70. Недостатній контроль та оновлення: Маркетинговий план потребує постійного контролю та оновлення, щоб відповідати змінам у ринкових умовах та потребах компанії. Якщо цього не робити, план може стати застарілим та неефективним.

71. 1. Глибокі знання ринку;

2. Індивідуальний підхід до кожного клієнта;

3. Інновації, пропонуємо нові рішення та підходи;

4. Цінова політика.

72. 1. Диференціація: Намагання зробити послуги більш привабливими для клієнтів, ніж ті, які пропонують наші конкуренти, наприклад, шляхом забезпечення індивідуального підходу до кожного клієнта.

2. Концентрація на якості.

73. 1. Створення веб-сайту та SEO оптимізація: Важливо мати професійний веб-сайт, щоб клієнти могли знайти нас в Інтернеті. Включення відповідних ключових слів та оптимізація контенту допоможуть підняти рейтинг сайту в пошукових системах.

2. Контент-маркетинг: Створення і поширення цікавого та корисного контенту, такого як статті, блоги, відео та інфографіки, допоможуть залучити увагу клієнтів та підвищити свідомість про наші послуги.

3. Соціальні медіа: Активна присутність у соціальних мережах, таких як Twitter, Facebook та TikTok, може допомогти залучити увагу потенційних клієнтів та встановити з ними контакт.

74. Вартість створення сайту та SEO оптимізація близько 600$.

Інші способи не потребують грошей, а тільки вільний час та ідеї.

75. Кожен день.

76. Наймана компанія.

77. ПриватБанк.

78. 1. Комп'ютер - основна робоча станція для роботи з документами, електронною поштою та веб-сайтами.

2.Принтер - для друкування різних документів, звітів та презентацій.

3.Сканер - для документообігу та збереження електронних копій важливих документів.

4. Проектор - для проведення презентацій та зустрічей з клієнтами.

79. 1. Програмне забезпечення для аналізу та обробки даних, таке як Microsoft Excel, Google Analytics, HubSpot, SEMrush.

2. Комунікаційні засоби - електронна пошта, програми для відеозв'язку (Skype, Zoom, Google Meet), месенджери (Viber, WhatsApp, Telegram).

80. 1. Камера або веб-камера - для зйомки відео зустрічей, вебінарів, інтерв'ю та інших форматів контенту.

2. Мікрофон - якісний мікрофон може допомогти в поліпшенні якості звуку відео та аудіо матеріалів.

3. Телефон або планшет - для доступу до мобільного Інтернету та спілкування з клієнтами в режимі онлайн.

81. Ні.

82. –

83. Єдиний податок на спрощеній системі.

84. 1. Відстеження виконання проектів: внутрішні звіти про прогрес виконання проектів дозволяють контролювати терміни та бюджет проектів, виявляти проблеми та здійснювати корективи.

2. Аналітика: система аналітики дозволяє вимірювати ефективність маркетингових кампаній та проектів, що допомагає зрозуміти, які стратегії працюють найкраще та які потребують корекції.

3. Бюджетування: встановлення реалістичних бюджетів на маркетингові проекти та рекламні кампанії, враховуючи очікувані доходи та витрати.

85. 1. Щодня;

2. Через тиждень після завершення роботи над проектом;

3. 1 раз перед початком роботи над проектом.

86. Бізнес-проект досягне точки беззбитковості впродовж перших 2 років своєї діяльності.

87. Ні.

88.

89. Так.

90. 283 000$

91. Ні.

92. Ні.

93. Так.

94. 1. Аналіз потреб клієнта. Визначення потреб клієнта є важливим етапом в організації надання комплексу послуг для маркетингового консалтингу. Необхідно провести дослідження потреб та бажань клієнтів, визначити їх пріоритетні напрямки розвитку бізнесу, щоб зрозуміти, які конкретні послуги можуть бути запропоновані.

2. Визначення комплексу послуг. На основі аналізу потреб клієнта, необхідно скласти комплекс послуг, який включатиме найбільш ефективні та результативні рішення для їх бізнесу. Це може бути стратегічне планування, аналіз ринку, підвищення уваги до бренду, аналіз конкурентів, підготовка рекламних кампаній, аналіз продажів та інше.

3. Формування команди експертів. Для надання комплексу послуг потрібна команда фахівців з різних галузей, таких як маркетинг, реклама, PR, аналітика тощо. Це дозволить компанії надати послуги високої якості та отримати конкурентну перевагу.

4. Організація взаємодії з клієнтом. Важливим етапом є організація взаємодії з клієнтом, забезпечення відповідної комунікації та встановлення чітких контактів між клієнтом та компанією.

5. Моніторинг та аналіз результатів. Для ефективної роботи необхідно постійно моніторити та аналізувати результати надання послуг. Це дозволить виявити потреби.

95. Ні.

96. Офіс для роботи команди.

97. Так, збільшити кількість працівників.

98. Так, в системі постачання включає в себе резерв часу для непередбачуваних обставин.

99. Так.

100. Достатньо одного офісу.

101. Офіс знаходиться в центрі міста.