

Цель маркетинга - сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель - так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить ему и продаваться сами.

Питер Друкер

Перед Вами три круга: зеленого, оранжевого и черного цветов.

Самый маленький из них - зеленый - это реальные клиенты, которые хотя бы раз имели контакт с Вашим бизнесом и остались при этом довольны (или недовольны - надеемся, таких гораздо меньше).

Круг среднего размера - оранжевый - те клиенты, кто слышал о Вашем бизнесе, однако ни разу не имел с Вами контакта. Таких клиентов мы называем потен-енциальными.

И наконец, черный, самый большой круг - это те, кто вообще никогда не слышал о том, чем вы занимаетесь, зато наверняка входят в зеленый круг к Вашим конкурентам.

Основная задача правильного маркетинга - сделать Ваш бизнес "зеленым": расширить круг реальных клиентов до необходимых для вашего бизнеса величин. Понимает ли ваш отдел маркетинга свои задачи?

Далее разъясняется, почему и для кого была создана наша компания, как она устроена и чем именно может быть Вам полезна. Сразу необходимо отметить, что наши консультанты отдают предпочтение нестандартным, творческим и малозатратным методам реализации Ваших маркетинговых целей и задач, не отрицая при этом традиционные подходы и стратегии. Каждый сотрудник Службы правильного маркетинга "Цель" ориентирован на постоянное совершенствование своих профессиональных качеств. Основными критериями формирования рабочей команды мы видим компетентность, обучаемость и позитивное отношение к жизни.

Мы всегда открыты для общения с Вами!

- Что такое маркетинг и для чего он мне нужен?

- Представьте, что рядом с Вами находится человек, от которого Вы очень хотите чего-либо добиться, скажем, денег или выполнения какого-либо поручения. Не зависимо от того, знаете Вы его или нет. Что будете делать? Верно: пристраиваться, приспособливаться, узнавать его, пытаться увлечь, надавить на слабые места. Это и есть маркетинг.

Или к Вам в кабинет зашел человек, который чего-нибудь хочет от Вас, к примеру, взять в долг крупную сумму. А Вы давать не хотите. Что будем делать? Изворачиваться, уклоняться, объяснять, втолковывать. Это тоже маркетинг.

Есть Ваша компания и есть люди, которые не знают о ее существовании, которым хоть что-то да известно, а есть и те, кто знают ее очень хорошо, но относятся негативно или позитивно... Всякому бизнесу необходимо получать деньги от людей или других компаний, однако отдают их далеко не все. Маркетинг для того и необходим, чтобы Вам отдавало свои кровные сбережения подавляющее большинство людей или компаний в Вашем окружении. Он, управляя отношениями между Вашей компанией и ее клиентами, обеспечивает ваш бизнес прибылями. Для этого он и нужен.

- Как и в каких целях проводится маркетинговый аудит компании? Что я получу в результате?

- Эта работа проводится для того, чтобы посмотреть на ваш бизнес со стороны и выявить просчеты в отношениях с клиентами (внешний аудит) и сотрудниками (внутренний аудит), а затем помочь Вам исправить ситуацию. Результатом маркетингового аудита становится подробный отчет и разработанный специально для вашей компании маркетинговый проект.

- Что мне даст Ваш маркетинговый проект?

- Список конкретных действий, осуществив которые, вы устраните проблемы вашего бизнеса, которые в настоящее время мешают зарабатывать деньги. Согласитесь, ваш бизнес может приносить гораздо больше денег.

- Пожалуй, вы правы.

- Тогда я приглашаю вас на групповую консультацию в наш офис. Это бесплатно. Какая из тем, предлагаемых нами, для вас наиболее интересна?

- Пойдите, а чем занимаются на групповых консультациях?

- Решаются практические вопросы ведения бизнеса путем их коллективного обсуждения. Для вас это будет особенно полезно, поскольку наши консультанты стараются помочь тем, кто ищет новые подходы к своему делу и хочет создать преуспевающую компанию. Мне думается, вы - именно такой человек. Вернемся к выбору темы?

- А какую из них вы посоветуете?

Появление на свет нашей компании не было обусловлено ни правительственными программами, ни декретами, ни еще какими бы то ни было документами. И все же возникла она не случайно.

