

Интервью с Анваром Менгласановым

Руководителем департамента по продвижению банковских
продуктов компании Workle

**Добрый день!
Представьтесь,
пожалуйста.**

Добрый, меня зовут
Менгласанов Анвар Ялмамбетович.



**Расскажите о себе и о своем бизнесе,
как Вы пришли в эту сферу?**

Я являюсь наемным сотрудником компании «WORKLE». Начинал строить карьеру в банковской сфере. Занимался тем, что курировал зарплатные компании, далее стал заниматься партнерскими проектами, продвижением банковской продукции через альтернативные каналы. Принял решение в этом направлении развиваться и трудоустроился в компанию «WORKLE». Сейчас занимаю позицию руководителя департамента по продвижению банковских продуктов.

Чем занимается Ваша компания?

Наша компания предоставляет официальное трудоустройство гражданам РФ, грубо говоря, это официальная работа в интернете. Существуют 4 направления: туризм, банковское дело, страхование и подбор персонала. В рамках этих направлений каждый может заниматься продвижением продуктов партнеров и получать комиссионные вознаграждения за тот или иной продукт.

Это сервис, позволяющий работать в ведущих профессиях через Интернет, получать образование и технологические решения для профессиональной работы онлайн, а также строить карьеру и получать доход.

**Что привело Вас к сотрудничеству
с «Альфа Партнерс»?**

Это сотрудничество существовало еще до моего появления в компании. Если брать именно логику, то «Альфа Банк» занимает большую долю на рынке и предоставляет качественные услуги, естественно, было бы странно, если бы мы не продвигали эти услуги через своих пользователей, вебов, агентов и т.д.

**Привлекаете ли Вы субподрядчиков при
работе с «Альфа Партнерс»?**

Нет, не привлекаем.

**Какие плюсы и минусы Вы видите
в работе с «Альфа Партнерс»?**

Сама по себе платформа очень удобная, минималистичная, но с точки зрения функционала все необходимое имеется, удобная система выгрузки отчетов, настройка СУБД и т.д. Все удобно, единственное, что расстраивает,— это раздел по потерянными



заявкам, который рассматривается, к сожалению... никогда. В остальном одни плюсы, образцовая, так сказать, площадка, нареканий нет никаких, кроме одного пункта, который я ранее озвучил.

А так, по кредиткам с длинным льготным периодом, с наполнением, в принципе, у вас конкурентов особых нет. Ваш продукт «100 дней» максимально сбалансирован и востребован на рынке, а остальные продукты с льготным периодом пока не внедрились все преимущества. Например, снятие наличности у вас топ фича, которая перекрывает кучу продуктов с похожей логикой.

По какому принципу Вы выбираете, с кем работать?

На это много факторов может повлиять: лояльность аудитории к этому продукту, сумма комиссионного вознаграждения, является ли продукт конкурентноспособным на рынке и т.д. Параметров бесконечное количество.

Как изменились Вы после появления «Альфа Партнерс» в Вашей жизни?

Что могу сказать, начал больше зарабатывать :) Это площадка, на которую хочется равняться, удобная в работе, есть понимание, куда расти.

Переманивали ли Вас рекламодатели?

Нет, нас не переманивали, у нас нет такого. У нас есть понятие делать акцент на тот или иной продукт. Например, если мы понимаем, что наш рекламодатель не особо рассматривает наши заявки на «потеряшки» по нашим агентам и долго выгружает отчеты, естественно, мы можем сместить акцент с одного продукта на другой и повысить вознаграждения по такому продукту в ущерб себе или, скажем, договориться с банком, что нам платят больше в период такой активности, и трафик уходит другому банку. При этом тот или иной продукт мы не отключаем никогда, потому что это было бы, скажем так, нехорошо с нашей стороны.

А где Вы ищите своих клиентов, заказчиков, инвесторов?

Разные источники — от интернета до, как вы ранее сказали, переманивания. Мы этим активно не занимаемся, но такие прецеденты тоже есть. Люди приходят к нам за качеством, мы это качество им даем. Они рассказывают это своим друзьям, их друзья к нам приходят. Сами понимаете, профессиональная тусовка всегда общается друг с другом.



В чем заключается главная экспертиза человека Вашего уровня?

Я не могу сказать, что я являюсь уникальной единицей.

Я отличаюсь тем, что усердно тружусь и смотрю на те или иные проблемы с такой стороны, что нахожу простое решение, которое можно внедрить уже завтра, и тем самым ускорить процесс достижения результата.

Сколько времени Вы посвящаете работе?

В среднем в неделю я работаю от 45 до 60 часов.

Вы так много работаете чтобы заработать больше денег?

Не то, чтоб заработать, для меня это не вопрос денег. Я всегда стремлюсь к максимальному результату, и я себя не ограничиваю. Есть люди, которые изучают тайм-менеджмент и скажут, что всегда можно укладываться и за 5, и за 6 часов, и за 8 часов, в зависимости от того, что нужно. Я себя не ограничиваю тем функционалом, который от меня требуется. Я всегда делаю больше, поскольку рано или поздно это покажет результаты. И не стоит делать работу, за которую тебе платят только сейчас.

Как окружающие воспринимают Вашу работу, успехи, перемены?

Не особо слежу за этим. А так, мои родные рады любому моему развитию. Я им просто говорю, что мне это интересно, я хочу этим заниматься. Они говорят, что это правильно и они меня поддержат. В принципе, лет с 14 я самостоятельный, как-то не особо советуюсь по тем или иным вещам, что мне делать.

Какие советы Вы можете дать новичкам в медиамаркетинге?

Совет один, простой — первое время не сдаваться. Большинство людей заканчивают свой путь после двух-трех неудач.

А за углом есть успех, до которого нужно просто прийти и все.

Ну, а дополнительно — учиться, учиться и еще раз учиться.

Это основных два момента.

Представьте, что завтра Вы начинаете бизнес с нуля, с ограниченным бюджетом, какую бизнес модель Вы бы выбрали при работе с «Альфа Партнерс» и первые шаги в ее развитии.

Интернет реклама через My Target.

