



Утверждаю  
 Генеральный директор  
 ООО «УК ИННОВА»  
 ООО «АЛЕКМО»  
 А.Т. Моськин  
 «01» июня 2020

## УСЛУГИ МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ

### ПРАЙС-ЛИСТ

	Группа услуг	Описание	Результат	Услуги
1	<b>ОЦЕНКА РЫНКА</b>  16 500 рублей	<p>Определяем актуальное положение дел на рынке непосредственно здесь и сейчас.</p> <p>Скурпулезная работа, результат которой позволяет сразу правильно войти на рынок и занять на нем наиболее удачную позицию с первых шагов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Правильный выбор базовой стратегии поведения</li> <li>✓ Актуальная ситуация на рынке</li> <li>✓ Повышение эффективности коммуникации с потребителем</li> <li>✓ Увеличение конверсии «потребитель-клиент»</li> <li>✓ Выявление важных аспектов внешней среды для реализации стратегии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Расчет объем рынка.</li> <li>1.2 Расчет объема продаж по конкурентной группе</li> <li>1.3 Расчет динамики спроса.</li> <li>1.4 Расчет потенциала рынка</li> <li>1.9 PEST-анализ: политические, экономические, социальные, технологические факторы</li> </ul>
2	<b>КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ</b>  16 500 рублей	<p>Детальный анализ всех значимых игроков на рынке – ключевой шаг к созданию работающей стратегии не только выживания, но и процветания в условиях жесткой конкуренции.</p> <p>Опирируя точными цифрами и</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Выбор правильной стратегии конкурирования на рынке</li> <li>✓ Определение преимуществ</li> <li>✓ План мероприятий по повышению конкурентоспособности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Сравнительный анализ фирм конкурентов: продуктовый портфель, цена, утп, репутация, специализация.</li> <li>2.2 Тип конкурентного строения рынков по Штакельбергу</li> <li>2.3. Определение конкурентной позиции компании на рынке</li> <li>2.4 Резюме с рекомендациями по тактике деятельности</li> <li>2.5 Объем продаж услуг по конкурентам</li> <li>2.6 Расчет доли рынка компании и конкурентов из общего</li> </ul>

		фактами определяем верный вектор движения.		объема продаж по виду деятельности. 2.7 Подбор критериев оценки конкурентоспособности
3	<b>РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ</b>  Описание всех этапов анализа для определения стратегии развития.  50 000 рублей  SMP 300 000 рублей	Полный охват всех аспектов, определяющих успех компании на рынке. Разрабатываем всеобъемлющий стратегический пакет для укрепления позиций и преимуществ перед конкурентами.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Оптимизация расходов на маркетинг</li> <li>✓ Поддержание спроса категорий услуг</li> <li>✓ Увеличение доли рынка</li> <li>✓ Разработка эффективного маркетинг-плана</li> <li>✓ Эффективные и результативные коммуникации</li> </ul>	3.1. Стратегия роста на основе матрицы «товар-рынок» 3.2. Стратегия по жизненным циклам группы услуг 3.3. Стратегия поведения на рынке 3.4. Коммуникационная стратегия (при наличии сегментации) 3.5. Стратегии вхождения на рынок. Матрица «Цена товара – затраты на продвижение» 3.6. Стратегия конкуренции на рынке: позиция, преимущества. 3.7 Стратегия по отношению к продукту/услуге 3.8 Стратегия по сегментам рынка (при наличии сегментации) 3.9 Технология SMP (однозначное предложение для клиента бьющие в мотивы)
4	<b>ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПРОФИЛЬ и СЕГМЕНТИРОВАНИЕ</b>  Индивидуальный потребитель/организация (B2C/B2B)  50 000 рублей	Для повышения эффективности деятельности компании по удовлетворению нужд и потребностей потребителей прибегают к технологии сегментации рынка. Основным результатом правильно проведенной сегментации, является повышение эффективности продаж за счет сокращения нерезультативных контактов и увеличение коэффициента трансформации потребителей и клиентов компании.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Высокая прибыль – разделяя рынки на сегменты, предприятие получает возможность повысить средние цены и значительно увеличить прибыль, так как потребители по-разному воспринимают цены</li> <li>✓ Стимулирует разработку новых товаров/услуг</li> <li>✓ Помогает компаниям разработать эффективный комплекс маркетинга</li> <li>✓ Способствовать эффективному распределению бюджета между различными товарами</li> <li>✓ Постоянные потребителей</li> </ul>	Сегментация: 4.0 Изучение продукта, видов деятельности 4.1 Выбор критериев сегментации 4.2 Определение потенциала и размера сегмента 4.3 Описание профиля сегмента 4.4 Выбор стратегии хвата  <i>Проведение исследования-анкетирование или обзвон базы: мотивация и принятие решение о покупке, удовлетворение потребностей-критерии качества. Составление отчета для эффективной сегментации и описание профиля потребителя.</i>  Портрет потребителя: 4.5 Описание портрета согласно сегмента 4.6 Создание модели «покупочного центра»: инициатор,