При разговорах с владельцами сотен компаний нами замечено: проблемы лежат намного глубже, чем они считают. По каким-то веским причинам бизнесмены работают значительно больше, чем получают прибыли. И происходит это, по нашему убеждению, потому, что они занимаются вовсе не тем делом, которым призваны заниматься: трудятся в собственной фирме, а не над ней. Отсюда вытекает первая стратегическая цель.

Достичь того, чтобы Клиенты СПМ “Цель” получали значительно больше прибыли от своего бизнеса, работая над ним, а не в нем.

Взором государства малый и средний бизнес сейчас не обделен: разрабатываются нужные программы поддержки и финансовой помощи, издаются профильная периодика и книги, проводятся полезные семинары и тренинги, различного рода форумы и конференции, банки стремятся помочь разработкой привлекательных кредитных и лизинговых программ... Однако очень сложно начинающему бизнесмену разобраться в этой палитре помощи, не правда ли? Вот и вторая стратегическая цель.

Повысить уровень понимания и взаимодействия между бизнесом и государством, помогая владельцам бизнеса объективно оценить свои возможности.

Несколько слов о правильном маркетинге (просьба привыкнуть делать ударение на первом слоге!), точнее, о том, что мы под этими словами понимаем, когда их пишем или произносим. Для нас маркетинг - ключевая компетенция любого бизнеса, которая состоит в умении с пользой для себя превосходить ожидания своих Клиентов при удовлетворении их насущных потребностей. Сегодня чаще всего управляющий бизнесом сосредоточивает свои усилия на конкурентной борьбе, тогда как главная точка его фокуса - соответствие ожиданиям Клиентов и превосходство этих ожиданий. Создатели СПМ “Цель” считают, что в правильном маркетинге состоит главная тайна делового успеха компаний, приносящая масштабные прибыли тем из них, которые ее успели понять и разгадать. Наши консультанты готовы бесконечно делиться с владельцами бизнеса конкретными методами и правилами такого подхода. Третья цель.

Перефокусировать деятельность компаний наших Клиентов в область правильного маркетинга.

СПМ “Цель” призвана создавать прочные отношения между компанией и ее Клиентами. Команда защитников - фундамент любого бизнеса. Взаимные связи между ними, как цемент между кирпичами: чем качественнее он, тем лучше сцепление, а значит, устойчивее и долговечнее наш общий дом.

Мы убеждены: в бизнесе должны работать люди, вдохновленные идеями и ясно понимающие, что им необходимо делать. Конечно, ни один, даже самый мудрый и хороший консультант не в силах заменить собой отсталость и рутину, отсутствие впереди манящей к себе цели, бездействующих и надломленных членов команды. Однако хороший дельный совет еще не навредил никому.

Мы создали СПМ “Цель для тех, кто искренне хочет разобраться в себе и своем деле, которому посвящает жизнь. Для тех, кто готов к изменениям и поиску решений. Для верных своим идеям и целям руководителей, которые готовы учиться на чужих удачах.

Наша ценность - многовековое сотрудничество. Да-да, именно так, ибо у нас нет оснований сомневаться, что наши Клиенты пришли на рынок с тем, чтобы завоевать, подчинить его и оставить свое дело детям и внукам. Кратких, мимолетных связей и контактов нами решено всячески избегать: они ни удовлетворения, ни пользы не принесут.

