступающая компания

17	High Hume
----	-----------

# Методология исследования

Методология исследования разработана АКАР.

Для анализа берутся только позиции, начиная со старшего менеджмента: руководитель практики, отдела, направления – и ниже. Функционал должностей в компаниях-членах АКАР совпадает с функционалом должностей в компаниях-членах АКОС, только начиная со старшего менеджмента и вниз по иерархии. Топовые позиции могут быть уникальны в каждом агентстве и в PR агентствах могут существенно отличаться по функционалу от многопрофильных коммуникационных агентств.

Для повышения валидности исследования в изначальных расчетах отдельно проводится анализ уровня заработных плат PR агентств, отдельно – членов АКАР, оказывающих разные виды услуг, и членов АКОС. Разделение проводится для того, чтобы была возможность сравнить рынки, не смешивая предложения качественно разных компаний.

**По итогам исследования оказалось, что результаты не сильно различаются. В связи с этим совместной рабочей группой АКАР и АКОС было принято решение данные объединить.**

# Методология исследования

**Должности, принятые к анализу, параметры их отбора и структурирования :**

- Наиболее часто встречающиеся в агентствах
- Деление всех должностей по грейдам (уровень АКАР) в зависимости от:
  - 1) уровня его ответственности и полномочий;
  - 2) сложности работы, требований к квалификации.

**Предоставление данных происходило по фиксированной оплате  
(оклад + гарантированный ежемесячный бонус):**

- Данные по окладу предоставлялись на 1 августа 2014 года
- Для анализа предоставлялись данные из расчета 40 часовой рабочей недели
- Под гарантированным ежемесячным бонусом понимается постоянная выплата, которая не зависит от выполнения KPIs, и является практически неотъемлемой частью оклада

**Минимальное для расчета количество человек по каждой позиции:** 5 (в 2014 году рабочей группой исследования было принято решение оставить среднее значение заработной платы по позициям набравшим и менее 5 человек).

**Единица измерения:** Гросс, рубли

**Округление данных:** тысячи

# Методология исследования

Данные по зарплатам представлены в следующем виде:

- Средняя зарплата
- Вилка наиболее часто встречающихся зарплат
- Нижний дециль
- Нижний квартиль
- Медиана
- Верхний квартиль
- Верхний дециль
- Средний квартальный бонус по KPI
- Средний полугодовой бонус по KPI
- Средний годовой бонус по KPI

# Методология исследования

- ❖ **Среднее** – среднее арифметическое (сумма зарплат всех сотрудников на определенной должности, по которым были представлены данные, поделенная на количество таких сотрудников). Среднее само по себе не идеальный критерий оценки, так как сильно подвержено влиянию максимумов и минимумов. Однако при использовании вместе с медианой служит контрольным параметром для понимания равномерности распределения значений зарплат по каждой должности на рынке.
- ❖ **Вилка зарплат** – диапазон, в который попадает подавляющее большинство всех представленных значений зарплат на рекламном рынке, т.е. это наиболее плотный диапазон заработных плат (более 60%).
- ❖ **Нижний дециль (D1)** – это значение, которое делит ранжированную выборку на две части: 10% «нижних» единиц ряда имеют значение зарплат не больше, чем нижний дециль, а «верхние» 90% - значения зарплат не меньше, чем нижний дециль.
- ❖ **Нижний квартиль (Q1)** - это граница, выше которой расположено 75% практики в области заработной платы, а ниже – остальные 25%.
- ❖ **Медиана (M)** - это значение, которая делит рынок на две равные группы; 50% платят больше, а 50% - меньше данной суммы. Для целей обзора медиана отражает среднюю «стоимость» работника на рынке труда.
- ❖ **Верхний квартиль (Q3)** - это граница, выше которой расположено 25% практики в области заработной платы, а ниже – остальные 75%.
- ❖ **Верхний дециль (D9)** - граница, выше которой располагаются верхние 10% практики в области заработной платы: 90% специалистов получают заработную плату ниже этого уровня, в то время как лишь 10% получают больше

# Матрица должностей\*

АКАР Уровень (грейды)	Client Service Job Family: CS	Mass Media Job Family: MM	Social Media Job Family: SM	АКАР Уровень (грейды)
20				20
19				19
18	Associate director/ Head of practice**	Media Director		18
17	Group Account Director			17
16	Account Director		Account Director	16
15	Senior Account Manager		Strategic Manager	15
14	Account Manager	Senior Copywriter/ Copywriter**	Account Manager	14
13	Junior Account Manager / Senior Account Executive**	Junior Copywriter Media Manager	Senior Account Executive/ Account Executive**	13
12	Account Executive			12
11	Assistant			

