

ДРЕВО ФУНКЦИЙ - МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ

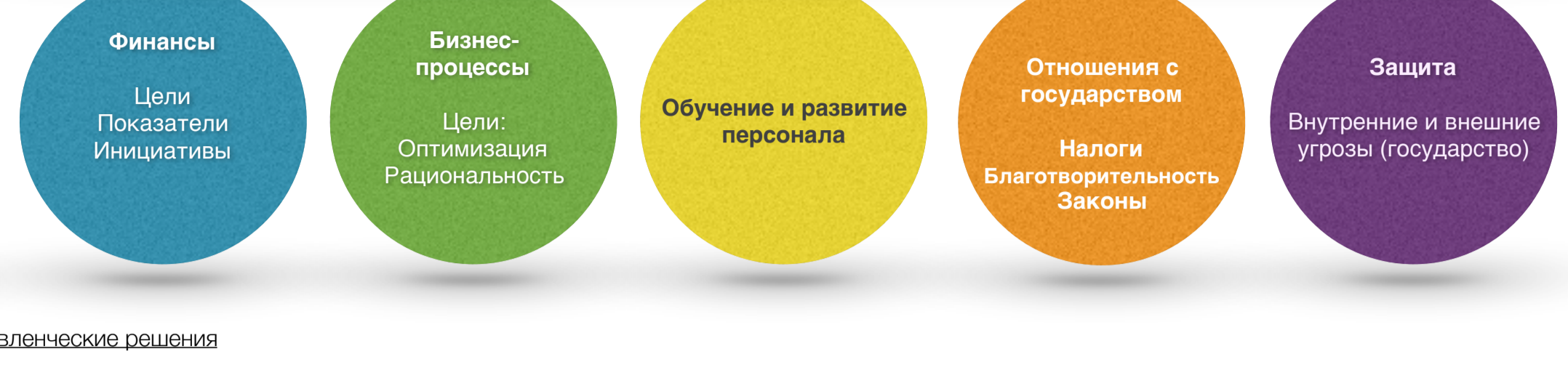
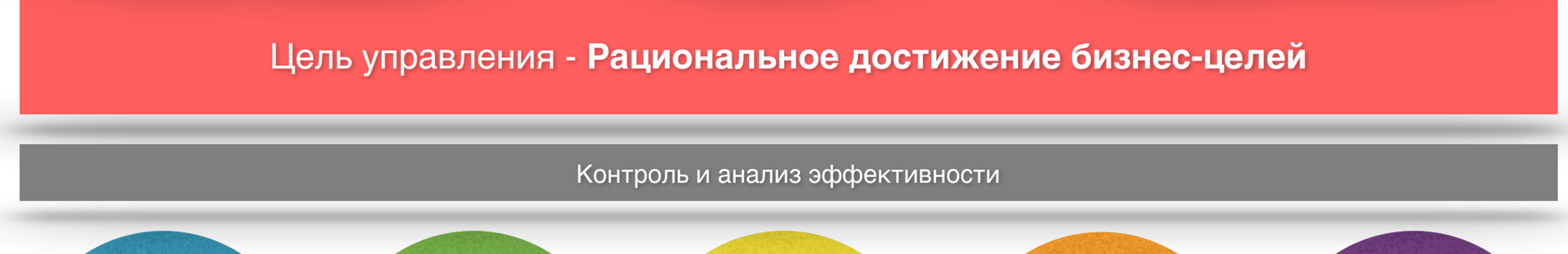
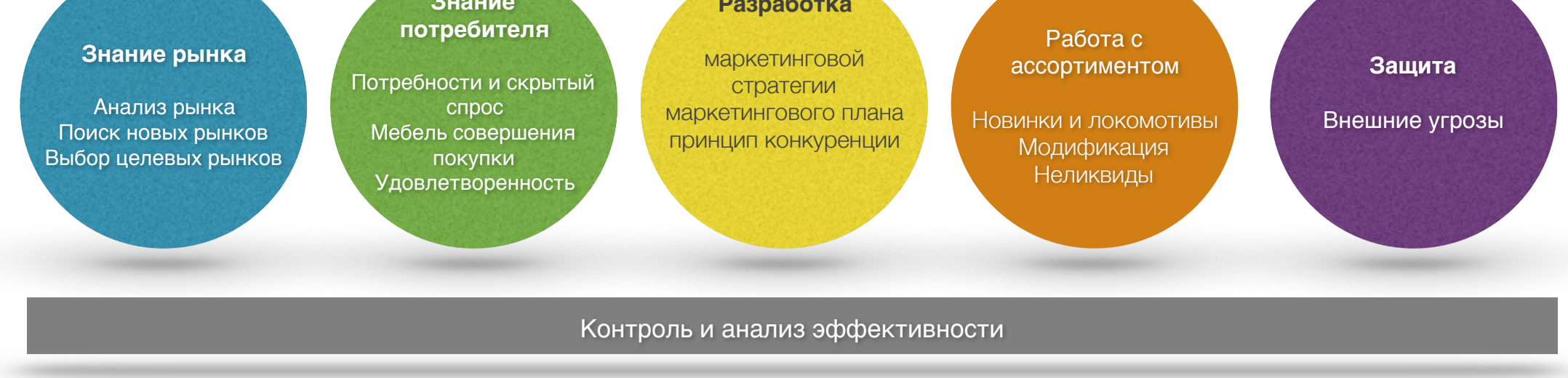
Актуальные управленческие решения