			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Эффективные коммуникации</li> </ul>	<p>влиющее лицо, лицо принимающее решение, покупатель, пользователь.</p> <p>4.7 Создание портрета потребителя по внешним и внутренним факторам поведения при принятии решения о покупке</p> <p>4.8 Составление модели принятия решения о покупке: «Причина? Где? Критерии оценки вариантов? Почему мы? Покупка и потребление»</p>
5	<p><b>ПРОДУКТ-МЕНЕДЖМЕНТ</b></p> <p><b>(в т.ч.УПАКОВКА)</b></p> <p>40 000 рублей – 1 направление (категория услуг)</p> <p>От 2 и более направлений – 30 000 рублей за 1 направление.</p>	<p>Определяем ключевые потребности покупателя и отталкиваясь от этого создаем/корректируем образ продукта в глазах потребителя.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Увеличение обращаемости</li> <li>✓ Увеличение продаж</li> <li>✓ Увеличение доли рынка</li> <li>✓ Улучшение репутации бренда и имидж</li> <li>✓ Увеличение эффективности рекламных кампаний</li> </ul>	<p>5.1 Создание карты ассортимента услуг по категориям/сегментам/направлениям</p> <p>5.2 Создание УТП</p> <p>5.3 Модификация существующих товаров</p> <p>5.4. Оценка потенциалов производственной мощности в рублях.</p> <p>5.5. Корректировка ценовой политики по Туккеру.</p> <p>5.7. Разработка визуальной концепции для потребителя</p> <p>5.8. Создание индивидуального марочного названия</p> <p>5.9. Разработка контент-плана</p>
6	<p><b>РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ</b></p> <p>20 000 рублей. + бюджет на реализацию.</p> <p>Экспресс-реклама 10 000 рублей, исключая пункты: 6.7; 6.9; 6.2; 6.8;</p>	<p>Полный цикл рекламных мероприятий от разработки плана до подведения итогов и оценки эффективности. Тщательная проработка всех этапов и направлений, контроль за всеми рекламными площадками и обеспечение обратной связи – эффективный способ максимально широко и качественно охватить аудиторию и заявить о себе.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Увеличение доли рынка</li> <li>✓ Увеличение продаж</li> <li>✓ Создании бренда</li> <li>✓ Увеличение лояльности и репутации</li> </ul>	<p>6.0. Целеполагание: совещание с руководителями точки продаж, постановка целей и задач.</p> <p>6.1. Создание бюджета: упаковка, медиаплан: ATL/BTL, дополнительные услуги, финрезультат, лид-план.</p> <p>6.2. План-прогноз продаж и обращений</p> <p>6.3. Составление сводного Медиаплана</p> <p>6.4. Разработка тактики Онлайн и Офлайн: позиционирование, слоган, вид контента и план, описание ЦА, формат публикаций, ТЗ на рекламное сообщение.</p> <p>6.5. Подбор подрядчиков</p> <p>6.6. Составление пресс-релиза и согласование с Заказчиком</p> <p>6.6. Составление ТЗ: дизайн-макеты, посадочная страница на сайте, настройка таргета в социальных сетях</p>