\* Должностной функционал (см. приложение 3) сотрудников агентств членов АКАР и АКОС совпадает

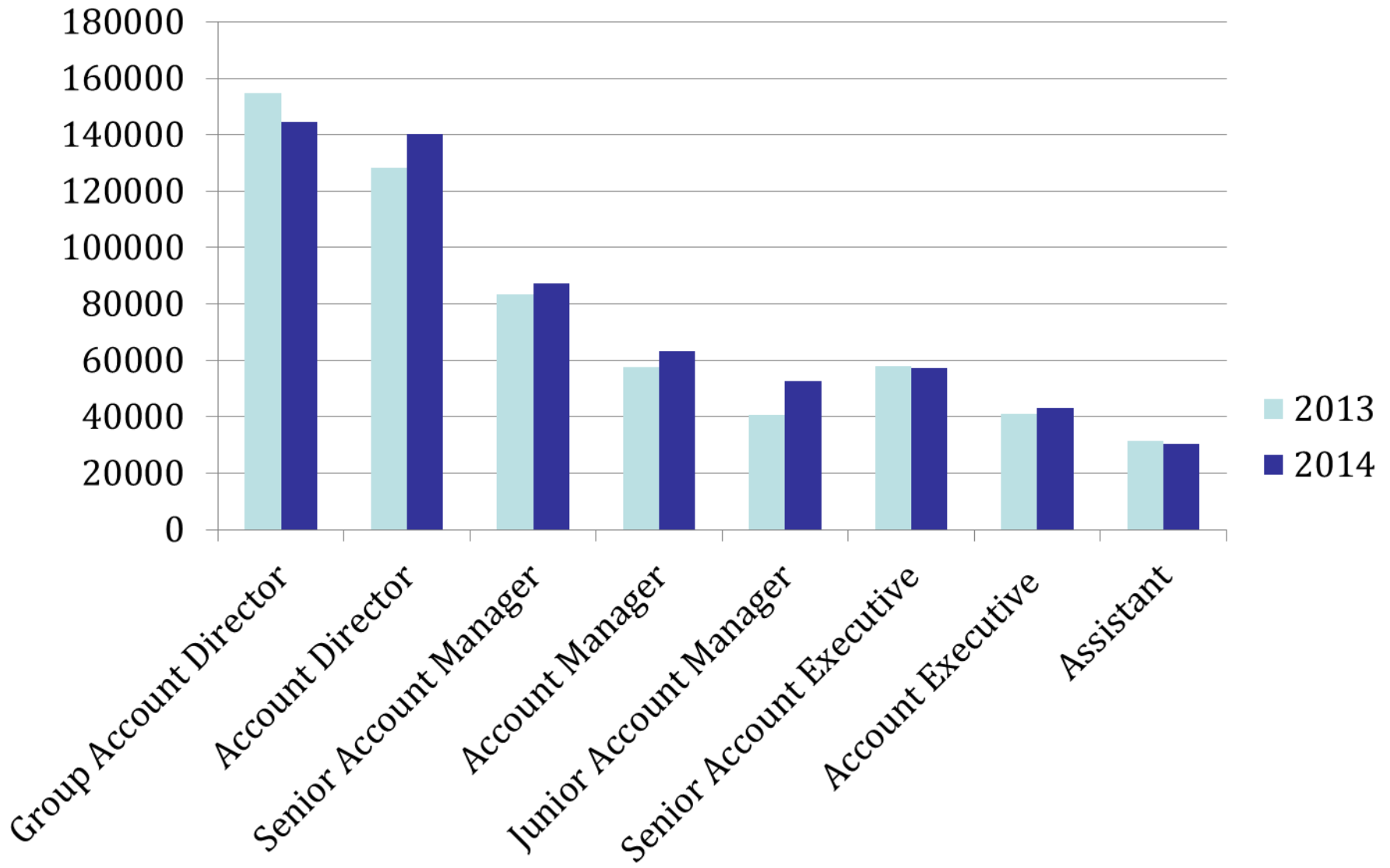
\*\*при заполнении данных позиций необходимо уточнять должность сотрудника



