

Карта функций маркетинга и продаж в компании (рынок b2b)

5 основных блоков стратегического и тактического управления маркетингом и сбытом:



Карта текущих функций в маркетинге и продажах позволяет достаточно быстро определить перечень функциональных областей, которые компания не использует вообще или в недостаточной мере.

Матрица функций				
Направление	Функция 1 уровня	Функция 2 уровня	Наличие функции в компании (да/нет)	Исполнитель (факт / должен быть)
Маркетинг	1. Планирование	Стратегическое планирование маркетинга (2-5 лет)		
		Годовое		
		Месячное		
	2. Продвижение	Пресса		
		Дизайн, полиграфическая продукция		
		Наружная реклама (при выставках)		

Карта функций маркетинга и продаж в компании

		Интернет-продвижение – SEO		
		Интернет-продвижение – контекст		
		Интернет-продвижение – интернет-СМИ		
		Интернет-продвижение - объявления		
		Интернет-продвижение – интернет-магазин (в виде каталога)		
		Прямая реклама (e-mail)		
		Участие в выставках (отраслевых, общепромышленных)		
		Организация семинаров, практикумов, дорожных шоу		
		Партизанский маркетинг		
		PR-коммуникации (благотворительность)		
	3. Работа с ассортиментом (участие в разработке ассортиментной политики)			
	4. Ценовая политика			
	5. Работа над брендом			
	6. Повышение лояльности Заказчиков (программы удержания)			
	7. Исследование рынка	Исследование общей ситуации на рынке (политические, экономические, юридические, социальные,		

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ruwww.growthstrategy.ru

Карта функций маркетинга и продаж в компании

		технологические, экологические факторы)		
		Изучение потребителей		
		Изучение конкурентов		
		Анализ уровня цен и скидок на рынке		
	8. Мониторинг и анализ внутренних данных и статистики компании			
Сбыт	1. Управление продажами	Прогнозирование продаж		
		Подготовка статистики по продажам		
		Анализ продаж		
	2. География продаж	Продажи по России		
		Продажи в СНГ		
		Продажи в Европу		
		Продажи в остальном мире		
	3. Каналы продаж	Собственные продажи		
		Дистрибьюторы		
		Торговые агенты		
		Тендеры		
	4. Активные продажи			
	5. Региональное развитие (представители в регионах)			

Коммуникации с клиентом

Сводная таблица коммуникаций с клиентом позволяет определить новые точки соприкосновения с клиентом, которые ранее не были использованы.

В области маркетинга

Вид коммуникации	Кто должен исполнять	Наличие Компании (ДА\НЕТ)	Исполнитель в Компании» фактически
------------------	-----------------------------	---------------------------	---

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ruwww.growthstrategy.ru

Карта функций маркетинга и продаж в компании

			(ДОЛЖНОСТЬ)
1. Через интернет			
	1.1. Контекстная реклама	Маркетолог	
	1.2. Поисковое продвижение	Маркетолог	
	1.3. Интернет-СМИ	Маркетолог	
	1.4. Сайт (+интернет-магазин) компании и посредников (+ другие партнеры)	Маркетолог	
	1.5. Медийная реклама (баннерная)	Маркетолог	
	1.6. Рекламные объявления на сайтах рекламных объявлений	Маркетолог	
	1.7. Форумы	Маркетолог	
	1.8. Социальные сети	Маркетолог	
	1.9. Видео на сайтах для размещения видеороликов	Маркетолог	
	1.10. Тендеры	Менеджер по продажам, тех. специалист	
2. Через наружную рекламу			
	2.1. На (рядом) здании компании	Маркетолог	
	2.2. В местах, удаленных от офиса	Маркетолог	
3. Через печатные СМИ			
	3.1. Отраслевая печать	Маркетолог	
	3.2. Деловые газеты без отраслевого признака	Маркетолог	
	3.3. Справочники	Маркетолог	
4. Через полиграфическую продукцию			
	4.1. Визитки	Маркетолог, секретарь	
	4.2. Буклеты	Маркетолог, тех. специалист	
	4.3. Инструкции	Тех. специалист	
	4.4. Презентационный диск	Маркетолог	
5. Через сувенирную продукцию			Маркетолог
6. Через упаковку продукции			-

