nobrief.

ДЛЯ КРУПНЫХ АГЕНТСТВ И СЕТЕЙ

Стандарт агентства — в каждом проекте, кто бы его ни вёл

NoBrief — общая рабочая шина агентства. Методики, знания и данные — в одном контуре: агенты собирают черновики по вашим цепочкам, числа считает код, решения принимают ваши люди. Новый сотрудник с первого дня работает так, как принято у вас.

104
агента в реестре

47
готовых цепочек работ

25
инструментов в каждой сделке

6
ролей с разным доступом

Смотреть презентацию

Обсудить пилот

ПРОБЛЕМА МАСШТАБА

Чем больше агентство, тем дороже разнобой

Четыре потери, которые растут вместе со штатом

1

Качество зависит от исполнителя

Один бриф у двух команд превращается в две разные стратегии с разными цифрами. Клиент сравнивает уже не агентства, а людей внутри одного агентства.

2

Опыт уходит вместе с людьми

Методика живёт в головах и папках. Новичок месяцами учится «как у нас принято», а уходящий сеньор уносит это с собой.

3

ИИ уже в работе — но у каждого свой

Сотрудники пишут брифы и стратегии в личных чатах: с данными клиентов, без правил агентства и без следа в его системах.

4

Сеньоры тонут в вычитке

Ведущие стратеги проверяют цифры и собирают слайды за младшими — вместо того чтобы думать о задаче клиента.

Наймом это не лечится: каждый новый человек добавляет ещё одну версию «как правильно».

КАК УСТРОЕНО

NoBrief — шина, через которую идёт вся работа агентства

Вводные заходят в одну систему, проходят по вашим цепочкам и выходят готовыми документами — с проверенными числами и решением ответственного

ЗАХОДИТ

- Бриф и материалы клиента
  PDF, PPTX, DOCX, XLSX
- Готовый медиаплан агентства
  Excel или CSV как есть
- Сайт клиента и поисковый спрос
- Рекламные кабинеты и аналитика
  Директ, VK Ads, Google Ads, Метрика, GA4, Wildberries, Ozon
- Ответы клиента по ссылке

→

РАБОТАЕТ

47 цепочек · 104 агента
методики агентства шагами

Расчёты
медиаплан, охват, частота, прогноз знания

Знания и память
кейсы агентства и прошлые сделки клиента

Редпроверка
числа сверяются со всеми вводными

Гейты и утверждения
решает человек с нужной ролью

→

ВЫХОДИТ

- Стратегия и медиаплан
- Презентации в брендбуке клиента
  PPTX и веб-версия
- Пакет и кабинет клиента
- Отчёты, мониторинг флайта, ведение клиента
- Сметы, КП и счета

Подключаются по ролям: Администратор · Партнёр · Продюсер · Стратег · New Business · Сотрудник

ПОДКЛЮЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ

Новый сотрудник — в работе с первого дня

Порядок работы зашит в платформу, а не в инструкцию, которую никто не читает

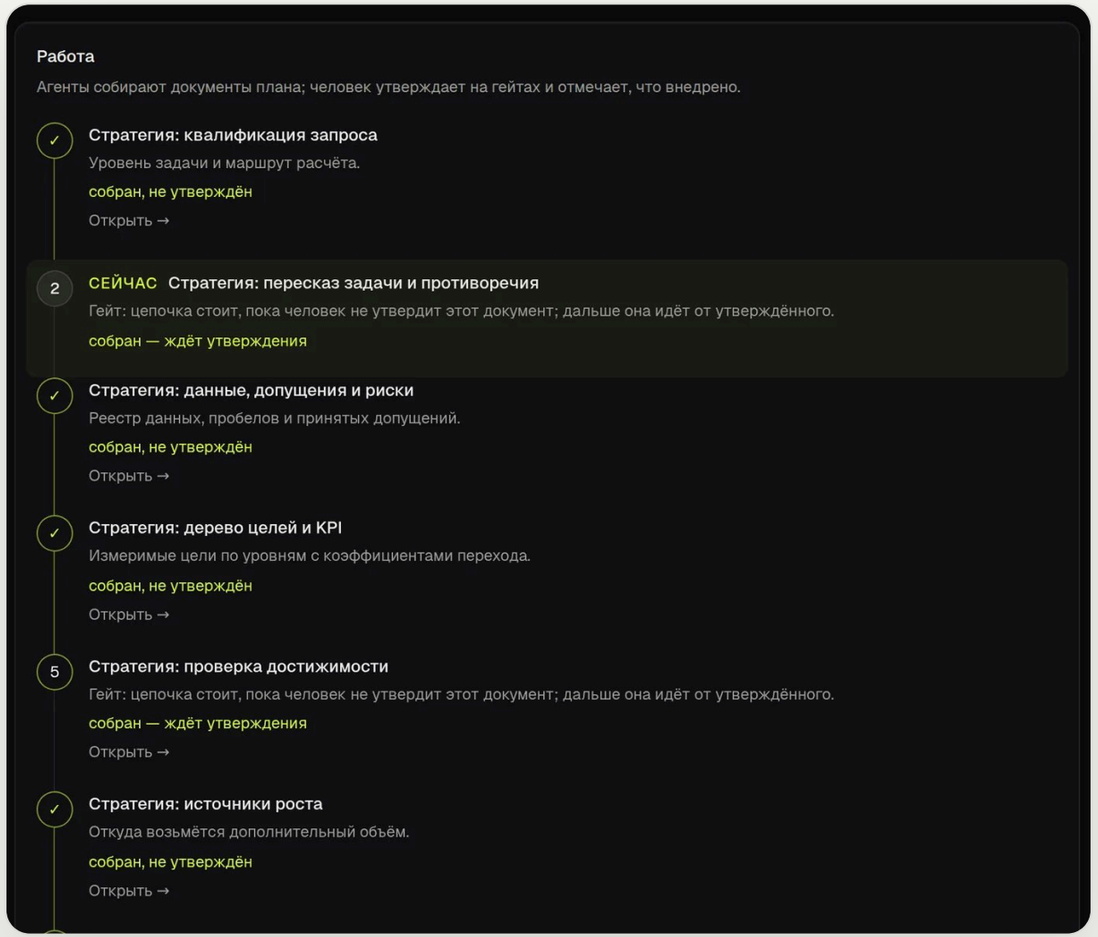
1 Вход — Приглашение с ролью или вход через SSO агентства

2 «Сегодня» — Экран показывает, что ждёт именно его решения; на старте — три шага под его роль

3 Цепочка — Сделка идёт по цепочке агентства: агенты собирают черновики по вашим формулировкам

4 Гейт — Цепочка ждёт, пока руководитель утвердит; вернуть документ можно только с причиной

5 Урок — Замечания редактора уходят в следующие сборки того же документа



Цепочка стратегии на демо-сделке: что собрано и где ждут решения человека

МЕТОДИКИ

Методика агентства — не в головах, а в цепочках

47 готовых цепочек на старт. Дальше — ваши формулировки, ваш маршрут, ваши цены



Ваши формулировки

Роль и разделы любого агента переписываются под агентство и проверяются на живой сделке. Не прижилось — сброс к исходным одной кнопкой.

Ваш маршрут

Конструктор цепочек: гейт держит только зависящую ветку, условие пускает шаг по данным, цикл повторяет его по сигналу — с обязательным лимитом.

Ваши цены и шаблон

Прайс закупки медиа агентства важнее справочника платформы. Мастер-шаблон PPTX агентства — для выгрузок презентаций.

ОПЫТ АГЕНТСТВА

Каждый проект делает следующий точнее

Опыт копится в системе, а не в почте ушедших сотрудников

Память клиента

Новая сделка клиента видит до 12 утверждённых документов его прошлых сделок и заметки карточки клиента. Стратегию не начинают с чистого листа.

База знаний агентства

Кейсы, брифы и презентации: ответы со ссылками на источник. Выигранные сделки пополняют базу сами — утверждёнными документами и КП.