**Сравнительный анализ  
данных\* по заработным  
платам  
2013 и 2014 года**

\*Данные представлены в Гросс, рубли, до налогообложения

# График сравнения 2013 года и 2014 года



# Сравнительный анализ данных 2013 года и 2014 года

Группы работ	Должность	АКАР** уровень	Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9	Кол-во участников	Кол-во компаний
--------------	-----------	----------------	------------------	--	----	----	---	----	----	-------------------	-----------------

## 2013 год

CS	Group Account Director	18	154 679	Нельзя выделить*	122 000	130 000	170 000	170 000	178 167	13	5
CS	Account Director	17	128 313	120 000 - 130 000	104 597	120 000	132 883	137 883	150 883	9	6

## 2014 год

CS	Group Account Director	17	144 359	Нельзя выделить*	102 700	118 750	149 000	164 870	181 000	20	10
CS	Account Director	16	140 084	130 000 - 155 000	109 900	126 250	141 839	153 966	170 000	30	10

\*Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

\*\*Уровень АКАР для одинаковых должностей в 2013 г. и 2014 г. различается, так как в 2014 году в матрицу внесли изменения

# Сравнительный анализ данных 2013 года и 2014 года

Группы работ	Должность	АКАР** уровень	Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9	Кол-во участников	Кол-во компаний
--------------	-----------	----------------	------------------	--	----	----	---	----	----	-------------------	-----------------

## 2013 год

CS	Senior Account Manager	16	83 428	80 000 - 90 000	65 000	75 000	80 000	89 125	96 333	15	4
CS	Account Manager	15	57 724	50 000 - 68 000	40 000	50 000	58 995	62 990	71 495	36	5

## 2014 год

CS	Senior Account Manager	15	87 342	80 000 - 103 000	70 000	80 000	90 000	100 000	103 000	74	19
CS	Account Manager	14	63 070	55 000 - 70 000	51 552	57 000	60 000	70 000	75 000	80	20

\*Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

\*\*Уровень АКАР для одинаковых должностей в 2013 г. и 2014 г. различается, так как в 2014 году в матрицу внесли изменения

# Сравнительный анализ данных 2013 года и 2014 года

Группы работ	Должность	АКАР** уровень	Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9	Кол-во участников	Кол-во компаний
--------------	-----------	-------------------	------------------	--	----	----	---	----	----	-------------------	-----------------

## 2013 год

CS	Junior Account Manager	14	40 689	Нельзя выделить*	25 000	30 000	35 000	54 286	55 500	7	2
CS	Senior Account Executive	13	58 103	47 000 - 60 000	47 470	47 470	49 970	56 853	79 000	8	4

## 2014 год

CS	Junior Account Manager	13	52 618	Нельзя выделить*	34 000	39 000	57 567	65 000	67 800	9	7
CS	Senior Account Executive	13	57 137	Нельзя выделить*	44 760	47 500	55 000	66 092	74 713	27	8

\*Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

\*\*Уровень АКАР для одинаковых должностей в 2013 г. и 2014 г. различается, так как в 2014 году в матрицу внесли изменения

# Сравнительный анализ данных 2013 года и 2014 года

Группы работ	Должность	АКАР** уровень	Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9	Кол-во участников	Кол-во компаний
--------------	-----------	----------------	------------------	--	----	----	---	----	----	-------------------	-----------------

## 2013 год

CS	Account Executive	12	40 914	32 000 - 38 000	32 210	35 000	37 210	42 210	57 000	24	4
CS	Assistant	12	31 341	26 000 - 34 000	26 950	27 475	31 950	33 500	36 950	11	4

## 2014 год

CS	Account Executive	12	42 998	35 000 - 46 000	35 000	39 000	42 000	45 977	51 724	55	11
CS	Assistant	11	30 318	Нельзя выделить*	25 000	25 000	28 736	34 483	35 000	32	11

\*Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

\*\*Уровень АКАР для одинаковых должностей в 2013 г. и 2014 г. различается, так как в 2014 году в матрицу внесли изменения

# Выводы

Сравнение зарплат в 2014 году по сравнению с 2013 годом показывает тренд на увеличение размера зарплат в среднем на 5-8%.

Однозначный рост показывают данные по самым популярным должностям, а на промежуточных позициях наблюдается, наоборот, даже уменьшение размера зарплаты.

Таким образом, можно говорить о выравнивании зарплат и выделении меньшего количества ступеней для сотрудников по уровню зарплаты, чем в 2013 году.

