

ДРЕВО ФУНКЦИЙ - МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ

В компании отсутствует маркетинговая структура, и большая часть ответственности за продвижение бизнеса размыта? Компания не может развивать бизнес за рамками текущей доли рынка ввиду высокой конкуренции? Хотите вывести свой бизнес на новый уровень? Ничто не должно быть оставлено на волю случая!

Бизнес - деятельность, ставящая целью получение прибыли посредством удовлетворения потребностей своих клиентов. Базовый принцип успешности любого дела - синхронное исполнение маркетинговых и управленческих функций. Дерево целей. Единая взаимосвязанная система долгосрочных и краткосрочных целей организации. Основа - долгосрочные цели бизнеса в отрасли. Для их достижения определяются задачи, которые выступают в роли краткосрочных целей.

© Дерево функций «Бизнес-цели»

Маркетинг - это совокупность процессов определения, создания, и последующей реализации продукта, являющаяся целью у д е л а т в о р и т ь ч е л о в е ч е с к и е и л и о б щ е с т в е н н ы е п о т р е б н о с т и . И л и т а к , М а р к е т и н г - э т о н а п р а в л е н н ы й п р о ц е с с п о и с к а - р е ш е н и я в о з н и к а ю щ и х п р о б л е м к л и е н т о в и п о и с к с в о е й к о н к у р е н т о с п о с о б н о с т и .

АКТУАЛЬНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

© Калачников А. | Актуальные управленческие решения

Процесс управления возникает там, где есть задача, решение которой требует взаимодействия между людьми. **Н е о б х о д и м о с т ь** управления возникает там, где есть цель и существует стратегия её достижения, деятельность которой, должна быть с п л а н и р о в а н а , с о о р д и н о в а н а , о б а л а н с и р о в а н а , и з м е р я м а и к о н т р о л и р у е м а .

© Калачников А. | Актуальные управленческие решения



© «Дерево бизнес-функций»

МАРКЕТИНГ

Знание рынка

Анализ рынка
Поиск новых рынков
Выбор целевых рынков

Поиск ценностного предложения	Анализ рынка - Выявление ключевых потребностей клиентов рынка	Стоимость входа			Оценка рисков
Какие возможности на ближайших рынках есть?	Миссия	Разработка товара	Знание конкурентов	Объем рынка	Оценка точки безубыточности
Чем мы можем быть полезны?	Выявление ключевых потребностей клиентов рынка	5 уровней разработки товара	Определение конкурентов	Емкость рынка	Планирование средств
Что мы знаем и что умеем?	Выбор стратегии роста (по Айсбергу)	Концепция воспринимаемой ценности	УР сравнение с конкурентами	Формула расчета ТБУ	Риски появления новых конкурентов или товаров
Проектная деятельность	Стратегия развития	7P разработка	Конкурентное преимущество	Бизнес План	Шаблон расчета рентабельности товара
Шаблон постановки маркетинговых целей	Расчет емкости рынка	7P теория	Размер рынка	SWOT анализ	Препятствия для выхода на рынок
Анализ рынка	Цели				Конкурентные силы по Полюшу
	Насколько широк и рентабелен рынок		Объем рынка		PEST анализ
	Какие перспективы у рынка?	Перспективы для входа на рынок			Сегментирование потребительского рынка

