

ARGUNOVA — українська агенція digital-маркетингу. Ми фокусуємось на просуванні складних послуг для бізнесу в сферах IT, виробництва, логістики та інших. До нас звертаються експерти та власники бізнесу, які створили сильний продукт та потребують зростання в digital. Вони, як і ми, прагнуть надавати відмінний сервіс.

7**років на ринку**

Ми отримали багато шрамів та досвіду. Але епідемія, війна та криза тільки посилили нашу жагу до розвитку агентства та бізнесів наших клієнтів.

250+**клієнтів**

З деякими клієнтами працюємо понад 3 роки — пишаємось цим і прагнемо бути не просто підрядником, а надійним та довгостроковим бізнес-партнером.

30+**ніш**

Ми не боїмося важких завдань. Просуваємо складні послуги на ринку B2B, працюємо із заводами, виробництвами та іншими нішами «із зірочкою».

8**країн світу**

Ми робимо цінне досяжним

Наша місія — робити цінні продукти помітними та досяжними на рівні України та світу, допомагати підприємцям та експертам отримувати більше прибутку. Це надає змогу створювати більше робочих місць, сприяти розвитку бізнесу та зростанню економіки країни.

Наша мета — давати високу цінність кожному клієнту, показувати результати та сервіс вище очікуваних. Ми прагнемо працювати з клієнтами роками, разом долати виклики та бути прикладом високого рівня українського сервісу.

РОЗДІЛЯЄМО ВАЖЛИВІ ЦІННОСТІ

● Ми робимо цінне досяжним

Кожен співробітник впливає на результат співпраці з кожним клієнтом. Ми ставимо конкретні цілі у цифрах та регулярно відстежуємо KPI, але завжди прагнемо зробити трохи більше, ніж очікує клієнт. Проявити турботу в дрібницях, надати корисні матеріали, відповісти трохи швидше, допомогти клієнту вирішити проблему.

● Чуємо клієнта

Не просто слухаємо, а саме чуємо та дбаємо. Ми пам'ятаємо, що саме клієнт створив продукт, а ми — помічники в його просуванні. Це не значить, що ми не проявляємо експертність та ініціативу. Це значить, що ми готові прислухатися до бачення клієнта, сприймати зворотній зв'язок та разом працювати в одній команді та задля однієї мети. Ми знаємо, що заробітну плату нам платить не керівник, а саме клієнт.

● Постійно розвиваємось

Ми безперервно посилюємо свої навички та отримуємо нові знання, щоб підвищувати якість послуг та сервісу. Маркетинг змінюється зі швидкістю світла, і якщо один із нас зупиняється, ми всією командою втрачаємо позиції. Якщо ти проходиш навчання, ти посилюєш всю команду. Ініціатива завжди заохочується.

Працюємо командно

Кожен співробітник чітко розуміє та сформулював свій кінцевий цінний продукт і працює над якістю своєї роботи, щоб досягти спільної мети. Якщо хтось відстає, ми допомагаємо та підтримуємо. Новеньким допомагаємо швидше адаптуватися. Пам'ятаємо, що результат усієї команди оцінюється за результатами найслабшого учасника.

Беремо відповідальність

Кожен співробітник відповідає за результат, терміни та якість своєї роботи. Самостійно вирішує питання у своїй компетенції, знаходить вихід із ситуації, не боїться проявляти ініціативу, помилятися та вчитися. Ми **МОЖЕМО** помилятися, але **ПОВИННІ** визнавати помилки та виправляти їх. Наша робота — це вирішення проблем, ми робимо це професійно і не боїмося викликів.

Маємо здоровий перфекціонізм

Ми розуміємо, як сильно маленькі деталі можуть вплинути на результат роботи всієї команди. Помилка у тексті, візуал, виконаний на швидку руку, затримка задачі — дрібниць не буває. Ціною маленької проблеми може стати втрата клієнта або репутація агенції. Робіть кожну свою задачу так, щоб ви могли нею пишатися.

Віримо у продукт, що просуваємо

Запорука ефективної роботи — взаємна довіра та віра у продукт. Саме тому є низка напрямів, з якими ми не готові працювати: астрологія та таро, медичні препарати без визнання та сертифікації, фінансові схеми, шлюбні агенції, ставки на спорт та інші. Також ми не працюємо з будь-якими компаніями, зареєстрованими в РФ.

«ЙДЕМО ВПЕРЕД, НЕЗВАЖАЮЧИ НІ НА ЩО»

З початку: історія агенції



Марія Аргунова,
засновниця та керівниця
агенції

2017

Реєстрація агенції в Харкові

Ідея заснування агенції прийшла ще в університетські роки. Я отримала вищу освіту маркетолога в інституті економіки та бізнесу, багато вчилася та цікавилася заснуванням своєї справи. В 2014 році я була змушена переїхати з Луганська до Харкова через воєнні дії. Саме тоді почалося нове життя, робота по 18 годин та перші кроки до відкриття своєї справи. Доречі, у компанії щаслива дата народження — 27.07.2017.



2019

Перший офіс та розширення команди

Я починала свій шлях з роботи копірайтером. Я любила писати зі шкільних років, мала освіту маркетолога (згодом і другу — в сфері медіакомунікацій) та цікавилася поведінкою людей — копірайтинг включав одразу все та потребував постійного розвитку. Коли роботи ставало все більше, я почала збирати команду.