Статистически значимо выросли зарплаты для сотрудников на самых популярных должностях:

- account director, рост на 12000 рублей, 8%
- account manager, рост на 5000 рублей, 8%
- account executive, рост на 2000 рублей, 5%

## **Выводы**

Уменьшается разница между средними и вилками на позициях соседних уровней.

В то же время увеличивается вилка внутри каждой отдельной позиции с, в среднем, 16% разброса в 2013 до 23% разброса. Получается, что сотрудники на разных должностях в 2014 году могут чаще получать одинаковую зарплату. При этом сотрудники в одной должности в 2014 году по сравнению с 2013 могут чаще получать разную зарплату.

Эти данные подтверждают предположение о независимых друг от друга изменениях в должностях и уровне заработной платы сотрудников, происходивших в компаниях с 2013 по 2014 год.

В целом, можно сказать, что зарплаты выросли пропорционально и равномерно. Нет отдельных, выдающихся скачков ни на нижних уровнях, ни на верхних.



## Выводы

С учетом того, что инфляция за период исследования, по официальным данным Росстата, составила 6,5%, а за 2014 год — на 7% (на текущий период), то можно говорить о негативной корректировке заработных плат в ряде агентств.

Если принять во внимание, что согласно рейтингу РИА Рейтинг (подразделение РИА Новости, а сегодня МИА Россия Сегодня), это означает, что эффективность персонала и производительность труда при этом выросла, так как обороты большинства игроков рынка за тот же период времени выросли на 10-40%.

Представленная аналитика показывает, что ряд агентств совершенно точно оптимизировали затраты на персонал, перераспределив ответственность и зоны компетенций внутри команд, чтобы поощрять наиболее производительных.

В этом году, с учетом введенных санкций и волатильности курса, можно говорить о дальнейшей негативной корректировке и ужесточении конкуренции на рынке за сильный персонал между агентствами.

## **Анализ данных и выводы**

Анализ данных проведен рабочей группой АКОС по оценке заработных плат ([подробнее](#)).

Руководитель рабочей группы Игорь Райхлин, управляющий партнер «Райхлин и Партнеры».

### **Участники рабочей группы:**

- Игорь Райхлин, управляющий партнер «Райхлин и Партнеры»,
- Татьяна Тангишева, HR-директор SPN Communications,
- Ася Соскова, директор по организационному развитию, Ketchum Maslov,
- Инна Алексеева, генеральный директор PR Partner.

Ассоциация компаний-консультантов в области связей с общественностью (АКОС) была создана 16 марта 1999 года и объединила наиболее авторитетные коммуникационные агентства России. АКОС — российское подразделение Международной ассоциации консультантов в области связей с общественностью (ИССО). Все члены ИССО, включая агентства-члены АКОС, следуют этическим нормам, принятым в Ассоциации ([www.akospr.ru](http://www.akospr.ru)).

**Приложение №1**  
**Данные по заработным платам**  
**сотрудников, 2014 год**

Группы работ	Уровень АКАР	Должность		количество		Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9
				во участниках	компаний							
CS	18	<b>Associate Director</b>	Среднемесячный оклад	16	7	191 563	170 000 - 180 000	171 000	172 000	190 000	200 000	207 000
			Годовая премия по KPI	7	3	615 000		-	-	437 000	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	16	7	2 733 938	2 210 000 - 2 691 000	2 305 000	2 400 000	2 409 000	3 080 750	3 404 000
CS	18	<b>Head of practice</b>	Среднемесячный оклад	15	8	164 600		97 000	105 000	150 000	209 750	280 000
			Годовая премия по KPI	5	3	1 654 480		-	-	1 212 400	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	15	8	2 636 027		1 406 400	1 766 000	2 304 000	3 365 000	3 900 000
CS	17	<b>Group Account Director</b>	Среднемесячный оклад	20	10	144 359	нельзя выделить*	102 700	118 750	149 000	164 870	181 000
			Полугодовая премия по KPI	2	2	120 000		-	-	-	-	-
			Годовая премия по KPI	2	2	117 471		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	20	10	1 890 168	нельзя выделить*	1 430 700	1 597 500	1 866 000	2 237 063	2 353 000
CS	16	<b>Account Director</b>	Среднемесячный оклад	30	10	140 084	130 000 - 155 000	109 900	126 250	141 839	153 966	170 000
			Годовая премия по KPI	8	4	168 741		-	-	70 115	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	30	10	140 084	1 560 000 - 2 100 000	1 429 200	1 593 000	1 860 000	1 976 378	2 204 600
CS	15	<b>Senior Account Manager</b>	Среднемесячный оклад	74	19	87 342	80 000 - 103 000	70 000	80 000	90 000	100 000	103 000
			Квартальная премия по KPI	6	3	47 300		-	-	-	-	-
			Полугодовая премия по KPI	3	2	46 667		-	-	-	-	-
			Годовая премия по KPI	6	4	239 748		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	74	19	1 152 516	950 000 - 1 300 000	960 000	966 000	1 133 000	1 300 000	1 443 000

\* Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

Группы работ	Уровень АКАР	Должность		количество		Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9
				во участниках	компаний							
CS	14	<b>Account Manager</b>	Среднемесячный оклад	80	20	63 070	55 000 - 70 000	51 552	57 000	60 000	70 000	75 000
			Полугодовая премия по KPI	2	2	35 500		-	-	-	-	-
			Годовая премия по KPI	10	3	219 400		-	-	157 500	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	80	20	806 883	660 000 - 900 000	344 832	506 300	697 032	1 337 500	2 236 202
CS	13	<b>Junior Account Manager</b>	Среднемесячный оклад	9	7	52618	нельзя выделить*	34 000	39 000	57 567	65 000	67 800
			Квартальная премия по KPI	3	2	29 333		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	9	7	679 651	нельзя выделить*	458 400	672 412	900 000	960 000	1 318 831
CS	13	<b>Senior Account Executive</b>	Среднемесячный оклад	27	8	57137	нельзя выделить*	44 760	47 500	55 000	66 092	74 713
			Годовая премия по KPI	3	2	13 180		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	27	8	710 473	нельзя выделить*	575 000	600 000	690 857	862 069	896 557
CS	12	<b>Account Executive</b>	Среднемесячный оклад	55	11	42998	35 000 - 46 000	35 000	39 000	42 000	45 977	51 724
			Годовая премия по KPI	6	2	146 674		-	-	96 000	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	55	11	536 657	480 000 - 666 000	420 000	480 000	540 000	596 550	663 999
CS	11	<b>Assistant</b>	Среднемесячный оклад	32	11	30318	нельзя выделить*	25 000	25 000	28 736	34 483	35 000
			Годовой доход с учетом бонусов	31	11	370 359	нельзя выделить*	300 000	300 000	344 832	420 000	450 900
MM	18	<b>Media Director</b>	Среднемесячный оклад	3	3	140000		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	3	3	1 770 000		-	-	-	-	-

\* Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

Группы работ	Уровень АКАР	Должность		количество участников	количество компаний	Среднее значение	Наиболее часто встречающаяся вилка зарплат	D1	Q1	M	Q3	D9
MM	14	<b>Copywriter</b>	Среднемесячный оклад	11	6	41692	38 000 – 45 000	38 620	40 000	40 000	42 914	45 000
			Годовой доход с учетом бонусов	11	6	512 026	480 000 – 540 000	480 000	480 000	509 920	530 000	540 000
MM	13	<b>Media Manager</b>	Среднемесячный оклад	9	6	47856	Нельзя выделить*	33 800	35 000	45 000	50 000	62 179
			Годовой доход с учетом бонусов	9	6	587 901	Нельзя выделить*	405 600	420 000	565 000	600 000	787 530
SM	16	<b>Account Director</b>	Среднемесячный оклад	5	4	110754	Нельзя выделить*	95 860	100 000	106 609	110 000	130 437
			Годовой доход с учетом бонусов	5	4	1 422 423	Нельзя выделить*	1 224 480	1 261 200	1 382 756	1 390 000	1 682 894
SM	15	<b>Strategic Manager</b>	Среднемесячный оклад	3	2	73333		-	-	-	-	-
			Годовой доход с учетом бонусов	2	2	955 000		-	-	-	-	-
SM	14	<b>Account Manager</b>	Среднемесячный оклад	12	5	56676	46 000 – 60 000	44 873	51 723	55 603	60 000	74 138
			Годовой доход с учетом бонусов	12	5	765 516	Нельзя выделить*	563 620	660 676	718 092	958 621	990 898

\* Нельзя выделить, т.к. нет плотного диапазона заработных плат (более 60%)