				6.7. Контроль обработки обращений: колл-центр, сайт, социальные сети. 6.8. Сбор и предоставление результатов РК: фио, контакты, прочая информация. 6.9. Презентация для специалистов отдела продаж 6.10 Формирование отчета по эффективности
7	<b>ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИИ</b>  Коммерческие мероприятия/спецпроекты (без рекламной кампании и сбыта)  От 45 000 рублей + 5% от выручки.	Полное сопровождение коммерческих мероприятий/спецпроектов от теоретического планирования до практического осуществления. Полный контроль над деталями, техническая, информационная и организаторская поддержка.  Услуга «под ключ» от разработки идеи до финальных отчетов.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Создание благоприятной бизнес-среды</li> <li>✓ Инструменты для налаживания контактов и коммуникаций с партнерами и конкурентами</li> <li>✓ Повышение статуса и репутации компании</li> <li>✓ Освоение и расширение интернет-площадок для ведения бизнеса.</li> </ul>	Подготовка: 7.0 Целеполагание: встреча с Заказчиком, обсуждение целей и задач, общей концепции. 7.1. Создание бюджета: доходы, расходы. 7.2. Создание Положения: о мероприятии, цели и задачи, организаторы, суть и механика, сроки, условия и правила, местоположение, контакты ответственных лиц. 7.3. Создание программы: «суть + арт часть + ресторанный сервис» 7.4. Создание рабочей группы 7.5. ТЗ на фирменный стиль мероприятия: презентации для партнеров и участников, баннера для наружной рекламы, внутри помещений, веб-форматы. 7.6. ТЗ на фирменную печатную продукцию: буклет, лифлет, карточки участников, визитки и прочее. 7.7. Проработка рекламных мест для партнеров: создание технической схемы и локаций. 7.8. Привлечение партнеров: презентация, партнерские пакеты и стоимость, категории 7.9. Контроль списков участников: подтверждение, оплата. 7.10. Формирование реестра партнеров и их вклада 7.11. Заключение договоров и оплата взноса 7.12. Размещение рекламных продуктов партнеров за день до мероприятия 7.13. Формирование пакета участника: печатная, сувенирная продукция, карточка участника и прочее. 7.14. Подготовка меморандума по рабочей группе и прочих подразделений соисполнителей. 7.15. Проведение совещания: Протокол  Проведение:

				<p>7.16 Проверка готовности рабочей группы, совещание до начала мероприятия.</p> <p>7.17. Контроль контент-плана</p> <p>7.18. Контроль проведения сути мероприятия, встреча участников и партнеров</p> <p>7.19. Отчет</p>
8	<p><b>Сопровождение компании-участника на мероприятии.</b></p> <p>10% от спонсорского пакета, но не менее 25 000 рублей. (транспортные расходы оплачиваются отдельно)</p>	<p>Сопровождение на мероприятиях любого уровня и обеспечение наиболее выгодной позиции компании. Грамотное распределение ресурсов, организация всех процессов, полный контроль всех рабочих моментов.</p>	<p>✓ Выход на новые бизнес-площадки</p> <p>✓ Увеличение рекламного поля</p> <p>✓ Расширение каналов взаимодействия с реальными и потенциальными партнерами, инвесторами, заказчиками</p> <p>✓ Рост узнаваемости компании на рынке</p>	<p>8.0 Целеполагание: совещание с компанией-участником мероприятия, обсуждение целей и задач.</p> <p>8.1. Предложение вариантов интеграции в программу исходя из стратегии бренда.</p> <p>8.2. Проведение переговоров с Организатором мероприятия от лица компании/бренда</p> <p>8.3. Анализ партнерского пакета Организатора, резюме для компании-участника</p> <p>8.4. Составление ТЗ для всех вариаций упоминания бренда на мероприятии, в соответствии со стратегией бренда</p> <p>8.5. Предложение компании-участнице вариантов наиболее подходящей рекламной продукции под конкретное мероприятие.</p> <p>8.6. Составление ТЗ на производство рекламной продукции в соответствии с брендбуком</p> <p>8.7. Поиск поставщиков, контроль производства и поставки рекламной продукции.</p> <p>8.8. Помощь с расчетами за произведенную рекламную продукцию через нашу компанию (транзитный счет в случае, если расход не предусмотрен текущим финансовым планом)</p> <p>8.9. Взаиморасчет с Организатором мероприятия через нашу компанию в целях обеспечения надлежащего оказания услуг Организатором.</p> <p>8.10. Размещение рекламной продукции и конструкций бренда на территории Организатора, согласно партнерскому пакету</p> <p>8.11. Контроль фото и видео оператора Организатора.</p> <p>8.12. Проведение промоакции со сбором контактов участников мероприятия Организатора, в соответствии с целевой аудиторией бренда.</p>