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 УДЛВР и ТИТ. Это человеческие или общественные потребности и. Или так. Маркетинг - это направленный процесс поиска - решения и возникающих проблем клиентов и поиск своей конкурентоспособности.

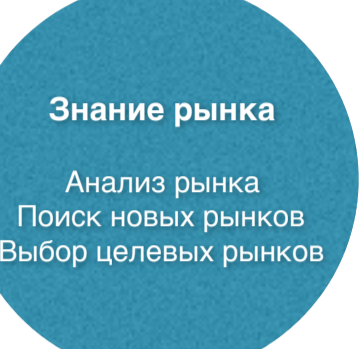


© Калачников А. | Актуальные управленческие решения

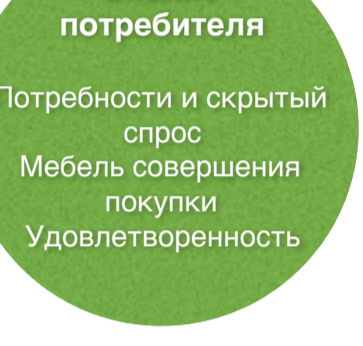
© «Дерево бизнес-функций»

МАРКЕТИНГ

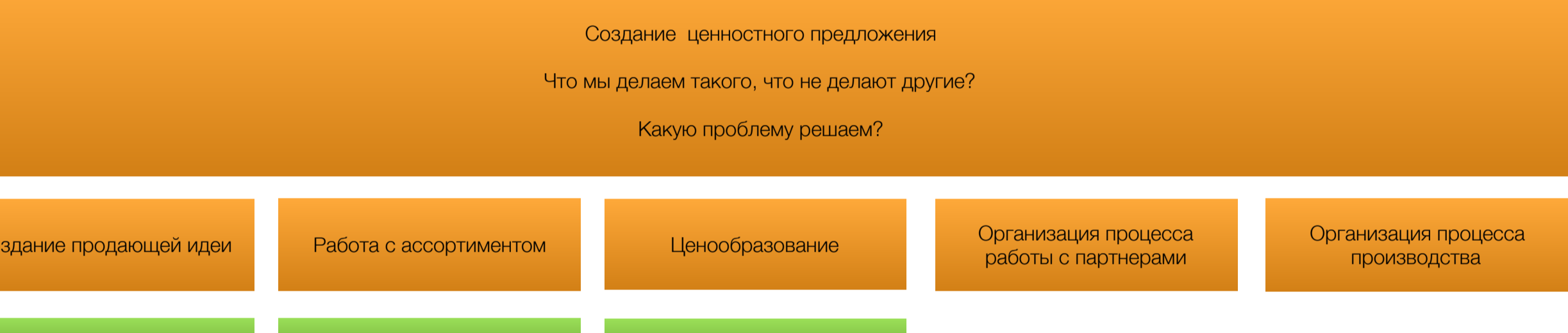
Актуальные управленческие решения



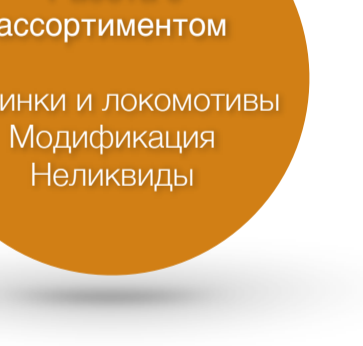
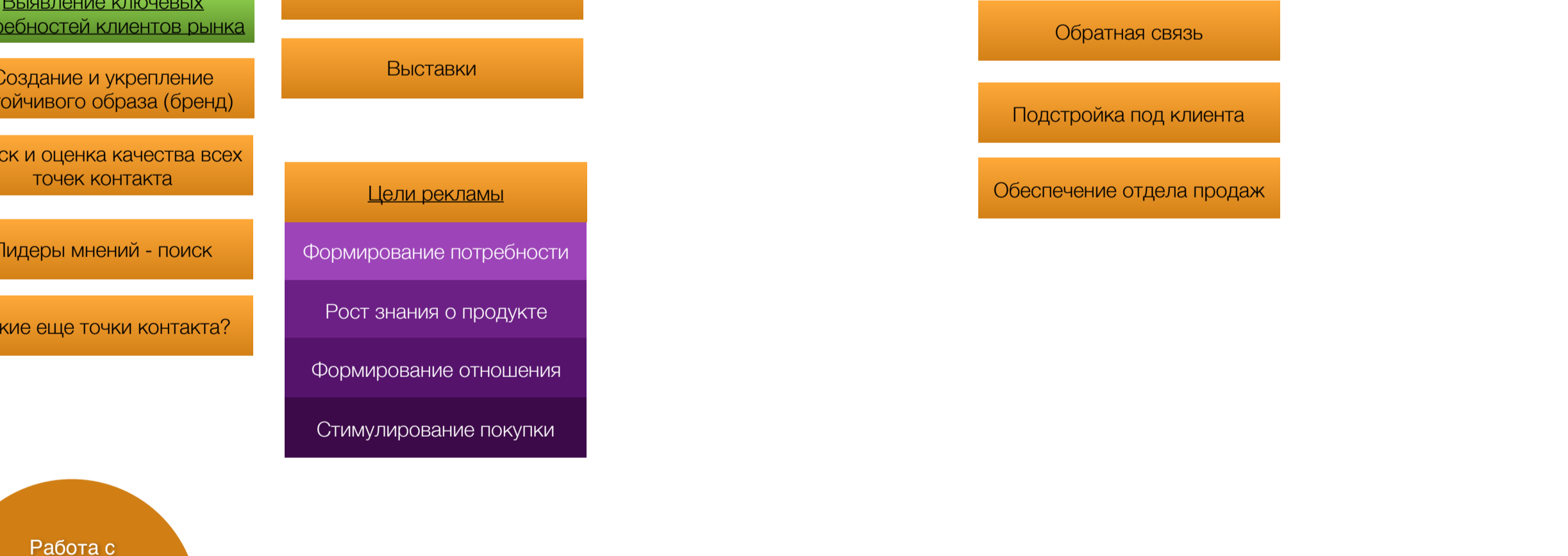
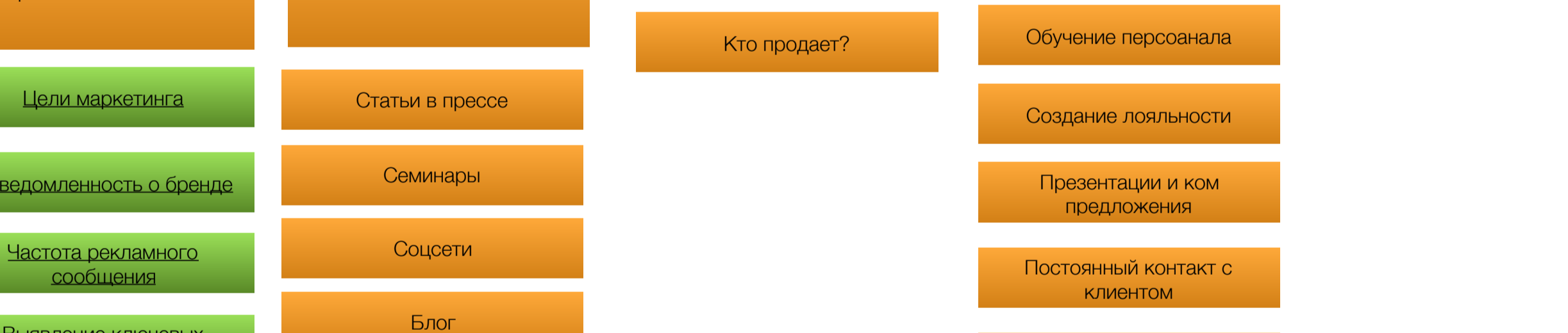
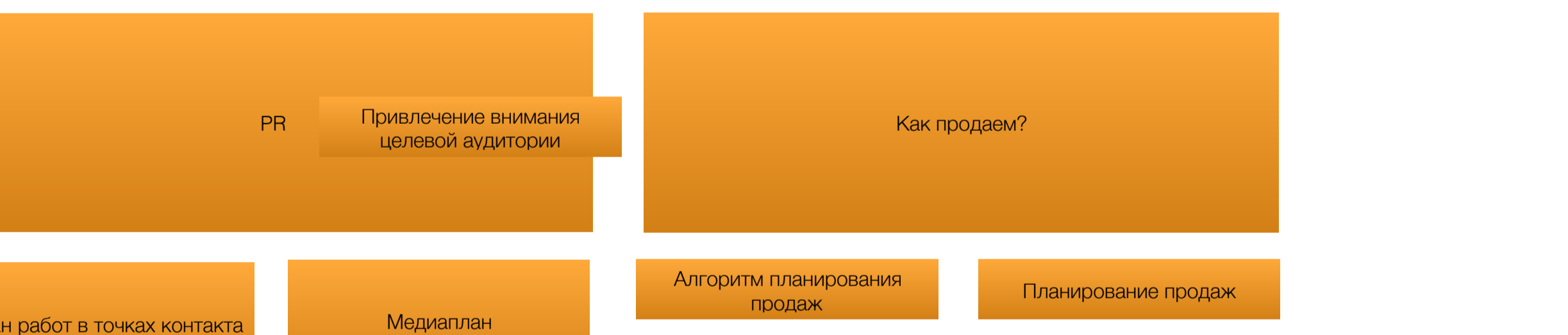
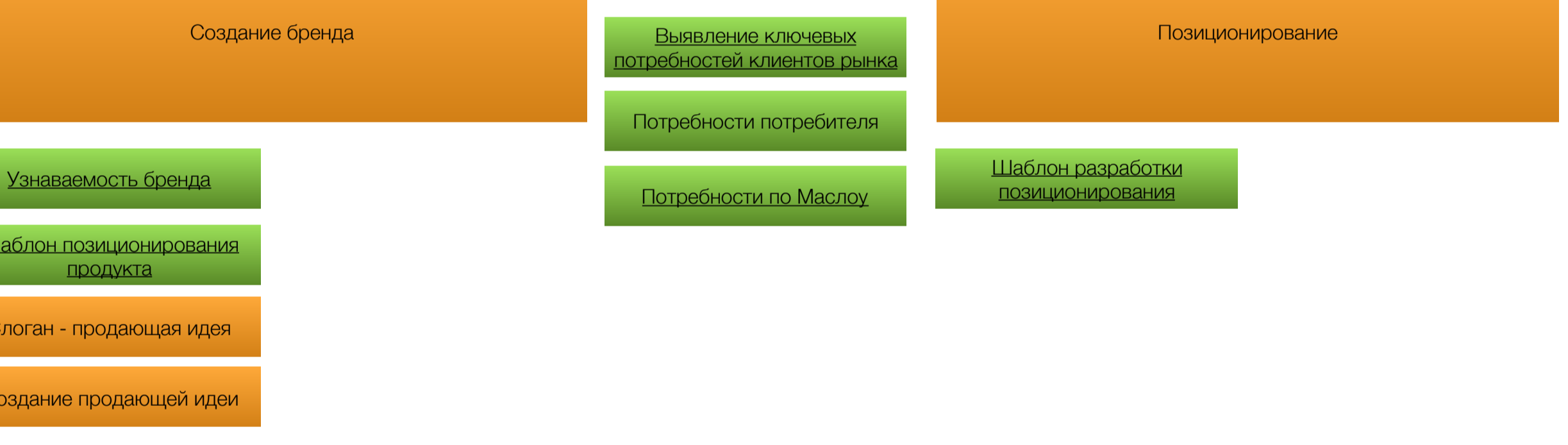
Поиск ценностного предложения	Анализ рынка - Выявление ключевых потребностей клиентов рынка	Стоимость входа			Оценка рисков
Какие возможности на близких нам рынках есть?	Миссия	Разработка товара	Знание конкурентов	Объем рынка	Оценка точки безубыточности
Чем мы можем быть полезны?	Выявление ключевых потребностей клиентов рынка	5 уровней разработки товара	Определение конкурентов	Емкость рынка	Планирование средств
Что мы знаем и что умеем?	Выбор стратегии роста (по Дюкорфу)	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



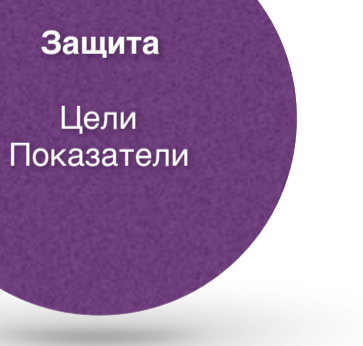
Портрет ЦА	Мотивы покупки	Целевая аудитория	Сегментирование b2c
	Демографические и прочие характеристики	Определение ЦА	Критерии сегментирования для B2B
	Для разных сегментов разные варианты	Конкурентное преимущество	
	Скорость принятия решения?	Сегментирование b2b	



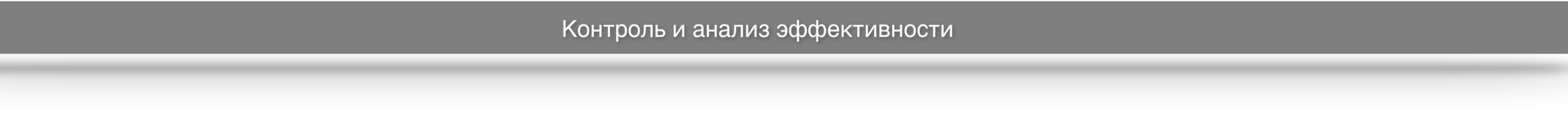
Создание продающей идеи	Работа с ассортиментом	Ценообразование	Организация процесса работы с партнерами	Организация процесса производства
Бизнес план шаблон	Бизнес-модель	Ценообразование		Бизнес-модель



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

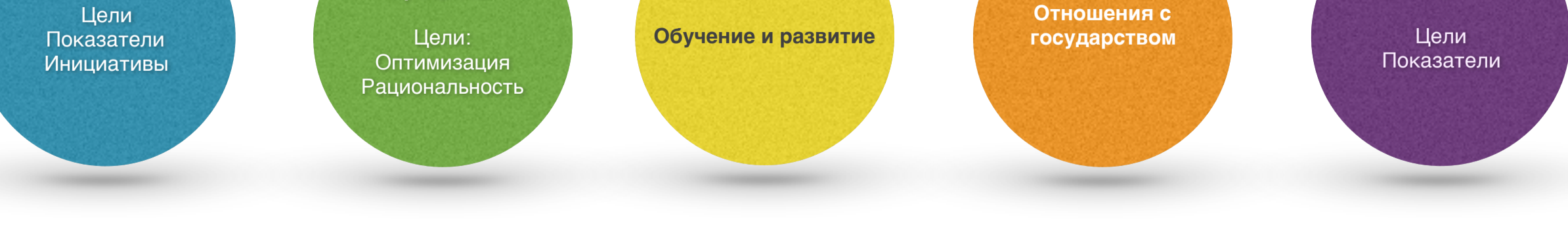


Ключевые места риска	Анализ новых конкурентов	Тенденции развития отрасли и технологий
BSS система	Анализ законов	Поиск новых каналов сбыта

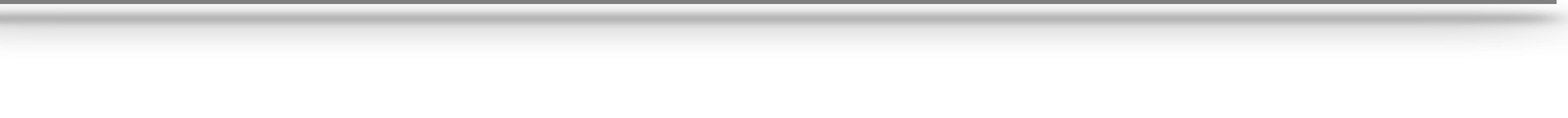


УПРАВЛЕНИЕ

Актуальные управленческие решения



BSS система	Методология Six Sigma	Оценка персонала 360
	Методология 5S	Должностная инструкция Маркетолога
	Прозовая туша	Оценка компетенций
	Документооборот	Поиск
	Функции	Обучение
	Структура компании	Корректировка процессов
	Управленческий стиль	Стандартное отклонение
	Управленческие функции	
	Возраст компании	
	Ментальный возраст ЛПР	
	Описание процессов	



Дерево находится в разработке

Актуальные управленческие решения

© Калачников А. | Актуальные управленческие решения