**Приложение №2**  
**Данные по компенсационному**  
**пакету сотрудников 2014 год**

Компенсационный пакет		ДМС сотруднику	ДМС семье сотрудника	Увеличенная продолжительность отпуска	Day off* (пожалуйста, укажите количество дней в ячейке напротив должности)	ДСЖ	Оплата мобильной связи	Оплата питания (частичная)	Снеки для сотрудников (фрукты, бутерброды, печенье)	Оплата фитнес-клуба	Выплата дополнительных ДС сотрудникам по случаю летних детских каникул
Client Service											
Associate director/ Head of practice	18	5	1	5	12 дней-1, 10 дней-2, 3дня-3, 5 дней-2		9	1	6	40%	
Group Account Director	17	6	1	5	12 дней-1, 10 дней-1, 3дня-3, 4 дня-1, 5 дней -1		7	1	5	1, 40%	1
Account Director	16	6	1	4	12 дней -1, 10 дней-1, 7 дней- 1, 3дня-3, 4 дня-1, 5 дней-1		8		5	1, 40 %	1
Senior Account Manager	15	5	1	3	12 дней -1, 10 дней-1, 7 дней- 1, 5 дней-2, 4 дня-1, 3 дня- 3		3	1	7	40%	1
Account Manager	14	6	1	2	10 дней-2, 5 дней -2, 3 дня -2, 2 дня -1		5	1	8	40%	1
Junior Account Manager / Senior Account Executive	13	4		1	10 дней -1. 5 дней -2, 3 дня -2, 2 дня -1		2		8	40%	1
Account Executive	12	4	1	2	12 дней -2, 10 дней - 2, 3 дня -2, 5 дней-1		4		5	40%	1
Assistant	11	5	1	2	10 дней - 2, 3 дня-3, 5 дней-1		4	1	6	40%	1
Mass Media											
Media Director	18	3			3 дня- 1, 2 дня -1		5		3	1	
Senior Copywriter/ Copywriter	14	2			3 дня- 1, 2 дня -1, 5 дней -1		3		3	40%	
Junior Copywriter	13	1			3 дня- 1		2		2		
Media Manager	13	1			3 дня- 1		2		2		
Social Media											
Account Director	16	3			4 дня -1,3 дня- 1		4		4		
Strategic Manager	15	3			3 дня- 2, 2 дня -1		4		3	1	
					7 -1, 1, 2, 2, 2, 2						



Компенсационный пакет		Предоставление в пользование ноутбука	Оплата транспортных расходов (в командировках и на проектах)	Предоставление в пользование машины	Корпоративный транспорт (метро к месту работы)	Аренда автомобиля сотруднику	Оплата обучения сотрудника в России	Оплата стажировки сотрудника за рубежом	Оплата долгосрочной образовательной программы	Корпоративная онлайн библиотека	Беспроцентные ссуды сотруднику
В каждой клеточке указано кол-во компаний, включающих в свой комп. пакет данную опцию. Всего предоставили данные 16 компаний.											
Client Service											
Associate director/ Head of practice	18	10	11	4	1	10	5	2	3	5	5
Group Account Director	17	9	11	1	1	5	5	3	1	4	5
Account Director	16	7	10		1	3	3	5	1	4	4
Senior Account Manager	15	9	12		1	2	5	3	2	4	4
Account Manager	14	8	11		1	4	4	2	1	3	6
Junior Account Manager / Senior Account Executive	13	5	8		1	2	3	3	1	2	4
Account Executive	12	5	8		1	2	1	2	1	3	3
Assistant	11	4	7		1	2	1	2	1	2	4
Mass Media											
Media Director	18	4	4		1	1	1				3
Senior Copywriter/ Copywriter	14	2	4		1	1	2			1	2
Junior Copywriter	13	1	2		1						2
Media Manager	13	1	3		1		1			1	2
Social Media											
Account Director	16	3	4		1	1	2		1	1	3
Strategic Manager	15	5	5		1	2	3				3
Account Manager	14	5	7		1	1	3	1			4
Senior Account Executive/ Account Executive	13	3	5		1		2				3

