

Перечень работ "Отдела маркетинга" и их стоимость

Задача	Состав работ	Сроки	Стоимость, руб. без НДС (УСН)	Что на выходе
Разработка меркетингового плана на период (квартал, полугодие, год)- создание поводов для контакта с потенциальными клиентами через он-лайн каналы (е-mail, сайт, соц. сети) и оф-лайн каналы (социальный маркетинг (объединение в сообщества), программы лояльности, событийный маркетинг (мероприятия, выступления и т.д.), копирайт (написание статей)	1. Исследование (компания и ее продукт- цели и задачи плана; целевая аудитория- группы и их потребности; конкуренты- как у них); 2. набросок плана с бюджетом (список он-лайн и оф-лайн каналов с бюджетом); 3. Утверждение у заказчика; 4. Внесение корректировок по итогам утверждения; 5. Написание инструкции по дальнейшим действиям по месяцам/неделям; 6. Передача исходников и всех координат возможных подрядчиков по работам.	1 месяц	от 50 000	Утвержденный маркетинговый план на период с пошаговой инструкцией
Проведение маркетинговых исследований	1. Покупатели (потенциальные рынки сбыта и их сегментирование; емкость рынка сбыта; потребности, ожидания, с кем работают и почему потенциальные кленты/покупатели)	1 месяц	от 50 000	Результат исследований будет полностью отвечать на поставленные вопросы в задачах. Это может быть: Ассортиментная матрица с конкурентной ценой и расчетом рентабельности (при заказе пунктов 1-5)/ Что продавать и кому продавать и при этом иметь прибыль/ Аналитическая записка по емкости рынка и его основным игрокам/карта конкурентов/ портрет покупателя и т.д.
	2. Конкуренты (выявление основных конкурентов и их анализ: +\-, ассортимент\услуги, цены, условия работы и т.д.);	1 месяц	от 50 000	
	3. Поставщики (список, условия работы, ассортимент, сроки производства и поставки, цены и т.д.);	1 месяц	от 50 000	Список поставщиков с оптимальной ценой и ассортиментом (3 рекомендуемых и 2 дополнительных) (при заказе только п.3)
	4. Рынок (тенденции, тренды, сегменты, бренды и ТМ, каналы сбыта);	2 недели	от 25 000	Результат исследований будет полностью отвечать на поставленные вопросы в задачах. Это может быть: Разработка коллекции по ассортименту, уровень конкуренции, карта ТМ
	5. Законодательство (документы для работы с ассортиментом\услугами (сертификаты, РУ и т.д.), законодательные акты, регулирующие деятельность и ассортимент (ГОСТы, Технические регламенты и т.д.), барьеры для входа на рассматриваемый рынок (лицензии, документация и т.д.).	2 недели	от 25 000	Необходимая документация по "лигализации" продукции/услуг, стоимость "лигализации", список организаций, оказывающих такие услуги с мониторингом цен по ним, список законодательных актов, регулирующих деятельность и/или ассортимент; требования к упаковке и тексту на ней и т.д.
Разработка линейки товаров/коллекции на определенную ассортиментную группу	1. Мониторинг покупателей, конкурентов и рыночных тенденций; 2. Вывод целевого ассортимента и целевой цены по нему; Согласование с заказчиком ассортимента, целевой рентабельности и упаковки; 3. Разработка макетов типовой упаковки; 4. Поиск поставщиков согласно техническому заданию; 5. Выбор наиболее оптимального пула поставщиков отвечающего по стоимости, условиям работы и качеству; 6. Запрос образцов в цветах и исполнении по техническому заданию; 7. Составление спецификаций. 8. Окончательное утверждение коллекции и разработка коммерческого предложения для клиентов	от 1 месяца до 6 месяцев	от 200 000	Ассортиментная матрица с конкурентной ценой и расчетом рентабельности
Организация участия в выставках, семинарах и т.д.	1. Разработка плана подготовки; 2. Утверждение у заказчика; 3. Разработка списка раздаточных материалов (анкеты, каталоги и т.д.); 4. Разработка концепции и дизайна стенда; 5. Расчет бюджета и его утверждение у заказчика; 6. Поиск подрядчиков, контроль за выполнением их работ, организация монтажа; 7. Подготовка и обучение сотрудников компании по работе на выставке; 8. План работы на выставке; 9. Разработка мероприятий по привлечению на стенд потенциальных и рабочих клиентов; 10. Подведение итогов по участию (сведения о посетителях, статистика, итоги анкетирования и др)	6 месяцев до выставки и 1 месяц после выставки	100 000	Подготовка к выставке, участие в выставке, отчет по выставке
Оптимизация бизнес-процессов (внутренний маркетинг)	1. Разработка анкеты клиентов; 2. Анкетирование клиентов по всем точкам соприкосновения с заказчиком (отдел продаж, логистика, бухгалтерия и др.); 3. Выявление проблем по итогам анкетирования; 4. Разработка плана по оптимизации и с оценкой эффективности; 5. Утверждение плана у заказчика; 6. Внесение корректировок по итогам утверждения; 7. Написание инструкции по дальнейшим действиям; 8. Передача исходников.	1 месяц	от 50000	Итоги анкетирования с выводами, список мероприятий по оптимизации и план по их реализации с подробной инструкцией по действиям
Тайный покупатель	1. Разработка плана посещений торговых точек и его целей; 2. Посещение торговой точки/осуществление звонка/покупки; 3. Отчет с выводами	2 ТТ в день	2000 за день	Отчет по посещению с выводами
Аудит торговых точек (ТТ)	Мониторинг полочных цен: 1. Разработка анкеты посещения; 2. Посещение ТТ, фиксация данных на определенных ассортимент по выбранным параметрам (полочная цена, торговые марки, фэйсинг, поставщики на упаковке и др); 3. Формирование отчета по проделанной работе	2 ТТ в день	2000 за день	Таблица с данными по ассортименту, фотографии полок и магазинов с адресами
	Проверка работы мерчендайзеров: 1. Разработка анкеты посещения; 2. Посещение ТТ, проверка матрицы, выкладки, действующих акций и т.д.; 3. Отчет	2 ТТ в день	2000 за день	Отчет по посещению с фотоотчетом