

Контрольный кейс «ССП для контент-маркетинга»

1. Я изучила подготовленный контрольный кейс (его задание) и просмотрела цели компании для ССП.
2. В программе BSC Designer я записала в таблицу целей все выявленные цели компании.

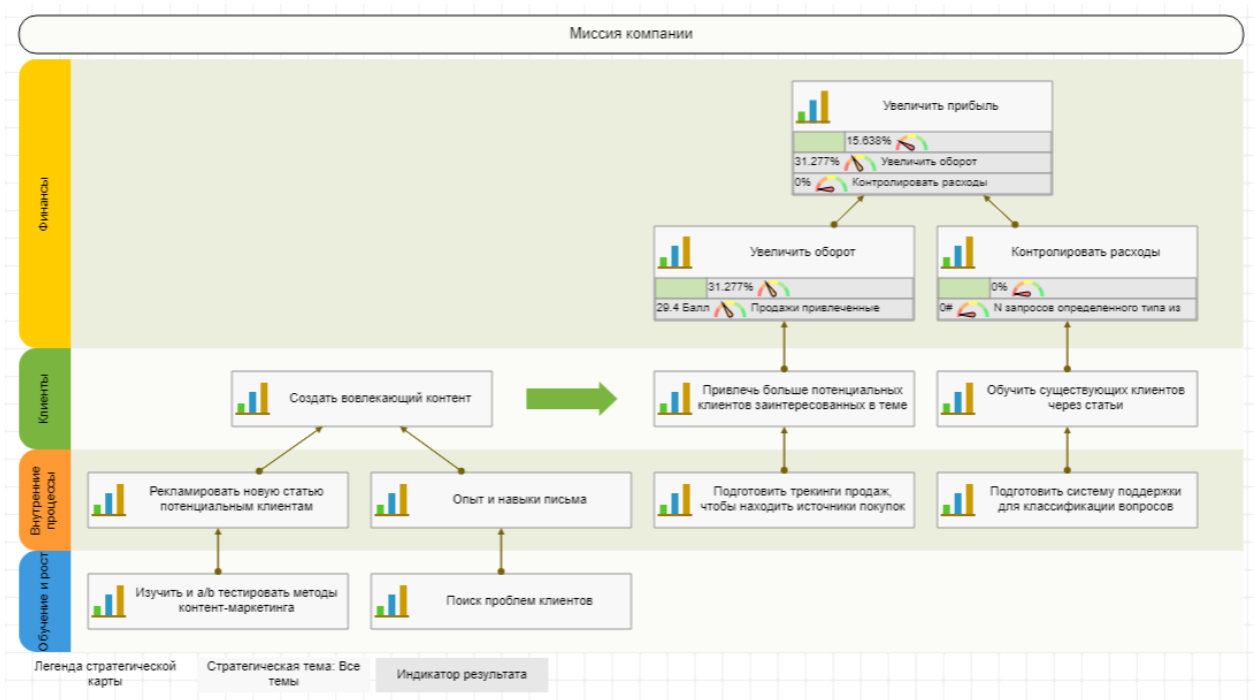
Имя	Значение	Размерность	Цель	Прогресс	Значение YTD 2021-01-01 - 2021-08-08
Стратегия Контент-Маркетинга		%			
Финансы		%			
Увеличить прибыль		%			
Увеличить оборот		%			
Продажи привлеченные статьей		Балл			
Контролировать расходы		%			
N запросов определенного типа из тех поддержки		Балл			
Клиенты		%			
Создать вовлекающий контент		Балл			
Привлечь больше потенциальных клиентов заинтересованных в теме		Балл			
Обучить существующих клиентов через статьи		Балл			
Внутренние процессы		%			
Рекламировать новую статью потенциальным клиентам		Балл			
Опыт и навыки письма		Балл			
Опыт и навыки письма		Балл			
Подготовить трекинги продаж, чтобы находить источники покупок		Балл			
Подготовить систему поддержки для классификации вопросов		Балл			
Обучение и рост		%			
Изучить и а/б тестировать методы контент-маркетинга		Балл			
Поиск проблем клиентов		Балл			

3. Затем я вписала ключевые показатели эффективности.

В нашем случае это продажи, источником которых являются статьи, и количество связанных обращений в техподдержку, например, заявки на внедрение «Битрикс24».

Имя	Значение	Размерность	Цель	Прогресс	Значение YTD 2021-01-01 - 2021-08-08
Стратегия Контент-Маркетинга	15 638	%	100	15.64%	15 638
Финансы	15 638	%	100	15.64%	15 638
Увеличить прибыль	15 638	%	100	15.64%	15 638
Увеличить оборот	31 277	%	100	31.28%	31 277
Продажи привлеченные статьей	29.4	Балл	94	31.28%	29.4
Контролировать расходы	0	%	100	0%	0
N запросов определенного типа из тех поддержки	0	#	20	0%	0
Клиенты		%			

4. Далее я построила стратегическую карту, используя связи между целями



5. И в завершение я настроила панель отслеживания прогресса и внесла некоторые новые значения ключевых параметров.

