|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 исследованиеОтчет о доли компании на рынке по всем линейками товараСмета 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**ИсполнениеПодготовить 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-листовПорядок обновления данных цен по всем товарам, услугам компанииОтчет о ценах конкурентовОтчет о методах работы менеджеров по продажам конкурентов | **Д.Широков** |