

АНАЛИЗ АГЕНТСТВ CRM-МАРКЕТИНГА ПО ВЫРУЧКЕ И ШТАТУ ЗА 2023 ГОД

№ в рейтинге	Название агентства	Юридическое лицо	Выручка 2021 (руб.)	Выручка 2022 (руб.)	Выручка 2023 (руб.)	Динамика 2022/2023	Штат 2022	Штат 2023	Динамика	Чистая прибыль 2023 (руб.)	Маржинальность	Доля CRM-выручки	Выручка от дохода за CRM-маркетинг 2023 (руб.)
1	Out of Cloud	ООО "Аутофклауд"	119 000 000	161 000 000	304 000 000	88,82%	51	93	45,16%	98 555 000	32,42%	90%	273 600 000
2	Wim	ООО «ВОТИФМЕЙЛИНГ»	130 977 000	188 650 000	211 000 000	11,85%	63	53	-18,87%	23 888 000	11,32%	80%	168 800 000
3	DM Basis	ООО "Базис Авто"	240 070 000	222 887 000	131 349 000	-41,07%	67	55	-21,82%	15 653 000	11,92%	90%	118 214 100
4	CRM-group ex. EmailSolders	ООО «Емейл Солджерс»	151 950 000	151 224 000	159 948 000	5,77%	113	90	-25,56%	24 922 000	15,58%	70%	111 963 600
5	ICNX	ООО "АЙ СИ ЭН ИКС ЛАБС" (уч. в 2022)	н/д	40 528 000	94 800 000	133,91%	15	33	—	7 712 000	8,14%	90%	85 320 000
6	Mailfit	ООО «МЕЙЛФИТ» ИП Терентьев М.С.	18 774 000	62 527 000	86 572 455	38,46%	18	31	41,94%	13 000 000	15,02%	90%	77 915 210
7	Inbrief	ООО "ИНБРИФ"	118 811 000	79 297 000	100 660 000	26,94%	8	24	66,67%	1 163 000	1,16%	70%	70 462 000
8	EmailMatrix	«АЙЭЙДЖ МАРКЕТИНГ»	45 938 000	43 516 000	67 077 000	54,14%	35	40	12,50%	1 915 000	2,85%	90%	60 369 300
9	Inbox Marketing	ООО «Инбокс Маркетинг»	34 849 000	40 141 000	43 825 000	9,18%	18	25	28,00%	2 027 000	4,63%	90%	39 442 500
10	DAU	ООО "Дау Маркетинг"	29 250 000	18 248 000	40 723 000	123,16%	4	5	20,00%	5 619 000	13,80%	90%	36 650 700
11	Adcome	ООО "Эдком Лабс"	24 683 000	32 205 000	30 911 000	-4,02%	7	7	0,00%	796 000	2,58%	90%	27 819 900
12	Bonfire	ИП Шабат В. Г.	н/д	н/д	16 858 000	н/д	н/д	15	—	н/д	—	90%	15 172 200
13	Cifralab	ООО "ЛСМ ЦИФРА" (уч. в 2023) ИП Середина А.А.	н/д	н/д	13 170 000	н/д	н/д	11	—	-176 000	—	90%	11 853 000
14	Sxema	ООО "СХЕМА.ЭДЖЕНСИ"	4 886 000	7 050 000	9 000 000	27,66%	3	1	-200,00%	-171 000	—	90%	8 100 000
	Другие игроки, не попавшие в анализ (10%)												110 568 251

Итого рынок 2023

1 216 250 760 руб.

* часть данных получена по ИНН с сайта <https://spark-interfax.ru/>

** часть данных получена со слов CEO компаний Wim, Mailfit, Bonfire, Sxema, Cifralab, Inbox Marketing

*** н/д – нет данных

МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТОВ

Собрали выборку агентств, которые специализируются на оказании услуг по CRM-маркетингу.

Информацию о выручке и штате взяли из сервиса "СПАРК", часть данных получена со слов CEO компаний

КАК ФОРМИРОВАЛИ ВЫБОРКУ:

1. Взяли все агентства, которые встречали в работе (тендеры, отзывы клиентов) за последние 7 лет.
2. Дополнили список из рейтинга CRM-агентств Ruward.
3. Дополнили список компаниями из поисковой выдачи Yandex и Google по запросу "CRM-маркетинг".

КОММЕНТАРИИ ПО РАСЧЕТУ ВЫРУЧКИ:

1. Добавили к оценке рынка +10% — небольшие агентства, фриланс-консультанты, которые не попали в выборку.
2. Экспертно выделили долю выручки от CRM-маркетинга в каждой компании (от 10 до 90% в зависимости от продуктов на сайте и активности в инфополе).

УТОЧНЕНИЕ ПО ПОДСЧЁТАМ ИГРОКАМ:

DM Basis, Out of Cloud, EmailMatrix, ICNX, Inbox Marketing, Adcome, Mailfit, DAU, Sxema, Bonfire, Cifralab	Вычли долю транзитных доходов 10%.
Wim	На сайте, помимо CRM-маркетинга, представлено несколько услуг — performance, геймификация, аналитика, дизайн и т.п. Предположили, что 20% выручки формируется от этих направлений, 10% берем за долю транзитных доходов.
CRM-group (ex. EmailSolders)	На сайте, помимо CRM-маркетинга, представлено несколько услуг: контент-маркетинг, дизайн. Предположили, что 20% выручки формируется от этих направлений, 10% берем за долю транзитных доходов.
Inbrief	На сайте, помимо CRM-маркетинга, представлено несколько услуг — разработка сайтов и мобильных приложений. Предположили, что 20% выручки формируется от этих направлений, 10% берем за долю транзитных доходов.