				8.13. Отчет с обработкой информации. <i>Выезд в другой город (дорога, проживание, суточные) – дополнительный бюджет к сопровождению за 1 человека.</i>
9	<b>ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ</b>  25 000 рублей	Формируем выгодно отличающийся от конкурентов образ компании/бренда в глазах потребителей. Находим ключевые преимущества и определяем для них подходящую нишу.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Понимание потребителем содержания предложения,</li> <li>✓ Создание репутации компании</li> <li>✓ Отличие и преимущества от конкурентов</li> <li>✓ Увеличение обращений в сегментах потребителей/рынков</li> <li>✓ Ощущение состояния удовлетворённости потребителем</li> <li>✓ Увеличение продаж</li> </ul>	9.0 Определение текущей позиции 9.1. Выбор стратегии позиционирования: уровень, новизна товара и стадия ЖЦТ относительно к маркам конкурентов, категории услуг, тип свойства услуги/продукта, кол-во этапов, кол-во позиций. 9.2. Определение атрибутов 9.3. Выбор направлений дифференциации: продукт/услуга, персонал, сервис, имидж. 9.4. Подбор понятных терминов дифференциации для потребителя. 9.5. Создание позиций: определение границ, установление атрибутов, создание карты. 9.6. Создание плана достижения (маркетинг-микс)
10	<b>НЕЙМИНГ</b> 20 000 рублей	Создание уникального яркого имени продукту/линейке/комплексу услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Индивидуализация продукта</li> <li>✓ Обретение собственного узнаваемого имени на рынке</li> </ul>	10.1 Заполнение брифа 10.2 Разработка 10 вариантов названия при первой подаче и 5 вариантов при второй (после обсуждения комментариев) с разбором всех вариантов по идейному смыслу и посылу, звуковой аналитике и ассоциациям на фокус группе до 50 человек
11	<b>ЛОГОТИП</b>  25 000 рублей	Специально разработанное оригинальное начертание полного или сокращенного наименования предприятия-изготовителя или группы товаров данного предприятия (комбинированный словесно-графический товарный знак).	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Лояльность потребителя</li> <li>✓ Узнаваемость</li> <li>✓ Увеличение обращений</li> <li>✓ Отличие от конкурентов</li> </ul>	11.0 Заполнение брифа 11.1 3 вариантов логотипа с описанием идейного и визуального смысла, привязкой на несколько носителей (например, деловая документация, сувенирная продукция, оформление входной группы) 11.2 Экспресс-проверка  <i>В работу заложены доработки в размере до 20% от выполненного объема работ.</i>

12	<b>БРЕНДИНГ</b>  От 100 000 рублей	Полный цикл создания и продвижения бренда от зарождения идеи до достижения узнаваемости компании	Узнаваемость компании на рынке <input checked="" type="checkbox"/> Возможность задавать собственное направление в развитии сегмента рынка <input checked="" type="checkbox"/> Развитие потенциала для франчайзинга	Разработка фирменного стиля: 12.1. Заполнение брифа на создание логотипа 12.2. Разработка основных констант для логотипа и стандартов воспроизведения фирменного стиля 12.3. Разработка дизайн-макетов фирменной документации, полиграфии, наружной рекламы, веб-рекламы, интерьера, входной группы, точек ритейла 12.4. Разработка фирменных и индивидуальных аксессуаров Создание позиционирования бренда: 12.5. Ценности марки или выгоды 12.6. Территория бренда: область деятельности или категория в которой марка компетентна. 12.7. Характеристика бренда: эмоциональные и рациональные 12.8. Авторитет бренда: история/корни/наследие 12.9. Собственность марки: ключевые элементы 12.10. Определение, управление и контроль составляющих бренда: осведомленность (охват), атрибуты продукта, имидж, суждения, чувства и эмоции, резонанс. 12.11. Дизайн и сборка брендбука Сдача в печатном и электронном виде с исходниками.
13	<b>ДИЗАЙН</b>  Дизайн-макеты: А4 1650 рублей А5 1800 рублей (двусторонняя) А6 1600 рублей (двусторонняя) Лифлет 3 100 рублей (двусторонний) Презентация 1300 рублей/1 слайд Буклет 1300 рублей/1 слайд Инста 950 рублей Составление ТЗ – 500 руб.	Визуализация и практическое воплощение творческих идей. «Вкусное» и цепляющее оформление рекламной информации	<input checked="" type="checkbox"/> Максимальное воздействие на аудиторию <input checked="" type="checkbox"/> Привлечение внимания к смысловому содержанию посредством аудио-визуального оформления <input checked="" type="checkbox"/> Максимально цепляющая рекламная продукция	13.0 Определение целей и задач 13.1 Написание креативного эффективного ТЗ 13.2. Производство и сдача.