Правила текста

Тон, глоссарий, обязательные и запрещённые формулировки, подтверждённые факты клиента. Шаблон сделки переносит их в новые проекты.

Замечания редактора

Двенадцать главных замечаний и причин возврата уходят в следующую сборку того же документа — с частотой, чтобы повторяющееся читалось как правило.

ДОВЕРИЕ К ЦИФРАМ

Числа считает код. Модель их объясняет.

Страх «ИИ всё выдумает» снят устройством платформы, а не обещанием

1 Расчёт

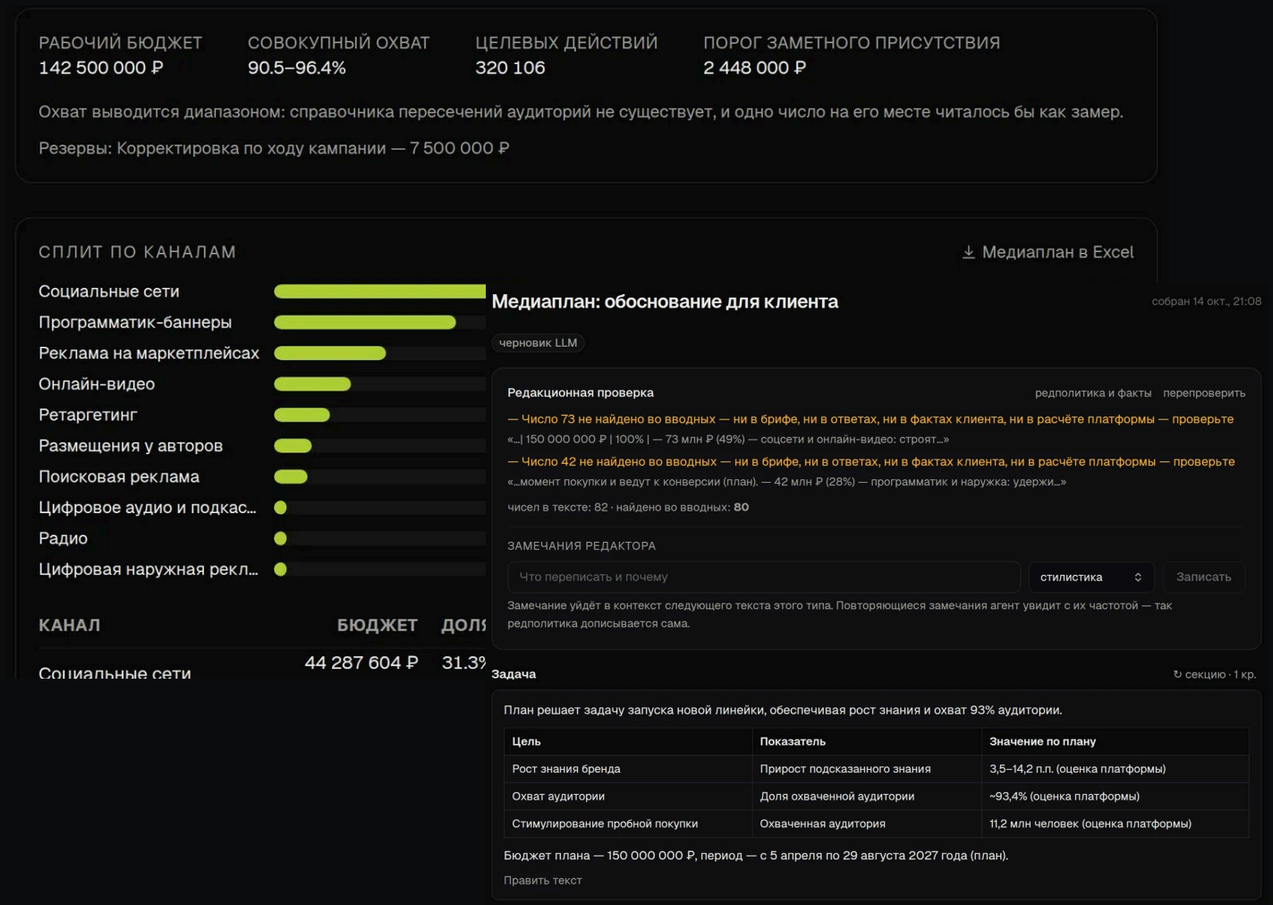
Медиаплан считается кодом: сплит по каналам, охват диапазоном, частота, календарь по неделям, прогноз знания с вердиктом по цели

