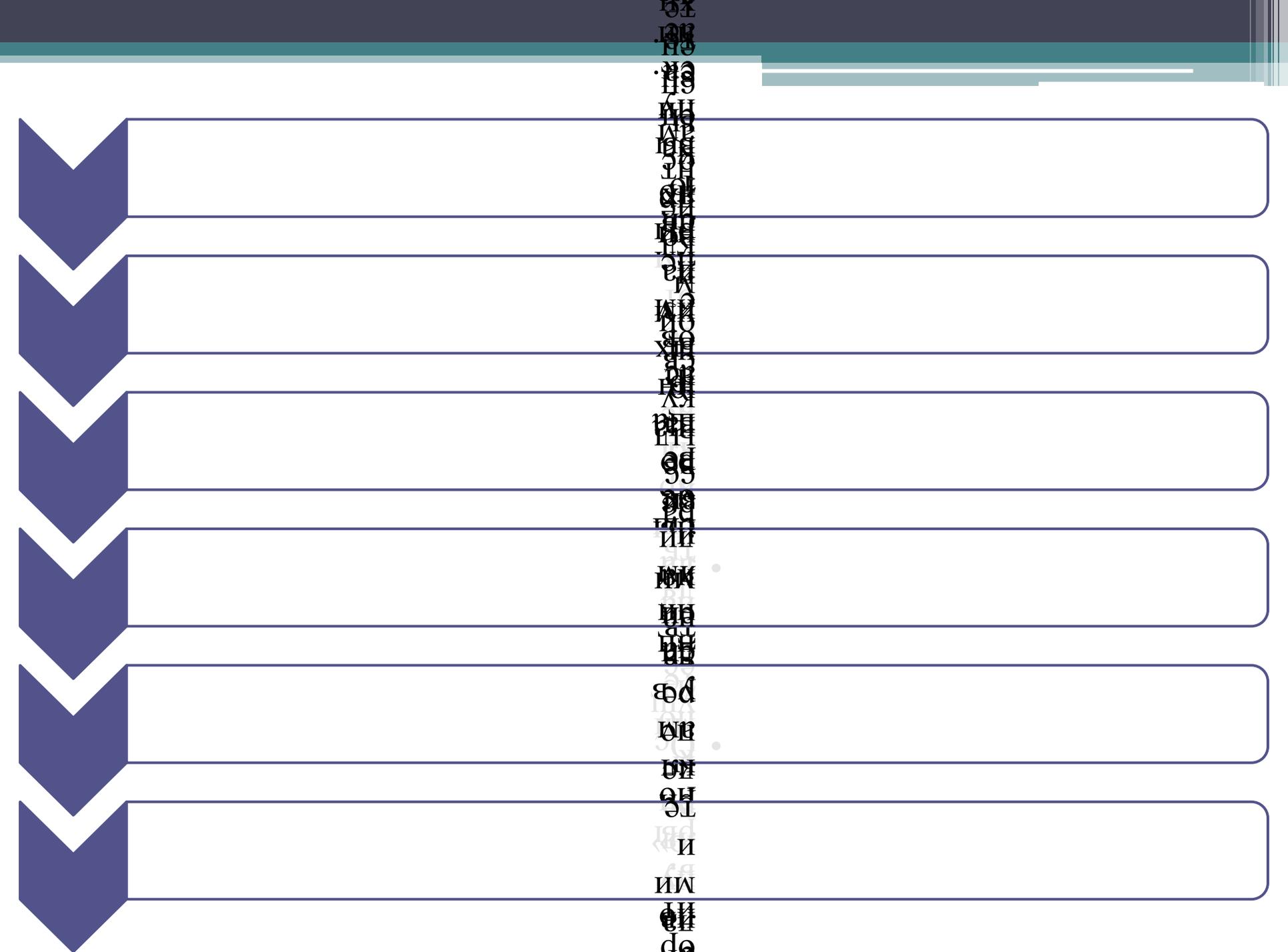




Перспективные направления развития сбыта АО «Галичский автокрановый завод»