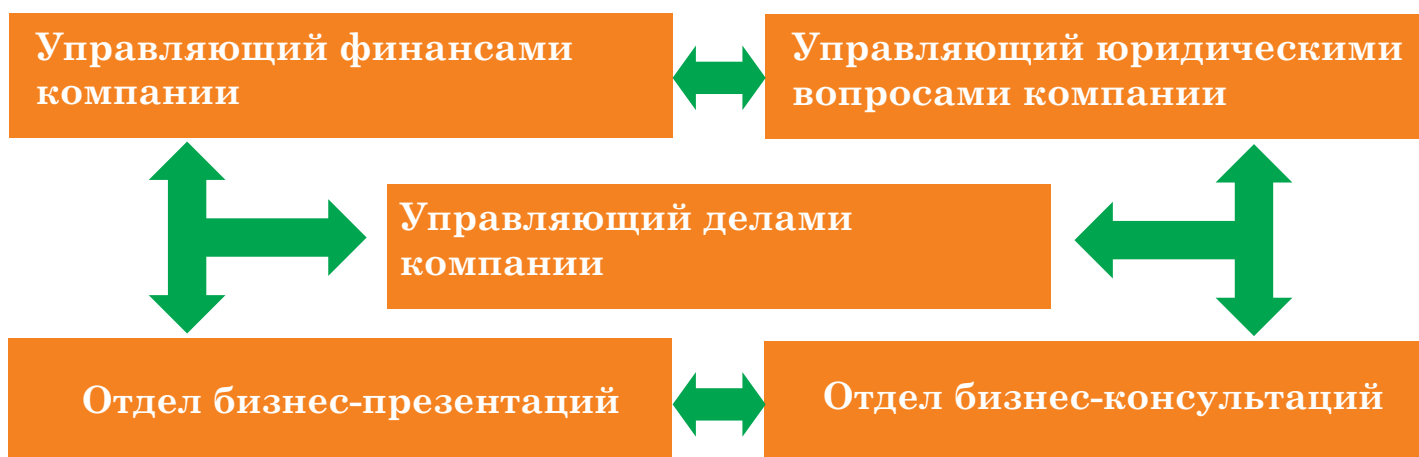
Мы осознаем, как ответственно быть первыми. Вспомнилась старая истина: “Если считаешь, что идешь впереди, но за тобой никого нет, то ты гуляешь сам по себе”. СПМ “Цель” ждет появления своих прямых конкурентов с тем, чтобы выстраивать с ними деловые и дружеские отношения.

Миссия Службы правильного маркетинга “Цель” состоит в том, чтобы помогать каждой компании своевременно выявлять просчеты в ее отношениях с клиентами, в маркетинговой стратегии, и устранять их при тесном взаимодействии.

В настоящее время СПМ “Цель” представляет собой горизонтально выстроенную структуру, лишенную какой бы то ни было иерархии и бюрократии.

Штат Компании состоит из:

- управляющего делами компании
- управляющего финансами компании
- управляющего юридическими вопросами компании
- отдела бизнес-презентаций
- отдела бизнес-консультаций.



Логотип компании имеет форму прямоугольника, вытянутого слева направо, по горизонтали (указание на горизонтальную структуру), с размерами 67 мм в длину и 23 мм в ширину.

В структуре логотипа - три полосы одинаковой ширины, расположенные ступенчато, рядом друг с другом, они символизируют рост компании и одновременно напоминают по форме столбчатую диаграмму, которой обычно отображаются результаты маркетинговых исследований.

Черный цвет подчеркивает деловой стиль отношений и решительность в действиях.

Оранжевый цвет символизирует общение, чувство единения, а также оптимизм, доверие Клиентов и энтузиазм наших сотрудников.

Зеленый цвет заявляет о непрерывном росте компании и уверенности в ее будущем.

FRONT

Бесплатная групповая консультация

MEDIUM

Платная групповая консультация.
Первичная индивидуальная консультация -
разработка маркетингового проекта.

END

Вторичная индивидуальная консультация -
реализация маркетингового проекта с участием нашего консультанта.

Знакомство Клиента с компанией начинается с бесплатных групповых консультаций на актуальные темы.

Групповая консультация

Мы проводим как платные, так и бесплатные групповые консультации. Преимущество работы в группе очевидно: коллективный поиск идей для решения конкретных задач, как показывает опыт, более плодотворен, чем “варка в собственном соку”. К тому же такая форма раскрепощает участников и настраивает их на общение. Максимально возможное число участников в группе составляет пятнадцать человек. Продолжительность - три - четыре часа с одним кофе-брейком.

Месячный календарь групповых консультаций находится в офисе компании и на официальном сайте www.rightmarket.ru.

Бесплатная консультация - это первое знакомство клиента с консультантами СПМ “Цель”. Основная ее задача - обсуждение той или иной проблемы каждого из участников - совмещается с нашими интересами: поиском клиентов для первичных индивидуальных консультаций.

Платная групповая консультация проводится для тех клиентов, которые уже посетили бесплатную консультацию (на ту же или иную тему) и хотят прийти еще раз.

