|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задача** | **Поручение** | **Исполнители, требования** | **Показатели, сроки** | **Контроль** |
| **2.7. Диверсифицировать маркетинговые услуги для подразделений компании** | **Отделу маркетинга:**   * определить перечень конкурентов компании по всем линейкам продуктов, услугам, регионам; * Провести исследование конкурентов; * Составить отчет по потребительскому спросу по всем линейками товара, по регионам присутствия компании. По сезонам; * Составить перечень способов продвижения товара и услуг; * Описать тренды 2023-2024 года по продвижению товаров и услуг на рынке России   Согласовать с **Центром продаж** структуру исследования и сроки предоставления отчета.  **Отделу маркетинга** совместно с Отделом закупки подготовить запросы и получить информацию по статистике завоза товаров в Россию по линейкам товара компании. Определить долю компании в торговле всеми линейками товара.  Совместно с **Академией** подготовить материалы для ознакомления менеджеров по продажам и руководителей подразделений. | **А.Томилко**  Исполнение  **Д.Постников**  Согласовать структуру отчета по результатам маркетингового исследования. Определить график актуализации отчета.  Учесть результаты маркетингового исследования при актуализации плана продаж  **О.Хвостова**  Подготовить материал для ознакомления менеджеров по продажам и руководителей подразделений. | **До 13 марта**  Маркетинговое исследование  Отчет о доли компании на рынке по всем линейками товара  Смета исследования (при заказе услуги в агентстве).  Отчет о трендах 2023-2024 годов по продвижению товаров и услуг на рынке России.  Оценка эффективности использования отчетов отдела маркетинга при планировании продаж. | **Д.Постников** |
| Совершенствование ценообразования и актуализации данных | **Центру продаж** подготовить перечень из 5 видов прайс-листа (условий цены) на продукцию, товар и услуги компании:  - общий прайс-лист для нового Клиента;  - прайс-лист для повторных сделок с Клиентом;  - прайс-лист для реферальных сделок;  - прайс-лист для системы франчайзинга;  - прайс-лист для корпоративных Клиентов.  **Центру продаж** подготовить запрос в **Контроль качества** и **Академию** по составлению обоснований цены, ценовой политики компании для актуализации скриптов, повышения психологической устойчивости и уверенности при взаимодействии с Клиентом  **Центру продаж** совместно с **Отделом маркетинга, Отделом IT** определить порядок обновления данных по ценам и размещение прайс-листов на всех площадках компании и для рекламы  **Контролю качества** совместно с **Академией** провести обучение менеджеров по продажам использованию прайс-листов разных видов.  **Контактному центру** подготовить изменения в скрипты с учетом разных видов прайс-листов.  **Отделу маркетинга** собрать данные конкурентов по всем линейкам товара, услугам компании прайс-листы конкурентов компании и оформить отчет по согласованной с **Центром продаж** форме.  **Контактному центру** провести исследование методов работы менеджеров по продажам конкурентов с помощью инструмента «тайного покупателя» | **Д.Постников**  Исполнение  Подготовить 5 видов прайс-листов, утвердить график актуализации  **А.Томилко**  Подготовить отчет  **М.Дубинина (Контроль качества)**  Актуализировать скрипты  **М.Дубинина (Контактный центр)**  Исследование методов работы менеджеров по продажам конкурентов  **О.Хвостова**  Подготовить вебинар по анализу работу менеджеров по продажам конкурентов.  Разработать тренинг менеджеров по продажам по преодолению возражений Клиентов на этапе согласования цены сделки и повышения уверенности.  **Д.Тихонков**  Контроль корректного отображения данных цен на основных носителях информации | **До 13 марта**  5 видов прайс-листов  Порядок обновления данных цен по всем товарам, услугам компании  Отчет о ценах конкурентов  Отчет о методах работы менеджеров по продажам конкурентов | **Д.Широков** |