Компенсационный пакет		Аренда жилья	Помощь в релокации	Подарки на день рождения / свадьбу/ рождение детей	Награда за длительный срок службы	Материальная помощь в случае гибели родственников	У нас есть еще оплата представительских расходов (рестораны, кафе)
Должность	Уровень	<b>В каждой клетке указано кол-во компаний, включающих в свой комп. пакет данную опцию. Всего предоставили данные 16 компаний.</b>					
Client Service							
Associate director/ Head of practice	18			15	5	11	1
Group Account Director	17			13	6	11	
Account Director	16			11	6	10	1
Senior Account Manager	15			15	7	11	
Account Manager	14			17	6	12	
Junior Account Manager / Senior Account Executive	13			10	7	9	
Account Executive	12			11	5	9	
Assistant	11			10	5	9	
Mass Media							
Media Director	18			5	3	6	
Senior Copywriter/ Copywriter	14			7	3	7	
Junior Copywriter	13			4	2	5	
Media Manager	13			5	2	6	
Social Media							
Account Director	16			6	2	7	
Strategic Manager	15			6	3	6	
Account Manager	14			8	5	7	
Senior Account Executive/ Account Executive	13			7	12	6	

**Приложение №3**  
**Должностной функционал**  
**сотрудников, направление PR**

# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## **Associate Director / Head of practice (Руководитель практики/ Руководитель направления)**

1. Занимается стратегическим руководством и развитием какого-либо направления (или нескольких направлений) бизнеса (FMCG, IT, Lifestyle и т.д.) в агентстве
2. Принимает активное участие в развитии бизнеса, привлечении новых клиентов
3. Выступает в роли стратегического консультанта для ключевых клиентов своего направления
4. Организует эффективную работу нескольких рабочих групп в рамках своего направления
5. Подключается к урегулированию кризисных ситуаций с Клиентами
6. Отвечает за прибыльность своего направления

# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## **Group Account Director** (Руководитель практики/ Руководитель направления)

1. Занимается стратегическим руководством нескольких групп
2. Организация эффективной работы нескольких групп менеджеров
3. Осуществление стратегического руководства проектами нескольких групп (планирование, контроль исполнения, взаимодействие с клиентами)
4. Отвечает за прибыльность Клиентов своего направления
5. Контроль своевременности выставления счетов, контроль сроков оплаты счетов

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## **Group Account Director** (Руководитель практики/ Руководитель направления)

1. Занимается стратегическим руководством нескольких групп
2. Организация эффективной работы нескольких групп менеджеров
3. Осуществление стратегического руководства проектами нескольких групп (планирование, контроль исполнения, взаимодействие с клиентами)
4. Отвечает за прибыльность Клиентов своего направления
5. Контроль своевременности выставления счетов, контроль сроков оплаты счетов

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## **Account Director** (Директор по работе с клиентами)

- 1.1. Организация эффективной работы группы менеджеров (Senior Account Manager, Account Manager и т.д.)
- 2.2. Осуществление стратегического руководства проектами группы (планирование, контроль исполнения, взаимодействие с клиентом)
- 3.3. Осуществление всестороннего развития вверенных группе клиентов и несение ответственности за конечное решение сложных вопросов с клиентами
- 4.4. Осуществление согласования с клиентом группы стратегии PR кампании
- 5.5. Отвечает за прибыльность Клиентов группы, за рост дохода по Клиентам группы, за увеличение количества клиентов в группе
- 6.6. Проверка своевременности выставления счетов, контроль сроков оплаты счетов

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## Senior Account Manager (Старший менеджер по работе с клиентами)

1. Подготовка, написание и презентация предложений
2. Контролирует работу группы account manager и executive
3. Может решать сложные вопросы. Осуществление всестороннего развития вверенных группе клиентов
4. Ведение нескольких клиентов в зависимости от массовости проектов. Развитие тесных и продуктивных отношений с Клиентами. Отвечает за разработку и защиту предложений перед Клиентами
5. Проверка своевременности выставления счетов, контроль сроков оплаты счетов
6. Участвует в формировании финансовых показателей

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*



# ГРУППА РАБОТ: CLIENT SERVICE (CS)

## Account Manager (Менеджер по работе с клиентами)

1. Участие в подготовке предложений для Клиентов
  2. Осуществление полного ведения нескольких клиентов, в зависимости от массовости проектов, развитие тесных и продуктивных отношений с Клиентами
  3. Копирайтинг
  4. Взаимодействие со СМИ (федеральные и "сложные" издания)
  5. Ведение регулярной отчетности перед Клиентом
  6. Координация и контроль качества работ по проектам внутри Агентства на ежедневной основе; отвечает за построение продуктивных рабочих отношений с внешними партнерами Агентства
  7. Проверка своевременности выставления счетов, контроль сроков оплаты счетов
- Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

## Senior Account Executive (Ведущий координатор проектов)

1. Принимает участие в осуществлении и координации работы по проектам
  2. Осуществление коммуникации с клиентом в рамках части проектов на ежедневной основе
  3. Копирайтинг
  4. Взаимодействие со СМИ
  5. Помощь в подготовке отчётности для клиента
- Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: Mass Media (ММ)