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ruwww.growthstrategy.ru

Карта функций маркетинга и продаж в компании

7. Через брендинг на самой продукции		-		
8. Через мероприятия				
	8.1. Собственные семинары, практикумы, ...	Маркетолог, тех. специалист или консультанты по продукции		
	8.2. Мероприятия сторонних организаций (семинары, конференции, выставки, тендеры, ...)	Маркетолог, тех. специалист или консультанты по продукции, дирекция		
9. Через членство в различных организациях, ассоциациях, палатах, ...		Маркетолог, дирекция		
10. Через обратную связь		Маркетолог		
11. PR деятельность				
	11.1. Благотворительность	Маркетолог, дирекция		
	11.2. Конкурсы качества	Маркетолог, дирекция		

В области продаж

Вид коммуникации		Кто должен исполнять	Наличие Компании (ДА\НЕТ)	Исполнитель в Компании» фактически (ДОЛЖНОСТЬ)
1. Общение по телефону				
	1.1. Активные продажи	Менеджер по продажам		
	1.2. Обработка входящих звонков	Менеджер по продажам		
2. Общение по e-mail		Менеджер по продажам		
3. Обработка запросов с сайта				
	3.1. Консультации on-line	Менеджер по продажам		
	3.2. Консультации off-line	Менеджер по продажам, тех. специалист или консультанты по продукции		
4. Личные продажи (встречи «лицом к лицу»)				
	4.1. Встречи в здании компании	Дирекция, менеджер по продажам, тех. специалист		

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ruwww.growthstrategy.ru

Карта функций маркетинга и продаж в компании

		или консультанты по продукции		
	4.2. Выезды к клиентам (дорожные шоу, практикумы, сервисное обслуживание, ...)	Дирекция, менеджер по продажам, тех. специалисты или консультанты по продукции		
	4.3. Встречи на различных событиях (выставки, конференции, ...)	Дирекция, маркетолог, менеджер по продажам		
	4.4. Организация собственных мероприятий на отдельных площадках (практикумы, семинары, ...)	Дирекция, маркетолог, менеджер по продажам		
	5. Общение через программы для общения (Skype, ICQ, ...)	Менеджер по продажам		
	6. Общение через системы тендеров и тендерные площадки	Менеджер по продажам		

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ru

www.growthstrategy.ru



О компании «Консалтинг роста»:

Группа консалтинговых компаний «Консалтинг роста» оказывает профессиональные консультационные услуги в области стратегического, маркетингового и организационного консультирования. Деятельность "Консалтинг роста" ориентирована на развитие бизнеса клиента, повышение эффективности маркетинга, увеличение продаж, рост выручки и рост прибыльности.

Наша консалтинговая компания работает в Москве, Санкт-Петербурге, крупных и средних городах России. В последнее время наша практика и проекты развиваются в странах СНГ (Украина, Республика Беларусь, Казахстан, Республика Молдова и др.).

В нашей команде консультанты и специалисты с более чем 15 летним опытом работы на рынке профессионального консалтинга.

Структура группы компаний:



Агентство
**Стратегических
Продаж**



За последние несколько лет выполнены проекты **более чем в 40 городах и регионах**.

Мы успешно сотрудничали в области управленческого, стратегического, маркетингового консалтинга с компаниями в различных сферах:

- ➔ розничная торговля (одежда, обувь, аксессуары);
- ➔ бытовая техника и электроника;
- ➔ бытовые услуги и сервисы;
- ➔ финансы и банковский бизнес;
- ➔ ресторанный бизнес;
- ➔ строительство и девелопмент;
- ➔ производство стройматериалов и конструкций;
- ➔ производство и дистрибуция продуктов питания и товаров fmcg;
- ➔ промышленное производство, производство оборудования, инжиниринговые услуги.

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ru

www.growthstrategy.ru



КОНСАЛТИНГ РОСТА
Управленческий, стратегический
маркетинговый консалтинг



Агентство
**Стратегических
Продаж**



Оказываемые консультационные услуги:

- стратегический консалтинг и разработка стратегии компании;
- организационное консультирование и управление персоналом;
- активизация и увеличение продаж (система роста продаж);
- разработка стратегии и плана маркетинга компании;
- аудит (диагностика) маркетинга компании;
- повышение эффективности работы службы маркетинга;
- маркетинговые исследования, изучение и анализ рынков;
- изучение и анализ работы конкурентов и benchmarking;
- mystery shopping, тайный покупатель (таинственный покупатель);
- аудит торговых точек, Retail audit;
- опросы потребителей товаров и услуг (анкетирование). Изучение потребительского спроса методом проведения глубинных интервью;
- проведение фокус-групп, холл-тестов и тестирование продукции/услуг;
- услуги брендинга, разработки торговых марок, дизайна, креатива, профессиональной фотографии.

Карта услуг:

