

Процесс маркетингового консультирования может включать в себя широкий комплекс услуг в зависимости от задач, целей и возможностей предприятия. В данный комплекс услуг входят все работы так или иначе связанные с организацией маркетинга и сбыта на предприятии, с разработкой и выводом продукции на рынок, с адаптацией продукции или ее образа к потребностям рынка, с изучением потребителей, их предпочтений и запросов, конкурентов и их деятельности.

Основными направлениями маркетингового консалтинга являются:

- Разработка маркетинговой стратегии

Данный вид услуг предполагает широкий комплекс работ в итоге которого предприятие получает комплексную маркетинговую стратегию предприятия. Данный комплекс включает:

- Аудит маркетинга на предприятии
- Анализ ситуации на рынке
- Изучение конкурентов
- Изучение потребителей и их предпочтений
- Позиционирование продукции предприятия
- Создание конкурентного преимущества
- Развитие продукта, адаптация его к позиции предприятия
- Определение ценовой политики
- Разработка каналов продвижения
- Разработка методов продвижения продукции
- Адаптация маркетинговой стратегии с основными бизнес-процессами предприятия

Итогом разработки должна стать комплексная маркетинговая стратегия предприятия на перспективу с четко определенными целями и разработанными планами по реализации этих целей. Наличие стратегии гарантированно повышает объемы продаж предприятия и уменьшает различные рыночные риски.

- Анализ рынка и перспектив бизнеса

Достаточно часто предприятию достаточно изучить рынок и оценить свои перспективы на нем. В большинстве случаев это происходит при принятии решения о выходе на новые рынки или производстве новой продукции. Иногда данные мероприятия необходимы в случае резкого ухудшения состояния предприятия, уменьшения объемов продаж, усиления конкуренции на рынке. В комплекс работ входят:

- Анализ маркетинга на предприятии
- Анализ ситуации на рынке
- Изучение конкурентов
- Изучение потребителей и их предпочтений
- Оценка перспектив предприятия на данном рынке, предложения по основным направлениям деятельности

В итоге предприятие четко знает, что ждет его на рынке и какой будет результат в случае того или иного развития событий.

- Создание концепций брендов

Достаточно часто предприятие хочет вывести на рынок и закрепить на нем свою марку или товар. Работа в целом аналогична разработке маркетинговой стратегии однако больше сосредоточена не на целях и задачах предприятия, а на конкретном продукте, его позиционировании и создании конкурентных преимуществ. Естественно концепция обязательно увязывается с общей стратегией предприятия. Значительное внимание уделяется элементам создания нужного образа в сознании потребителей.

В итоге работ заказчик получает четкий план работ по выведению нового бренда на рынок (возможен вариант ребрендинга и уже существующей торговой марки) в котором расписаны все этапы создания марки, ее позиционирование, организация сбыта и рекламы продукта.

- Информационное обеспечение

Кроме того наш центр может предложить программу внедрения CRM систем (Customer

Relationship Management System), которые позволяют автоматизировать процесс взаимоотношений с клиентами предприятия. Возможна разработка индивидуального программного обеспечения в зависимости от потребностей заказчика для автоматизации различных маркетинговых процессов на предприятии. Подробнее можно прочитать в разделе [ТЕХНОЛОГИИ нашего сайта](#) .

- Маркетинговое сопровождение

Завершающий этап всех направлений маркетингового консалтинга. Если заказчика устраивают наши предложения и выводы, то мы можем обеспечить консалтинговое сопровождение всех этапов внедрения наших предложений в жизнь.

Реализация маркетинговых программ, во-первых, дает заказчику четкое представление о ситуации на рынке, во-вторых, гарантированно приводит к улучшению позиций предприятия на рынке и следовательно к увеличению объемов продаж.

По желанию заказчика и в зависимости от его потребностей может быть разработана индивидуальная программа консультаций и работ в области маркетинга.

Более подробно про различные аспекты маркетинга можно прочитать на нашем специализированном портале <http://www.marketolog.info>

Если Вас заинтересовали наши методики, звоните нам по телефону (032) 297-50-36 или (067) 303-22-73 или напишите по e-mail consulting@newbiznet.com.ua. Ознакомившись со спецификой Вашего бизнеса, мы сможем адаптировать наше предложение к Вашей компании и провести её презентацию.

{ckform form28}