14	<b>РЕКЛАМНЫЕ КОНСТРУКЦИИ, ВЫВЕСКИ</b>  От 6000 рублей м2, Световые буквы 65 руб./см	Способ просто и эффективно заявить о себе большой аудитории	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Широкий охват аудитории</li> <li>✓ Увеличение процента узнаваемости компании/ продукта на рынке</li> </ul>	14.0 Написание ТЗ 14.1 Согласование визуализации и макета 14.2 Согласование спецификации 14.3 Расчет стоимости с монтажом 14.4 Согласование сроков изготовления 14.5 Монтаж
15	<b>ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА</b>  Организация системы дистрибуции услуг компании.  (1 географический рынок, 1 направление/категория услуг, офлайн или онлайн среда)  Разовая услуга: 40 000 рублей без транспортных расходов, дизайна и печати.  Сопровождение и развитие: 20 000 рублей в месяц.	Поиск и налаживание каналов сбыта товара/ услуги. Контроль над всеми сопряженными со сбытом процессами.  Работа в реальных условиях заданной местности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Налаженная структура сбыта</li> <li>✓ Возможность расширения</li> <li>✓ Увеличение прибыли</li> <li>✓ Оптимизация затрат</li> </ul>	15.0 Анализ продукта и определение ЦА 15.1 Подбор целевых объектов сбыта (физические и юридические лица) 15.2 Определение вида и формата информации для размещения, согласование с Заказчиком 15.3 Подготовка Соглашения на сотрудничество 15.4 Подготовка Положения по работе с партнерами 15.5 Формирование реестра партнёров по сбыту с контактами 15.6 Организация встреч и первичных переговоров 15.7 Отбор лояльных партнеров - начало процедуры сбора реквизитов и согласования Договора 15.8 Производство рекламной печатной продукции 15.9 Размещение рекламы и обмен оригиналов Соглашений 15.10 Определение лиц ответственных за работу с партнерами (штатный специалист или агентство) 15.11 Сдача реестра и договоров Заказчику 15.12 Отчётность
16	<b>CRM-СИСТЕМА И СОПРОВОЖДЕНИЕ САЙТА</b>  1500 руб./час	Автоматизация рабочих процессов компании, решение технических вопросов и настройка crm-системы под нужды компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Рационализация материальных, временных и человеческих ресурсов при осуществлении и контроле деятельности компании</li> <li>✓ Лучший результат меньшими усилиями</li> <li>✓ Улучшение коммуникаций между подразделениями компании</li> </ul>	16.0 Обсуждение целей и задач 16.1 Составление и утверждение ТЗ на внедрение и подбор тарифа Б24 16.2 Настройка «открытой линии»: онлайн-чат, звонки, сообщения в соцсети, мессенджеры. 16.3 Обучение специалистов 16.4 Настройка бизнес-процессов (согласование документов, создание счетов и КП) 16.5 Интеграция форм с сайта



17	<b>ФИНМОДЕЛЬ</b>  10 000 рублей	Основная задача финансового учета – предоставление информации для принятия решения. Менеджменту, собственникам, инвесторам, банкам, государству.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Узнать точку безубыточности</li> <li>✓ Сформировать реальный план продаж</li> <li>✓ Проверить рентабельность направлений/подразделений</li> <li>✓ Оценивать эффективность, сколько заработали</li> <li>✓ Принимать правильные решения</li> <li>✓ В какую компанию вложить</li> </ul>	17.0 Встреча или скайп по общим бизнес-процессам и задачам 17.1 Расчет точки безубыточности 17.2 Составление «воронки продаж» с конверсиями: увидели-зашли-купили. 17.3 Расчет плана продаж по плановым показателям прибыли и оборотам (сколько должны продавать услуг или какая должна быть выручка, чтобы выполнить план руководства/инвестора) 17.4 Расчет рентабельности видов деятельности/направлений 17.5 Расчет маркетингового ROI% 17.6 Сдача таблиц в Excel 17.7 Резюме и предложения
18	<b>БЮДЖЕТИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГА</b>  15 000 рублей	Создание конструктора для расчета бюджета на маркетинг  Мастер-бюджет маркетинга по планам доходов и расходов с конверсиями ежемесячно.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Объективная оценка деятельности маркетинга</li> <li>✓ Планирование расходов и их корректировка</li> <li>✓ Оптимизация расходов на маркетинг</li> <li>✓ Баланс между вложениями в продукт и его продвижение на рынке</li> </ul>	18.0 Определение производственной мощности оказания услуг (потенциал). 18.1 Определение плановых оборотов: «0», «25%», «50%», «75%», «100%». 15.2 Расчет затрат по статьям: «упаковка», «медиапланирование», «сбыт», ФОТ, материально-техническое снабжение. 18.3 Расчет динамики спроса и графика вывода услуг/продукта на рынок. 18.4 Расчет конверсии «обращение-продажа» (средняя за последний год) по категориям услуг 18.5 Расчет планового лид-потока (обращения/заявка/звонок) исходя из конверсии п.15.4 18.6 Расчет средней стоимости услуг по основным категориям 18.7 Сведение таблицы по статьям расходы, доходы, финансовый результат, маркетинговый ROI.

