

ЧЕМПИОНАТ
ПРОФЕССИЙ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ
«КАРЬЕРА В РОССИИ!»

11-13 апреля 2017г.



MCSIP.RU



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

Команды

Из планктонов в Акулы
Страна больших возможностей
Импульс
Эверест
Неисправимые
Монополисты

СОБЫТИЯ ЧЕМПИОНАТА

ИГРА 3

МАРКЕТИНГ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ride





ЧЕМПИОНАТ
ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ
«КАРЬЕРА В РОССИИ»

МАРКЕТИНГ

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА –

***продвижение вашего товара
или услуги на рынке***

За что заплатит Ваш потребитель?



Уникальность – отличность от других





ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

МАРКЕТИНГ

НАПРАВЛЕНИЯ:

- Исследования, анализ конкурирующей организации***
- Разработка каналов сбыта и анализ их эффективности***
- Внутренний маркетинг***
- Формирование имиджа компании***

Структура бизнес модели

*Объем предложения
Сегментирование потребителей.
Как продукт решает потребности
потребителей?*

*Формула прибыли
Модель получения дохода.
Драйверы затрат.
Модель получения прибыли.
Ресурсы для ускорения развития.*

Бизнес-модель

*Ключевые ресурсы для выгодного
представления продукта
потребителям:
Люди и Партнеры; Технология и
Оборудование и Информация;
Каналы распространения и Тренд.*

*Ключевые процессы, те которые не видны при
доставке предложения до потребителя:
Процессы – дизайн, развитие, ресурсы, производство,
маркетинг, найм персонала, ИТ
Правила и показатели – планируемая маржа, сроки
выплат кредитов, время на расширение бизнеса,
условия работы с поставщиками.
Подходы к продажам и потребителям.*

Бизнес модель – про то, как мы делаем деньги

Комплекс маркетинга 7P

Цена:

Какова оптимальная стоимость продажи товара?
Какова ценность товара для потребителя?

Место:

Как довести/доставить товар до конечного потребителя

Процесс:

Как покупатель осуществляет выбор товара?

Продукт:

Что необходимо рынку или целевой аудитории?



Продвижение:

Каким способом информация о товаре компании будет распространяться на рынке?

Физическое окружение:

Какие условия способствуют более эффективной реализации товара?

Люди:

Кто имеет отношение к процессу купли-продажи товара?



УТП УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Уникальное торговое предложение (УТП; англ. unique selling proposition, unique selling point; USP) — стратегия рекламирования, предложенная в 1961 году Россером Ривсом.

- Реклама должна содержать конкретное предложение для покупателя: купить конкретный товар и получить конкретную выгоду;
- Предложение должно быть уникальным, таким, которое конкурент не может сделать либо же не делает, хотя и может;
- Предложение должно быть достаточно сильным, чтобы вовлечь новых потребителей в покупку товара.

Формула УТП

1. Простая формула
2. Самое лучшее
3. Как для себя
4. С характеристикой
5. Очевидное, не очевидное
6. Нелогичное
7. На основе объективной выгоды

Маркетинговые инструменты

продвижения



PR



Реклама



Внутренний
маркетинг



Имидж
руководителя



Фирменный стиль



бренд

Инструменты PR



Предоставление новостей в СМИ



Публикации в прессе, передачи на ТВ и печать имиджевых рекламно-информационных материалов

Event-
маркетинг



Событийный маркетинг



Участие в выставочной деятельности



Спонсорская деятельность



Разработка и использование фирменного стиля



Выступление перед общественностью



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

МАРКЕТИНГ

ВАМ НУЖНО ПОНИМАТЬ ВАШЕГО КЛИЕНТА И БИТЬ НЕ ИЗ ПУШКИ ПО ВОРОБЬЯМ, А ТОЧЕЧНО И ПРИЦЕЛЬНО.

КАНАЛЫ СБЫТА (ответ на вопрос, как мой ключевой клиент сможет приобрести мой ключевой товар)

Канал	Место (где)	Способ (как)
Интернет	Вконтакте Фейсбук	Статьи, розыгрыши
Дров жилого дома	Фонарный столб	Ростомер для детей с контактами центра детского развития
Активные продажи	Предприятие	Холодные звонки, визиты, презентации