Работу выполнили:
Корчагин Даниил,
Ляполов Егор,
Любимов Даниил



08
09
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99

<p>Направления развития сбыта АО «Галичский автокрановый завод»</p>	<p>Необходимые ресурсы</p>	<p>Необходимые действия</p>	<p>Ответственные лица</p>	<p>Ожидаемые результаты</p>
<p>Расширять ассортимент выпускаемой продукции.</p> <p>—Для нужд армии и повышении обороноспособности страны выпускать раскладные переправочные мосты или гидравлические установки, которые будут раскладываться с помощью автокранов.</p> <p>—для нужд сельского хозяйства выпускать пропашной трактор-тягач, опрыскиватели, прицепы</p>	<ul style="list-style-type: none"> - квалифицированные сотрудники; - оборотные средства (сырье, детали, зап. части и т.д.); - основные фонды (оборудование и т. д.) 	<ul style="list-style-type: none"> - определение потребности в новых видах спец. техники; - выбор нового вида спец. техники; - разработка чертежей; - конструирование новой техники; - определение потребности в оборотных средствах и основных фондах; - сравнение имеющихся оборотных средств и основных фондов с необходимым для выпуска новой продукции количеством; - приобретение необходимого количества оборотных средств и основных фондов; - определение потребности в трудовых ресурсах, обучении и/или переобучении сотрудников завода; - найм, обучение и/или переобучение сотрудников завода - производство новых видов продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - генеральный директор АО «Галичский автокрановый завод»; - заместитель генерального директора по производству и развитию; -главный инженер; -начальник отдела технического контроля; -главный конструктор; -главный технолог 	<ul style="list-style-type: none"> - увеличение объемов продаж; - выход на новый рынок

Направления развития сбыта АО «Галичский автокрановый завод»	Необходимые ресурсы	Необходимые действия	Ответственные лица	Ожидаемые результаты
<p>Мониторить рынок потенциальных клиентов с целью написания коммерческих предложений уже действующим и вновь созданным юридическим лицам, деятельность которых связана со строительством и/или арендой спец.техники</p>	<ul style="list-style-type: none"> -интернет; - ПК или смартфон; - знания правил и особенностей написания коммерческих предложений; - навыки и опыт деловой переписки 	<ol style="list-style-type: none"> 1) поиск контактной информации уже действующих и вновь созданных юридических лиц, деятельность которых связана со строительством и/или арендой спец.техники 2) выбор тех юридических лиц, которые не являются клиентами АО «ГАЗ»; 3) изучение специфики их деятельности; 4) составление коммерческих предложений исходя из специфики деятельности и потребностей найденных юридических лиц 	<ul style="list-style-type: none"> -заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту; - начальник отдела продаж 	<ul style="list-style-type: none"> - увеличение количества клиентов; - увеличение объема продаж.

Направления развития сбыта АО «Галичский автокрановый завод»	Необходимые ресурсы	Необходимые действия	Ответственные лица	Ожидаемые результаты
<p>АО «ГАКЗ» стать инициатором, организатором и лидером гонок автокранов наподобие гонок ралли «Дакар» или танкового биатлона, что позволит автокранам «Галичанин» выйти на новый мировой уровень и убедить всех в своем качестве.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - место проведения; - положение о проведении гонок; - судьи (жюри); - деньги; - заинтересованные лица; - трудовые ресурсы автокранового завода 	<ul style="list-style-type: none"> - согласование идеи с руководством АО «ГАКЗ»; - согласование идеи с ОГВ Костромской области и ОМСУ г.Галича; - определение сроков проведения гонок; - разработка положения о проведении, программы гонок и прочей документации; - поиск участников гонок; - подготовка места проведения гонок; - подбор и подготовка команды гонок; - формирование судейского органа; - разработка критериев оценивания; 	<ul style="list-style-type: none"> - генеральный директор АО «Галичский автокрановый завод»; - заместитель генерального директора по производству и развитию 	<ul style="list-style-type: none"> - освещение мероприятия в СМИ и сети Интернет; - известность АО «ГАКЗ» и автокранов «Галичанина»; - увеличение объемов продаж и доли отечественного и зарубежного рынка

Направления развития сбыта АО «Галичский автокрановый завод»	Необходимые ресурсы	Необходимые действия	Ответственные лица	Ожидаемые результаты
<p>Осуществлять рассылку своим клиентам (кто в прошлом уже купил хотя бы один автокран):</p> <ul style="list-style-type: none"> —с поздравлениями и добрыми пожеланиями, в том числе выражая надежду на плодотворное дальнейшее сотрудничество —с информацией о новинках завода. 	<ul style="list-style-type: none"> - клиентская база (номера телефонов и адреса электронной почты клиентов); - интернет; - ПК; - смартфон; - деньги на счете; - знания правил русского языка; - навыки таргетинга. 	<ol style="list-style-type: none"> 1)Выбор способа рассылки. 2)Формулировка текста сообщения 3)Отправка пробных сообщений коллегам, друзьям, знакомым и т.д. 4)Рассылка сообщений клиентам 5)Анализ результатов 	<p>Начальник отдела продаж</p>	<ul style="list-style-type: none"> - формирование положительного имиджа АО «ГАКЗ»; - повышение лояльность клиентов; - совершение существующими клиентами повторных покупок

**Спасибо
за внимание!**