19	<b>ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ</b>  20 000 рублей	Наглядное предоставление показателей результативности выбранной маркетинговой стратегии. Определение пунктов, нуждающихся в корректировке.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Понимание как расходуются деньги на рекламу</li> <li>✓ Объективная оценка эффективности специалистов и рейтинг</li> <li>✓ Корректировка деятельности и стратегии</li> </ul>	19.0 Аудит продаж за период, обращения, каналы сбыта, вложение в рекламу, стратегии. 19.1 Формирование критериев КРІ на специалистов и руководителя отдела маркетинга и рекламы 19.2 Разработка системы мотивации для сотрудников и создание Положения 19.3 Маркетинговая оценочная матрица (заполнение 1 раз в квартал) 19.4 Расчет маркетингового ROI 19.5 Подбор основных индикаторов контроля маркетингового комплекса: продукт, цена, сбыт, продвижение 19.6 Формирование приборной доски (комплексного отчета) для Генерального директора, сдача проекта.
20	<b>СОЗДАНИЕ ОТДЕЛА</b>  40 000 рублей	Профессиональные инструменты для создания отдела маркетинга с нуля.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Эффективная и быстрая реализация стратегии компании</li> <li>✓ Увеличение оборотов</li> <li>✓ Профессиональный штат сотрудников</li> </ul>	20.0 Определение целей и стратегии компании 20.1 Утверждение функций и задач маркетинга 20.2 Подбор и утверждение типа оргструктуры 20.3 Создание схемы общей оргструктуры и ее утверждение 20.4 Подготовка штатного расписания и функционала 20.5 Создание Положения об отделе: функционал, роль, подчинение, структура. 20.6 Создание должностных инструкций 20.7 Помощь в подборе персонала 20.8 Создание схемы взаимодействия с отделом продаж 20.9 Создание рабочих мест
21	<b>УПРАВЛЕНИЕ/СОПРОВОЖДЕНИЕ (маркетинг-менеджмент)</b>  25 000 рублей в месяц	Качественный сторонний контроль над внутренними рабочими процессами. Выявление и корректировка слабых точек. Повышение эффективности маркетинговой линии.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Контроль расхода бюджета на рекламу</li> <li>✓ Контроль фирменного стиля</li> <li>✓ Контроль рекламных кампаний</li> <li>✓ Контроль реализации маркетинг-плана и корректировка</li> <li>✓ Полная отчетность для Генерального директора о текущем состоянии спроса.</li> <li>✓ Прогноз спроса</li> </ul>	21.0 Аудит отдела: % выполнения маркетинг-плана, должностные инструкции, Положение, тип оргструктуры, цели компании. 21.1 Корректировки документов по п.17.0 21.2 Четкое целеполагание, постановка целей маркетинга, оптимальная взаимосвязь возможности рыночной ситуации с потенциалом фирмы 21.3 Планирование всех мероприятия маркетинга и эффективно организовать их осуществление для достижения указанных целевых показателей. 21.4 Своевременно производить оперативное