Потім почав розвиватися напрям соціальних мереж, ми отримували від клієнтів запити та почали поглиблюватися в інші напрями просування, але контент-маркетинг — досі наша спеціалізація та окрема сила. В 2019 я відкрила перший офіс в старенькому приміщенні, де знизу було СТО, а на другому поверсі — робочі кабінети. А ще дуже пахло котлетами з їдальні!). Але то був чудовий час.



2020

Unit City та епідемія коронавірусу

Через рік зі старенького СТО ми переїхали до стильного нового офісу харківського Unit City. А ще за півроку почалася епідемія, ми знову розірвали контракт оренди та почали переналаштувати всі процеси. Так ми навчилися працювати дистанційно, ще не знаючи, як це згодом стане в пригоді.



2021

Зростання у кризу та офіс у центрі міста

Криза — найкращий час для зростання. Незважаючи на важкий період для бізнесу, ми продовжували розвиватись та зростати. Нас було вже шестеро у команді, ми орендували офіс у бізнес-центрі на площі Поезії з прекрасними краєвидами з десятого поверху. Багато навчалися, шукали нових спеціалістів у команду, посилювали навички та мали багато планів до 24.02.2022..

2022

Втрата всіх клієнтів, офісу, техніки, але продовження шляху

У лютому 2022 ми втратили майже всіх клієнтів та частину команди, яка евакуювалася або залишалася в бомбосховищах. Але ми продовжували працювати, як могли: частково, у дорогах, під звуки повітряних тривог, а інколи і під обстрілами. Наш офіс та техніку зруйнували, а команда роз'їхалася по всьому світу.

Ми мали дуже багато викликів, як і всі українці, які продовжували свою справу. До кінця 2022 ми змогли оптимізувати процеси та залучити більше клієнтів, ніж було в 2021. За 2022 рік ми вирости майже на 59% в обороті та на 78% в прибутку.

2023-2024

Структуризація, маркетинг цінностей, програми розвитку та ШІ

У 2023 році ми пішли в глибину і добре підвищили якість (не без помилок, куди ж без них). У цьому році ми продовжуємо будувати фундамент: прописуємо процеси, створюємо регламенти, інструкції, щоб не втрачати якість при масштабуванні, а нарощувати та виходити на наступний рівень.



Ми працюємо над оновленням програм розвитку для кожного напрямку та співробітника. У кожній програмі передбачено обов'язкове навчання ШІ та складання іспитів. ШІ впроваджуємо у всі процеси, тому зараз кожен наш спеціаліст вивчає, тестує та впроваджує нові інструменти у свою роботу. Також оновлюємо систему підвищення та мотивації.

Мене дуже надихають слова наших клієнтів: «Такого на українському ринку ще ніхто не робить, ніхто з наших конкурентів не випускає такий контент». Це стало для мене великим стимулом. І я хочу, щоб це було метою та цінністю нашої роботи та кожного співробітника: перевищувати очікування клієнтів і створювати те, що ще ніхто не робить. І головне — чути клієнта, розуміти, що саме йому потрібно. І намагатися зробити трошки більше.



ДОТРИМУЄМОСЯ КОДЕКСУ АГЕНЦІЇ

Робота — офіційна

Зі співробітниками ми підписуємо договір або працевлаштовуємо.

Стажування — оплачується

Зазвичай стажування та тестовий період — один місяць, але може змінюватись залежно від позиції та навичок стажера.

Графік — чіткий

Ми працюємо віддалено, але дотримуємося графіка роботи: понеділок-п'ятниця з 10:00 до 19:00 (є час перерви). Якщо співробітник затримується з якихось причин, обов'язково попереджає керівника.

Планування — самостійне

Кожен співробітник з першого дня стажування заповнює та щоденно веде персональну таблицю з планом задач. Якщо задач стає більше, ніж є можливість виконати впродовж робочого дня, відповідальність співробітника — звернутися до свого керівника та попросити виставити пріоритети. Ми не підтримуємо перевантаження та вигорання.

Підтримка — є

Ми відкриті один до одного та готові завжди допомогти і підтримати, коли це необхідно. Всередині команди ми спілкуємося на «ти», незважаючи на вік.

Чесність — важлива

Якщо щось не встигаєш, попереду. Якщо не знаєш, як зробити, попроси допомогу. Якщо зробив помилку, зізнайся та запропонуй, як її виправити. Помилитись може кожен, важливо бути чесними та ці помилки визнавати, виправляти та не повторювати.

Ініціативність — підтримуємо

Ми працюємо в одній команді і всі зацікавлені в розвитку агенції. Тож, ми дуже підтримуємо будь-які ідеї щодо розвитку агенції або проєктів клієнтів, навіть, якщо ці ідеї здаються вам недостатньо цінними. Будь ласка, не соромтесь ділитися, це дуже важливо!

ШУКАЄМО «СВОЇХ»

Головна наша цінність — це люди. Експерти. Особистості.

Ми прагнемо бути не просто підрядником, а бізнес-партнерами своїх клієнтів. За тим же принципом будемо відносини всередині команди: йдемо до спільних цілей з огляду на інтереси кожного.

Ми завжди у пошуку «своїх» людей, з якими будемо зростати, ставати ще сильніше та створювати разом круті продукти.

ARGUNOVA | DIGITAL MARKETING

Робимо цінне досяжним

[Instagram](#)

**ARGU
NOVA**