2 Источник

У каждого числа — откуда оно: бриф с цитатой, расчёт или пометка «оценка платформы». Чего нет — так и написано

3 Проверка

Редпроверка сверяет числа документа со всеми вводными; раздел, написанный резервной моделью, помечен и пересобирается одной кнопкой



Демо-сделка (вымышленный бренд, цифры условные): расчёт медиаплана и редпроверка обоснования — 80 из 82 чисел найдены во вводных автоматически

СЦЕНАРИЙ 1 · МЕДИАСТРАТЕГИЯ

Медиастратегия из брифа — за один прогон

Цепочка «Стратегия: полный расчёт»: четырнадцать шагов, три гейта для решений человека

13
документов собрал прогон без остановок

39 мин
от брифа до итогового документа

3
гейта, где цепочка ждёт решения

01 Квалификация запроса	**02 Пересказ задачи и противоречия** ГЕЙТ	03 Данные, допущения и риски	04 Дерево целей и KPI	**05 Проверка достижимости** ГЕЙТ	06 Источники роста	07 Аудитории и география
08 Коммуникационные задачи	09 Медийный анализ категории	10 Медийные задачи и каналы	11 Сплит бюджета и календарь	**12 Проверка связности** ГЕЙТ	13 Итоговый документ	14 Презентация для клиента

Платформа NoBrief, демо-сделка (вымышленный бренд, цифры условные), 13 октября 2026. Прогон шёл без остановок на утверждение: документы ждут проверки людьми.

СЦЕНАРИЙ 2 · ЗАЩИТА ПЛАНА

Ваш медиаплан — защита перед клиентом в его брендбуке

Когда план уже собран в Excel и его нужно объяснить и отстоять

1. **Файл как есть** — Подытоги — не каналы, бюджет — без НДС, видно, как прочитана каждая колонка
2. **Сверка** — CPM против ориентиров: в пределах, выше или ниже — считает код
3. **Результат** — Охват и прогноз знания по плану — с пометкой «оценка платформы»
4. **Дек клиенту** — 10 слайдов в цветах, шрифтах и с логотипом клиента — PPTX и веб

5 минут

на 10 слайдов обоснования — прод, 14 октября 2026

Бюджет плана, без НДС	Период	Каналов	Показы
150 000 000 ₽	05.04.2027 — 29.08.2027 21 нед.	6 строк плана: 9	247 754 901 средний CPM 392 ₽

Охват по оценке платформы: **93,4% · 11 208 000 из 12 000 000 чел.** · частота 31,6

Прогноз знания бренда: **+3,5–14,2 п.п. → ≈38,4%** · Цель требует прироста 14 п.п. и попадает в диапазон прогноза 3,5–14,2 п.п., ближе к верхнему краю. Это значит «может получиться», а не «получится»: при осторожных параметрах кривой плана не хватает. Обещать цель клиенту на этих данных нельзя — нужны замеры Brand Lift или трекинг бренда, они сузят диапазон.

Кривые охвата справочника платформы, уровень C: это оценка, а не замер площадок. «Реклама на маркетплейсах» в охват не вошёл: в справочнике нет его кривой охвата. «Поисковая реклама» в охват не вошёл: в справочнике нет его кривой охвата. Показов в плане нет у каналов «Наружная реклама» — их показы оценены по CPM справочника.

