

Практикум 3

Описание

Выполните домашнее задание и загрузите его в систему.

Выберите любые инструменты по управлению репутацией в сети из чек-листа Дмитрия Сидорина и внедрите их в рамках своей компании.

Напишите краткий отчет о полученных результатах

Решение

В работе компании «МАГЛАН» большие проблемы в области работы, общения с клиентами (как с реальными, так и с потенциальными).

Необходимо создать страницу с отзывами на собственном официальном сайте.

Можно сказать, что в работе компании «МАГЛАН» ни один инструмент не воплощен.

В первую очередь, необходимо создать страницу вконтакте. И активизировать все возможности данной социальной сети.

Как предлагает Дмитрий Сидорин, важно создать группу и создать темы с отзывами в группе вконтакте. Важно это сделать сразу вместе с созданием страниц и отслеживать отзывы.

Вконтакте предоставит после внедрения получить несколько существенных преимуществ:

–Возможность точно отбирать целевую аудиторию за счёт таргетированной рекламы (отбор людей по возрасту, полу, месту проживания, семейному положению, интересам и т.д.).

–Поддержания контакта с потенциальными клиентами и информирования их обо всех новостях компании. Например, с помощью социальной сети можно сообщить о новом выгодном предложении или акции.

–Постепенное улучшение имиджа и повышение узнаваемости бренда.

Выбранный инструмент позволит улучшить репутацию «МАГЛАН», в

том числе привлечь большее количество клиентов, удержать существующих и начать сотрудничество с новыми. Что в свою очередь позволит увеличить объем продаж. Именно в данном направлении на данный момент следует развиваться.

После внедрения данных инструментов разовые затраты составят 20 тыс.руб., затраты на поддержку работы специалистов составят 60 тыс.руб. в месяц (полная поддержка и продвижение).

Уровень ежемесячных продаж «МАГЛАН» в первые полгода увеличится на 1000 тыс.руб.

Эффект от выбранных инструментов выражен в виде прироста чистой прибыли от продаж через интернет в первые три месяца работы.

Прирост прибыли от продаж в месяц в среднем составит:

Выручка от продаж—Себестоимость реализуемой продукции= 1000 тыс.руб.-700тыс.руб.=300 тыс.руб. (в месяц)

Прибыль от продаж за первые три месяца составила:

300тыс.руб.*3=900 тыс.руб

Эффект от продаж в первые три месяца работы с учетом затрат составит:

(Выручка от продаж –Себестоимость продаж)-Затраты Ежемесячная оплата услуг +реклама)= 900 тыс.руб.- 60тыс.руб*3-20 тыс.руб.=700 тыс.руб.

Таким образом, внедрение выбранных инструментов позволило увеличить продажи на 1000 тыс.руб. в месяц и получить эффект от продаж в размере 700 тыс.руб. уже в первые 3 месяца активного использования выбранных инструментов.

Были созданы страницы в различных социальных сетях, поскольку их аудитория растет с каждым днем, а время, которое потенциальные клиенты проводят в социальных сетях, постоянно увеличивается (Facebook, твиттер, ВКонтакте, Instagram).

Выбранные два инструмента позволили улучшить репутацию «МАГЛАН», в том числе привлечь большее количество клиентов, удержать

существующих и начать сотрудничество с новыми. Что в свою очередь позволило увеличить объем продаж. Именно в данном направлении следует развиваться, так как стоимость оказываемых услуг и реализуемой продукции является приемлемой для клиентов, качество и сервисное обслуживание достаточно высокое. Однако объем продаж снижается, что связано с отсутствием проработанной системы лояльности клиентов и эффективной маркетинговой политики.

doklad-diploma.ru
7429012@mail.ru