				<p>вмешательство в ход маркетинговых процессов в связи с изменяющимися обстоятельствами и ситуацией</p> <p>21.5 Эффективный контроль, анализ и оценка хода маркетинга в фирме, подготавливая необходимые коррективы целей, средств и методов маркетинга на будущее</p> <p>21.6 Стимулирование эффективной работы всего персонала, занятого в маркетинге, для получения максимальной творческой отдачи.</p> <p>21.7 Отчетность по эффективности маркетинга</p>
22	<p><b>ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ</b></p> <p>25 000 рублей в месяц</p>	<p>Максимальный охват аудитории с помощью Интернет-пространства.</p> <p>Продвижение в Инстаграм, Вконтакте, Одноклассники, Фейсбук.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ повышение узнаваемости бренда;</li> <li>✓ PR;</li> <li>✓ постоянный контакт с аудиторией;</li> <li>✓ оперативное информирование аудитории;</li> <li>✓ вывод на рынок новой линейки товаров/услуг;</li> <li>✓ формирование пула лояльных пользователей;</li> <li>✓ исследование мнений;</li> <li>✓ противодействие негативу;</li> <li>✓ увеличение посещаемости сайта компании;</li> <li>✓ увеличение продаж</li> </ul>	<p>22.0 Заполнение брифа</p> <p>22.1 Создание концепции аккаунтов и оформление согласно брендбука, позиционирования.</p> <p>22.2 Создание меню согласно продуктовому портфелю</p> <p>22.3 Создание рубрикатора</p> <p>22.4 Согласование контент-плана</p> <p>22.5 Подключение сервиса раскрутки Инстаграм</p> <p>22.6 Генерация контента</p> <p>22.7 Оформление визуалов по брендбуку</p> <p>22.8 Сбор аккаунтов подписчиков конкурентов и запуск раскрутки по этой базе.</p> <p>22.9 Развитие</p> <p>22.10 Реализация стратегии продукта/компании</p> <p>22.11 Отчетность по статистике: охват, гео, подписки, посещения.</p>
23	<p><b>ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ</b></p> <p>Яндекс и Google</p> <p>Яндекс: - при бюджете 20 000 – 39 999 руб. в месяц – 15% от суммы денежных средств, расходуемых на рекламную кампанию в Яндекс.Директ, но не менее 4 000р;</p>	<p>Один из мощнейших маркетинговых каналов современного мира. Разрабатываем и создаем аккаунты на ведущих интернет-площадках; увеличиваем конвертацию существующих, обеспечиваем качественным контентом.</p> <p>Новый уровень охвата аудитории и взаимодействия с</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Экспресс-обращения и заявки</li> <li>✓ Увеличение продаж</li> <li>✓ Точное попадание в целевую аудиторию</li> <li>✓ Выход на новые рынки</li> <li>✓ Вывод нового продукта</li> </ul>	<p>23.0 Определение целей и задач РК</p> <p>23.1 Разработка плана рекламной кампании;</p> <p>23.2 Анализ посадочных страниц и навигации сайта, выработка рекомендаций по усилению продажных характеристик сайта Заказчика;</p> <p>23.3 Установка счетчиков трафика – Яндекс.Метрики и(или) Google Analytics и содействие в настройке маркетинговых целей для отслеживания эффективности рекламы;</p> <p>23.4 Подготовка и утверждение информативных и привлекательных рекламных объявлений;</p> <p>23.5 Размещение рекламных объявлений в аккаунтах</p>

	Google: - при бюджете 10 000 – 39 999 руб. в месяц – 15% от суммы денежных средств, расходуемых на рекламную кампанию в Google, но не менее 4 000р;	ней.		соответствующих рекламных площадок, запуск рекламных кампаний; 23.6 Анализ количества и качества трафика инструментами аналитики Яндекс.Метрика и(или) Google Analytics; 23. 7 Оптимизация рекламных кампаний с целью повышения эффективности; 23.8 Предоставление статистических отчетов.
24	<b>СОЗДАНИЕ САЙТОВ</b>  с индивидуальным дизайном  Лендинг на modx 15 000 рублей. Сайт-визитка 25 000 Сайт компании 32500 рублей Сайт-каталог 52 000 рублей Сайт-магазин на готовом решении 65 000 рублей  На битриксе + 7800 рублей Битрикс для сайтов-каталогов и сайтов-магазинов +46800 рублей	Конструирование, моделирование и наполнение сайтов на основе Битрикс.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Увеличение продаж</li> <li>✓ Увеличение лояльности</li> <li>✓ Поиск точки продаж на картах</li> <li>✓ Увеличение звонков и обращений</li> <li>✓ Предоставление полной информации о продукте</li> <li>✓ Создание бренда</li> <li>✓ Вывод нового продукта на рынок</li> </ul>	24.0 Брифинг: определение целей и задач, анализ продукта 24.1 Составление ТЗ 24.2 Составление ТЗ на дизайн 24.3 Согласование графика производства работ 24.4 Составление контент-плана 24.5 Реализация проекта
25	<b>КОПИРАЙТ</b>  Пресс-релиз 1000 рублей А4 Описание услуг/продуктов от 500 рублей	Написание информационных и продающих текстов. Влияние на аудиторию с помощью правильно подобранных слов	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Увеличение конверсии в продажу</li> <li>✓ Вывод нового продукта на рынок</li> <li>✓ Привлечение внимания</li> <li>✓ Повышение в рейтингах поисковых систем</li> </ul>	25.0 Определение целей и задач текста 25.1 Формирование ТЗ 25. 2 Производство 25.3 Проверка на уникальность
26	<b>МАРКЕТИНГ-ПЛАН</b>	Маршрутная карта успешного бизнеса: мероприятия по	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Инструмент реализация стратегии развития бизнеса</li> </ul>	26.0 Аудит текущей ситуации по разделам маркетинга 26.1 Мероприятий по продукту