Канал	Бюджет	Доля	Показы	CPM	Ориентир CPM
Социальные сети Telegram Ads, VK Реклама	37 000 000 ₽	24,7%	98 000 000	378	300–500 в пределах ориентира
Онлайн-видео Rutube, VK Видео	36 000 000 ₽	24%	79 166 666	455	350–550 в пределах ориентира
Программатик-баннеры Яндекс РСЯ, Hybrid	24 000 000 ₽	16%	70 588 235	340	180–320 выше ориентира
Реклама на маркетплейсах Ozon, Wildberries	21 000 000 ₽	14%	—	—	нет показов
Наружная реклама Москва и Санкт-Петербург	18 000 000 ₽	12%	—	—	нет показов

План агентства на демо-сделке: вымышленный бренд, цифры условные

СЦЕНАРИЙ 3 · НЕДОСТАЮЩИЕ ДАННЫЕ

Недостающее — у клиента, без переписки

Платформа видит, без чего не посчитать медиаплан, и спрашивает только об этом

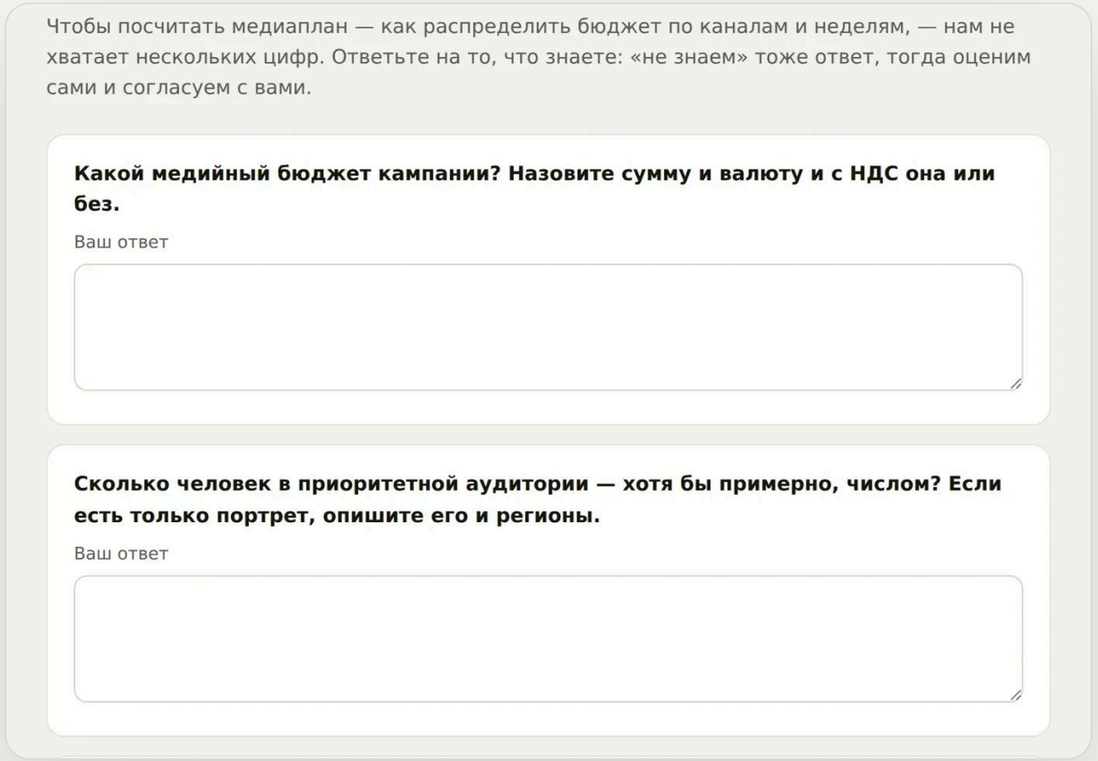
1 Вопросы — Только о недостающем: бюджет в валюте сделки, аудитория, сроки, география, цель

2 Ссылка — Клиент отвечает без входа; ответ приходит в ленту сделки и в уведомления

3 Поля — «Взять ответы клиента»: числа с цитатой ложатся в вводные — на проверку человеку

15 секунд

девять полей вводных из ответов клиента — прод, 14 октября 2026



Так клиент видит вопросы: без входа, на одной странице (демо-сделка)

КЛИЕНТСКИЙ КОНТУР

Клиент видит результат — под вашим брендом

Документы подписаны агентством; клиенту уходит только то, что утвердил человек

Пакет по ссылке

Утверждённые документы, расчёты и КП. Срок ссылки — 14, 30, 90 дней или бессрочно; отзыв в один клик; видно, когда пакет открывали.