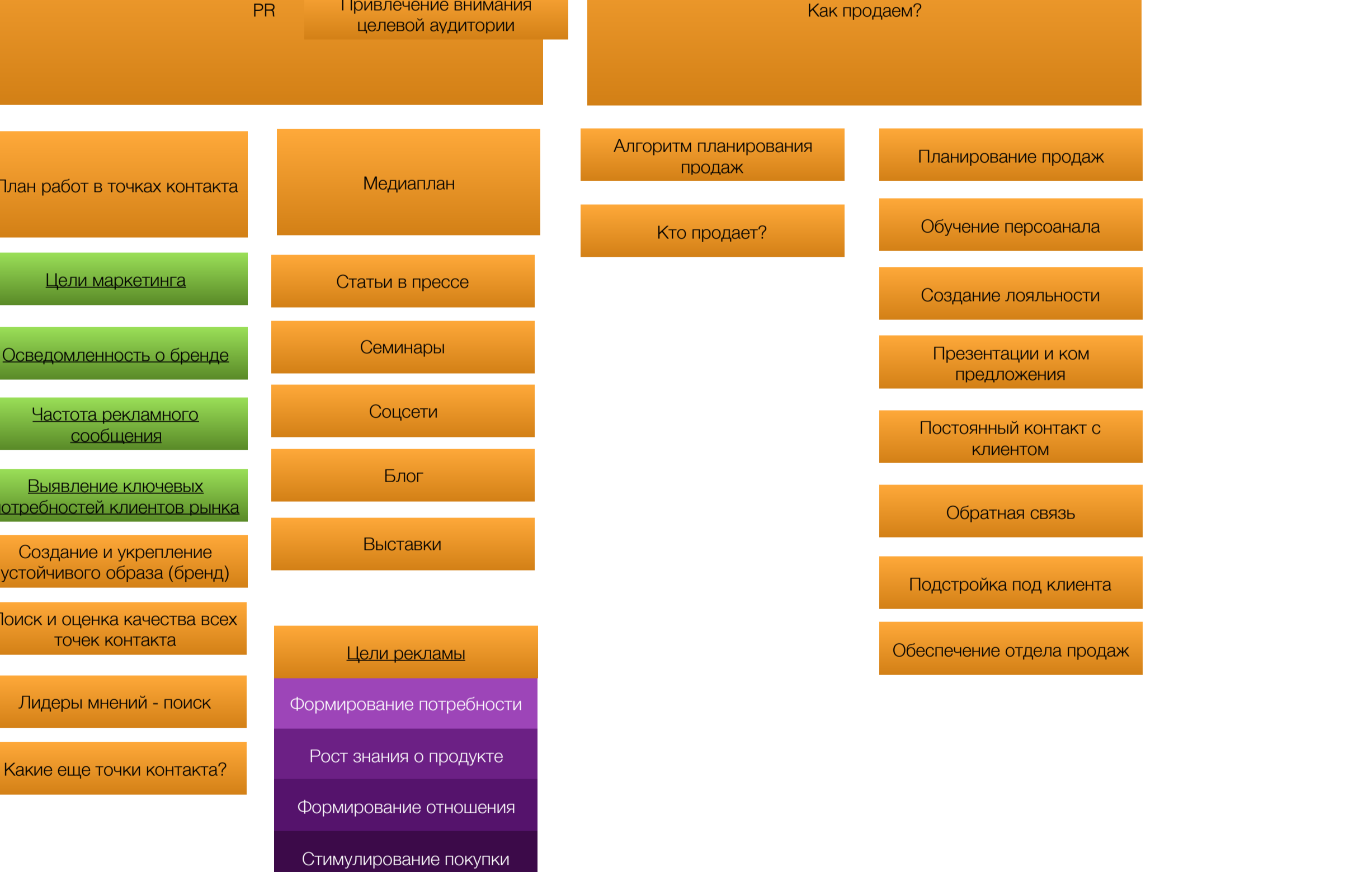
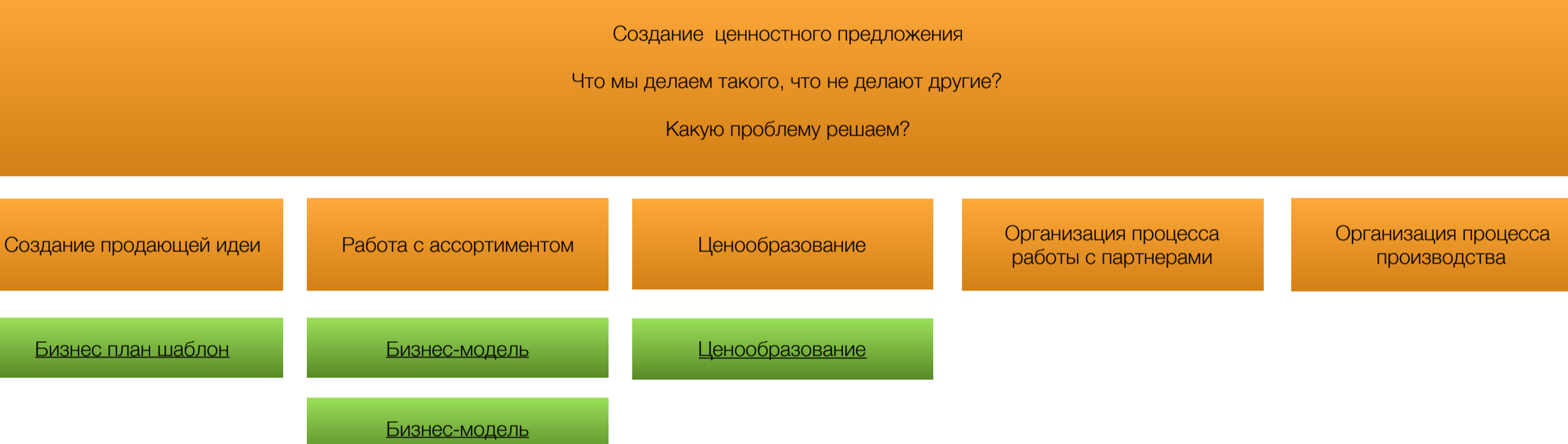
Знание потребителя

Потребности и скрытый спрос
Мебель оформления покупок
Удовлетворенность

Портрет ЦА	Мотивы покупки	Целевая аудитория	Сегментирование b2c
	Демографические и прочие характеристики	Определение ЦА	Критерии сегментирования для B2B
	Для разных сегментов разные варианты	Конкурентное преимущество	
	Скорость принятия решения?	Сегментирование b2b	