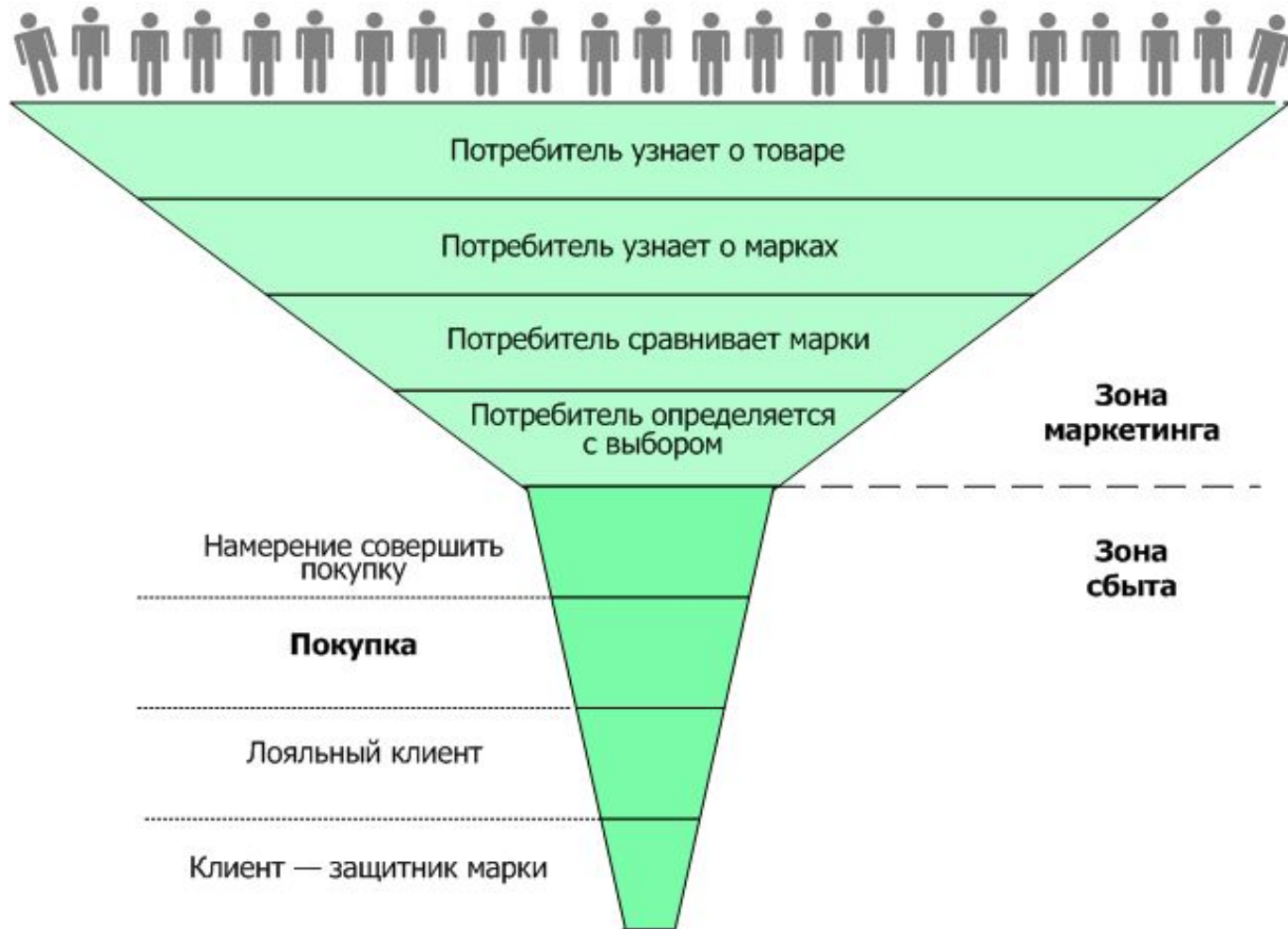
ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

ЗАДАНИЕ 1

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИИ ВРЕМЯ: 15 МИНУТЫ

Вид носителя	Товар	Ст-ть размещения	Кол-во покупателей	Ст-ть одного клиента
ТВ	Лыжи	25 000	40	625
Журнал	Лыжи	14 000	30	466,6
Газета	Лыжи	8 000	11	727,3

Воронка продаж



Этапы продаж



установление контакта



выяснение потребностей



презентация продукта



работа с возражениями



завершение сделки



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ЗАДАНИЕ 2

Стоимость проекта (едино разовые вложения)

ВРЕМЯ: 3 МИНУТЫ

Наименование	Кол-во (ед)	Стоимость единицы	Сумма
	ИТОГО:		A



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ЗАДАНИЕ 3

Планируемые доходы за год

ВРЕМЯ: 15 МИНУТЫ

Наименование услуги	Кол-во (ед)	Стоимость ед. услуги	Сумма, вырученная за год
	ИТОГО:		Б



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ЗАДАНИЕ 4

Планируемые расходы за год

ВРЕМЯ: 10 МИНУТЫ

Наименование услуги	Кол-во (ед)	Стоимость ед. услуги	Сумма, вырученная за год
	ИТОГО:		В



ЧЕМПИОНАТ ПРОФЕССИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ «КАРЬЕРА В РОССИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Среднемесячный доход $B/12 = Г$ (руб)

Среднемесячный расход $B/12 = Д$ (руб)

Чистая прибыль в месяц $Г-Д = Е$ (руб)

Окупаемость проекта $A/E = \underline{\hspace{2cm}}$ месяц

Рентабельность проекта $E/A * 100\% = \underline{\hspace{2cm}}$ месяц