**Коммерческое предложение**

**"Маркетинг-план"**

За последние три года важность Маркетинг-плана существенно возросла. Он не просто позволяет оценить свою текущую позицию на рынке, но и разработать ключевые тактические шаги компании на следующий год. Сегодня специалисты по маркетингу работают в постоянно изменяющихся условиях, что приводит к необходимости регулярно пересматривать свои стратегии маркетинга приспосабливая их к новым товарам, технологиям, конкурентам и потребностям клиентов.

Многие владельцы компаний говорят, что маркетинговый план у них “в голове”, и нет необходимости фиксировать его, но они забывают, что одна из функций плана состоит в том, чтобы все сотрудники компании ясно представляли ее стратегию. Вспомним слова непобедимого военачальника:

“Каждый воин должен понимать свой маневр” Александр Суворов

Мы предлагаем создание маркетинг-плана для вашей компании на 2017 год.

**Наша работа строится следующим образом:**

1. Мы составим портреты целевых групп клиентов по продуктам и опишем:

* Цели клиентов;
* Основные интересы клиентов;
* Типы клиентов;
* Почему ваш товар важен/не важен для клиентов;
* Почему клиенты покупают/не покупают ваш продукт;
* Что для клиентов важнее всего.

1. Определим модели поведения клиентов при совершении покупки:

* Пошагово опишем процесс принятия решения о покупке;
* Проанализируем как компания влияет на принятие решения о покупке на каждом шаге;
* Исследуем то, как клиенты собирают информацию о продукте;
* Проанализируем в какой момент конкуренты имеют преимущество над вашей компанией;
* Определим преимущества вашей компании в процессе принятия клиентами решения о покупке;
* Установим тактики, которые принесли успех вашим конкурентам;
* Установим тактики, которые принесли успех вам.

1. Осуществим внутренний аудит:

* Опишем продукты, их историю, позицию на рынке, каналы продаж;
* Определим на каких нецелевых рынках присутствует товар и на какие рынки не следует выходить;
* Проанализируем насколько изменились продажи за последние три года;
* Проанализируем сильные и слабые стороны по продуктам;

1. Осуществим внешний аудит:

* Опишем существующие сегменты рынка и определим целевые;
* Опишем по продуктам стратегию позиционирования;
* Сравним вас с конкурентами по параметрам; цена,свойства, услуги, дистрибуция, качество;
* Опишем тренды, которые окажут существенное влияние на ваш бизнес(возможности и опасности)

5. Определение маркетинговых целей:

* Подготовим стратегию позиционирования по продуктам;
* Подготовим и предложим утвердить показатели будущего года, такие как: выручка, рыночная доля.

6. Определение тактики маркетинга по продуктам:

* Тактика по продуктам
* Тактика по упаковке товаров и мерчандайзингу
* Тактика по ценовой политике
* Тактика по обслуживанию клиентов

И предложим конкретные шаги, применив которые вы сможете упрочить свои взаимоотношения с клиентами и привлечь новых покупателей.

**Минимальная стоимость услуг за маркетинговый план по 1 SKU: 60 000 рублей.**

**Срок: 30 рабочих дней**

**Условия оплаты: 100% предоплата за месяц.**

С уважением,

Блохин Юрий

Marketinginretail.ru

+7-912-790-53-96