## Media Director (Медиа директор)

1. Контроль работы и консультирование медиа-менеджеров и медиа-коннекторов по проектам
2. Составление медиа-стратегий
3. Разработка сложных инфо-поводов, мероприятий, активностей,
4. Контроль за реализацией сложных задач

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

## Senior Copywriter / Copywriter (Старший копирайтер/Копирайтер)

**(Разница в опыте (квалификации) сотрудника, а также зависит от уровня сложности проектов)**

1. В соответствии с креативным брифом создание слоганов, названий, написание сценариев для интерактивной рекламы направленные на целевую аудиторию
2. Разработка контент (содержание) рекламы, рекламных текстов (в т.ч. на иностранном языке)

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

## Junior Copywriter

1. Участие в создании слоганов, названий, написании сценариев для интерактивной рекламы направленные на целевую аудиторию в соответствии с креативным брифом;
2. Участие в разработке контента (содержания) рекламы, рекламных текстов

# ГРУППА РАБОТ: Social Media (SM)

## Account Director

1. Организация эффективной работы отдела
2. Осуществление стратегического руководства проектами
3. Контроль за реализацией стратегии
4. Контроль за качеством контента и его корректировка

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

## Strategic Manager (Стратег интерактивных проектов)

1. Разработка детализации стратегии согласно поставленной задачи
2. Разработка механик активации и реализации стратегии
3. Контроль выполнения стратегии и корректировка деятельности исполняющих лиц
4. Контроль качества контента (в том числе визуального и вирусного) и корректировка
5. Разработка и проведение семинаров и тренингов для сотрудников компании в области digital-стратегии и SMM

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: Social Media (SM)

## Account Manager (Менеджер проекта, практика New Media)

1. Формирование и реализация концепции продвижения компании в социальных сетях
2. Анализ целевой аудитории компании, взаимодействие с целевой аудиторией в социальных сетях
3. Взаимодействие с клиентом
4. Согласование с клиентом всех документов по проекту
5. Доработка контент-плана, отчетов по проекту
6. Реализация SMM-проектов (оформление групп и страниц совместно с дизайнером, организация конкурсов в социальных сетях, администрирование, создание и размещение контента на основе коммерческой информации, управление деятельностью по раскрутке групп, формирование активного комьюнити, работа с приложениями, кросс-активности с партнёрскими группами, и т.д.)
7. Разработка и ведение проектов по таргетированной рекламе в социальных сетях
8. Анализ эффективности проектов, отчётность перед клиентом по проекту
9. Мониторинг активности в социальных сетях (управление статистикой сообщества, анализ вовлеченности аудитории)
10. Формирование, согласование и размещение информационных материалов
11. Анализ активности конкурентов в социальных сетях и опосредованное взаимодействие с конкурентами
12. Отслеживание и подавление негатива в адрес бренда
13. Сбор и анализ отзывов и претензий пользователей, ответы на запросы
14. Финансово-юридическое сопровождение проекта (составление смет, приложений к договорам, актов)

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*

# ГРУППА РАБОТ: Social Media (SM)

Senior Account Executive (Ведущий координатор проекта, практика New Media) /  
Account Executive

(разница в опыте (квалификации), зависит от сложности проектов)

1. Участие в разработке концепции Social Media стратегии и пр.
2. Участие в работе команды проекта
3. Взаимодействие с подрядчиками
4. Ведение отчетности (формирование списка ссылок, скриншотов и тп)
5. Участие в реализации SMM-проектов
6. Подготовка еженедельных/ежемесячных отчетов о проделанной работе
7. Ведение и модерирование сообществ в Social Media
8. Участие в подготовке предложений, презентаций
9. Организация спецпроектов (проведение конкурсов с релевантными сообществами, интернет-площадками, организация мероприятий на интернет-площадках)
10. Подготовка контент – плана
11. Проведение посевов, поиск релевантных сообществ
12. Корректировка план-графиков (тайминг) и бюджетов по проектам
13. Взаимодействие с другими отделами, брифование отделов, контроль сроков исполнения
14. Создание виртуалов, написание постов в блогах, форумах, социальных сетях, др. источниках
15. Документооборот по проекту

*Требование: Владение английским языком на свободном уровне (устным и письменным), включая профессиональную лексику*