Разработка

маркетинговой стратегии
маркетингового плана
принципы конкуренции



Работа с ассортиментом

Новинки и локомотивы
Модификация
Наликация

Прогноз продаж	Анализ товаров заменителей	Оптимизация ассортимента	Новые продукты
хуз-анализ	Цели мероприятия	abc-анализ	
Ассортимент статьи	Стандартное отклонение		
Матрица BCG шаблон	Матрица BCG		
Матрица	хуз-анализ	QBS анализ	
abc-анализ	SOV	Бизнес план шаблон	

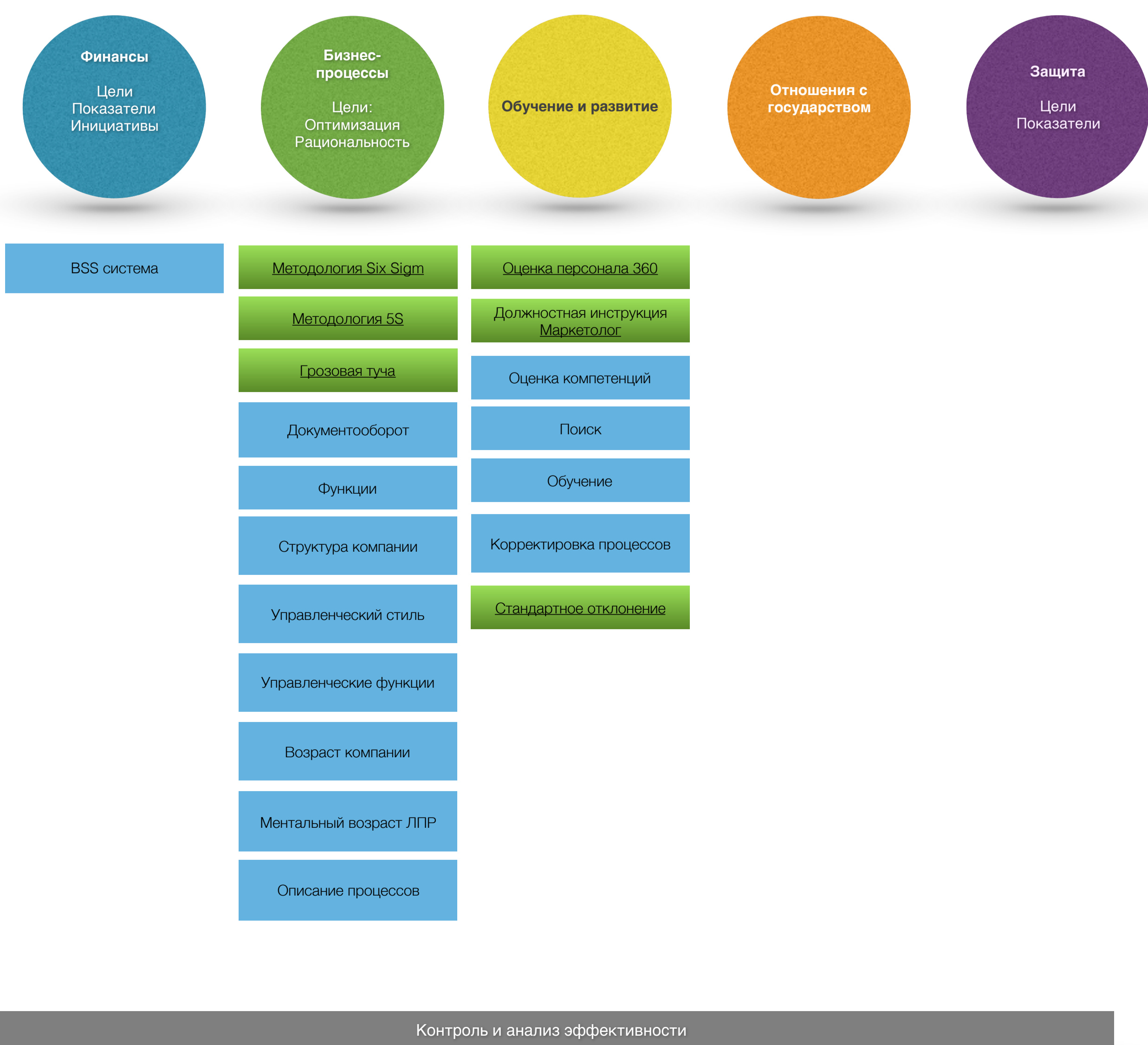
Защита

Цели
Показатели

Ключевые места риска	Анализ новых конкурентов	Тенденции развития отрасли и технологий
BSS система	Анализ законов	Поиск новых каналов сбыта

Контроль и анализ эффективности

УПРАВЛЕНИЕ



Контроль и анализ эффективности

Дерево находится в разработке