	10 000 рублей	продукту, ценообразованию, сбыту, продвижению на период.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Контроль и эффективность специалистов и руководителя</li> <li>✓ Объективная оценка развития бизнеса</li> <li>✓ Основание финансирования расходов на маркетинг и рекламу</li> </ul>	26.2 Мероприятий по цене 26.3 Мероприятий по сбыту 26.4 Мероприятий по продвижению С расходами, сроками и ответственными. Разработанная форма.
27	<b>ПЕЧАТНАЯ ПРОДУКЦИЯ</b>  А5, 1000 шт. 4000 руб. А6, 2000 шт. 3250 руб. Лифлет, 500 шт 6200 руб. Буклет от 180до 350 руб. Сити-формат 2000 руб.	Услуги типографии: печать качественных рекламных материалов в популярных форматах	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Эффективное продвижение товаров и услуг</li> <li>✓ Повышение узнаваемости и имиджа компании</li> <li>✓ Повышение качества и результативности рекламной кампании</li> </ul>	27.0 Составление ТЗ 27.1 Согласование сроков 27.2 Согласование спецификации с макетом 27.3 Производство и доставка
28	<b>ФОТОСЪЕМКА</b>  Интерьер/ экстерьер: от 500 до 1200 руб. Фото фуд: 3000 руб. час съемки Репортажная съемка: 3000 руб. Съемка с квадрокоптера: 3000 руб. один подъем (около 20 минут полет фото и видео)  <i>Транспортные расходы, проживание оплачиваются отдельно согласно договору. Предоплата по договору 50%.</i>	Создаем коммерческие фотографии, которые максимально воздействуют на зрителя. Тем самым моделируем желаемую реакцию аудитории на продукт.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Формирование и поддержание положительного имиджа фирмы/продукта</li> <li>✓ Подчеркивание привлекательных сторон продукта</li> <li>✓ Отвлечение внимания от объективных недостатков/недоработок</li> </ul>	28.0 Составление ТЗ 28.1 Составление концепции 28.2 Согласование сроков и моделей 28.3 Производство контента 28.4 Обработка и сдача
29	<b>ВИДЕОСЪЕМКА</b>	Одно из самых трендовых направлений в рекламе на сегодняшний день. Формирует	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Формирование четкого визуального восприятия продукта у потребителя</li> </ul>	29.0 Составление ТЗ 29.1 Составление концепции 29.2 Согласование сроков и моделей



<p>Репортаж: 1 час – 3500 руб. (с монтажом – 4500 руб.) Полик: 30 сек – 1 мин: от 15000 руб.</p> <p><b>Транспортные расходы, проживание оплачиваются отдельно согласно договору. Предоплата по договору 50%.</b></p>	<p>образ компании, повышает лояльность аудитории, выводит рекламную кампанию на новый уровень.</p>	<p>✓ Дополнительные инструменты для роста продаж ✓ Работа с репутацией ✓ Формирование красочного впечатляющего портфолио</p>	<p>29.3 Производство контента 29.4 Обработка и сдача</p>
--	--	--	--

- География оказания услуг: ЦФО
- Для подбора подходящих Вашей компании комплекса услуг и расчета - требуется консультация со специалистом.
- Способ связи: whatsapp, telegram, звонок, видеосвязь.
- **Внимание! Ассортимент и содержание услуг регулярно обновляется и добавляется, сроки носят среднестатистическое значение по опыту реализации прошлых и текущих проектов. Мы всегда стремимся реализовывать задачи в срок и без нарушения критериев качества.**