Кабинет клиента

Статус пакета и брифа, последние отчёты, ход флайта, дашборд видимости бренда в ответах нейросетей и задачи «ждём от вас».

Согласование без переписки

Клиент утверждает каждый документ; изменения после утверждения помечаются, комментарии приходят команде.

Три языка документов

Русский, английский и арабский — с вёрсткой справа налево. Язык следует за рынком организации.

Себестоимость и маржа в пакет не попадают: в публичном ответе этих полей просто нет.

УПРАВЛЕНИЕ

Руководству — управление, а не догадки

Шесть ролей разводят права, а экраны руководителя считают отдачу по вашим нормам

Администратор	Люди, приглашения, SSO, журнал действий, закрытые клиенты
Партнёр	Итоги, расход ИИ, маржа и счета, агенты и цепочки, интеграции; утверждает
Продюсер	Сметы и счета, план работ сделки; утверждает
Стратег	Собирает и утверждает документы
New Business	Тендеры, импорт CRM, сметы и сборка документов — без утверждения
Сотрудник	Сделки, клиенты, знания, встречи; поручения и часы

Итоги

Часы, сэкономленные по вашим нормам на документ; доля побед; стоимость ИИ на утверждённый документ

Расход ИИ

По агентам, операциям и сделкам; цена каждого документа

Часы и загрузка

Бюджет часов с предупреждением на 90 %, эффективная ставка, загрузка команды

Карточка пилота

Часы команды на прошлом проекте против времени сборки на платформе

ДОСТУПЫ И ДАННЫЕ

Доступы и данные — под контролем агентства

То, что спросит ваша служба информационной безопасности, — по пунктам

Изоляция организаций

Каждый запрос к базе ограничен организацией — включая поиск по прямой ссылке. Проверяется тестом на каждой таблице.

Закрытые клиенты

Для конкурирующих брендов внутри агентства: клиент виден только своей команде, для остальных его просто нет.

Вход через SSO

OpenID Connect: Entra ID, ADFS, Keycloak. Вход по паролю для домена агентства можно отключить.

Журнал действий

Входы, роли, утверждения, клиентские ссылки и письма клиентам — с выгрузкой в CSV.

Ключи под замком

Ключи интеграций хранятся зашифрованными; кампании уходят в кабинеты выключенными — включает человек.

Своя юрисдикция

Отдельная установка под рынок: Россия или ОАЭ — данные организации живут в своей установке.

Честный список ограничений — в документе по безопасности: передадим его вашей службе ИБ до пилота.

ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ

Как заходим в крупное агентство

Сначала доказательство на вашем материале, потом настройка шины, потом масштаб

2–4 НЕДЕЛИ

Пилот

- Одна-две команды и ваш сданный проект или тендер
- Собираем его на платформе параллельно с командой
- Карточка пилота сравнивает часы команды со временем платформы

ПАРАЛЛЕЛЬНО

Настройка шины

- SSO, роли и закрытые клиенты
- Цепочки и формулировки агентов под ваши услуги
- Прайс закупки, мастер-шаблон PPTX, брендбуки ключевых клиентов
- Кейсы в базу знаний и нормы часов для «Итогов»

ДАЛЬШЕ

Масштаб

- Отдел за отделом — по одной и той же шине
- «Итоги» считают сэкономленные часы по вашим нормам
- «Расход ИИ» показывает стоимость каждого документа

Доступ заводим под ваш пилот: самостоятельной регистрации на платформе нет.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Проверим на вашем проекте

Принесите сданный бриф или тендер. Соберём его на платформе при вас — и сравним с тем, что сделала команда: часы, числа, качество.

Обсудить пилот

app.nobrief.ru

Скачать PPTX

Скачать PDF