

Маркетинг без бюджета

Структура безбюджетного

маркетинга:

1. Планирование

**2. Анализ конкурентов и точки
контакта**

3. Продвижение

4. PR: 3.0 , SMM

5. Клиентоориентированность

1. Планирование

- **5days** (начиная с понедельника)
- **90 дней** (по итогам квартала)
- **Plan of 5P**

(product, price, place of sale,
promotion, personnel)

Plan of 5P

	Ваша компания	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Продукт				
Цена				
Продвижение				
Каналы продаж				
Персонал				

2. Анализ конкурентов и точки контакта

Анализ конкурентов:

- Мониторинг конкурентов (через сайты, блоги)
- Бизнес-ланч с руководителем
- «Тайный» покупатель

**Точки контакта – ВСЁ, с чем
сталкивается потенциальный
покупатель только подойдя к двери
Вашей компании.**

Это могут быть:

1. Раздаточные материалы(буклеты, брошюры)
2. Визитки
3. Фирменные бланки, договора
4. Сувенирная продукция
5. Сайт
6. Форма ответа секретаря по телефону
7. Приветствие
8. Прайс-лист
9. Переговорные комнаты
10. Вывеска при входе

! Собрать фокус-группу, которая протестирует на себе все «-» и «+».

3. Продвижение

- Co-marketing
- Визитная карточка
- Отзывы на сайте (это бесплатно!)
- Копирайтинг (сайт,коммерческое предложение)
- AIDA (attention, interest, desire, action)
- Хвалитесь внешними наградами
- Продает каждый
- День открытых дверей

4. PR

- Корпоративный блог (директор,маркетолог,PR-щик)
- Подписи в e-mail письмах
- E-mail-marketing
- Events: пресс-ивенты,пресс-конференции, семинары, круглые столы
- Мобильное приложение для Вашей компании
- SMM
- PR 3.0 (digital-пространство: продвижение сайта, блогов, вирусного маркетинга)

5. Клиентоориентированность

- Создать внешние и внутренние правила работы с клиентами
- НПС
- Запоминать имена клиентов (хотя бы ключевых)
- Быть доступным всегда и везде

Спикер: Сызранцева Елена



e.syzrantseva



@elena_syzrantseva