Первичная индивидуальная консультация

Этот вид работ оплачивается. Наш консультант проводит полный маркетинговый аудит компании Клиента. Результатом этой работы является по специально разработанной форме подробный отчет, который включает готовый комплекс решений, - маркетинговый проект. Там описывается, что именно нужно сделать, для того чтобы решить выявленные проблемы. Каждый консультант защищает свой отчет на коллегии (слете), после чего он подписывается и представляется Клиенту самим консультантом.

Таким образом, Клиент получает подробное описание выявленных маркетинговых просчетов в ведении своего бизнеса и перечень действий, которые необходимо осуществить для их устранения.

Вторичная индивидуальная консультация

Если по каким-либо причинам компания Клиента и ее персонал не в силах внедрить полученный в результате первичной консультации маркетинговый проект, то наш консультант вводится в компанию Клиента как сотрудник и управляет его реализацией на практике в тесном контакте с персоналом. Это самый трудоемкий и самый дорогой вид наших работ.

Помимо этого консультантами создается практический журнал “Цель”, который распространяется бесплатно среди наших клиентов, и издаются специальные книги. Первая из них - “Слухи: практика создания ажиотажа”, руководство по созданию и распространению слухов - построена на рабочем материале учебных семинаров и многолетнем опыте автора как медиа-консультанта.

Конкурс вопросов о маркетинге

Вы ищете себя в маркетинге? Или вы считаете себя опытным знатоком рынка, на котором работаете? Или вы только приступили к работе в компании? Не важно, главное - Вы наш единомышленник. Именно поэтому мы объявили на своём сайте постоянный конкурс с призовым фондом в 200 000 рублей. Принимаются вопросы. Простые и сложные. Каверзные и провокационные. Серьёзные и шуточные. Консультанты нашей компании готовы ответить на все обстоятельно и объективно (по возможности). Подробнее на rightmarket.ru.

Книга - практикум

Совсем скоро выйдет первая часть книги “Слухи: практика создания ажиотажа”. Это персональное руководство по созданию и распространению слухов о вашем деле. Она будет полезна тем из владельцев бизнеса, для кого “сарафанное радио” - основной способ привлечения клиентов. Распространяется книга исключительно в рамках групповых консультаций, поскольку она отличается от всех других необычным способом чтения и работы с ней.

Регулярные выпуски новых книг-практикумов по актуальным вопросам маркетинга - неотъемлемая часть нашего корпоративного кодекса. Следите за новинками.

Журнал

Издавать журнал мы считаем делом мало занятым, но чрезвычайно полезным. Поэтому нами принято решение: журналу “Цель” быть! Это издание небольшое, электронное, распространяется бесплатно только среди наших уважаемых Клиентов. Мы уверены, что такое поддержание деловых контактов является одновременно и проявлением доверия друг к другу, и прекрасной возможностью для обмена практической информацией. Нас часто спрашивают, хорошо ли наши консультанты осведомлены о новых трендах в маркетинге, о современных методах продвижения товаров и услуг. Статьи, которые они пишут для этого журнала, отвечают на эти вопросы.

В журнале “Цель” содержится максимум практических советов и рекомендаций, которые каждый из наших клиентов может начать применять немедленно. И это не зависит от специфики бизнеса, поскольку законы его развития и функционирования едины для всех компаний в мире.

Подписка на журнал вскоре будет организована на сайте компании, а пока Вы можете ознакомиться с ним, написав письмо по адресу marketprofy@gmail.com. Спасибо за интерес.

Закрытый клуб креаторов

Два раза в месяц наш офис превращается в творческую мастерскую для людей необычных по типу своего мышления. Про таких часто говорят: “У них не голова, а дом идей!” Наши креаторы - это мозг команды, ее творческое ядро. Они способны искать удивительное в обычном и невероятное в очевидном. А попробуйте-ка вы предложить двадцать пять различных способов использования спичечного коробка! Каждое заседание клуба - тренинг творческого мышления, разминка для ума и мозговой штурм - перерастает в очень увлекательную игру разума, логики, творчества и искусства. Это интересно. Приходите.

1. Наша общая с Вашей целью - настолько хорошо узнать и понять Ваших клиентов, чтобы товар (услуга) сами себя продавали. Ее мы называем **основной целью правильного маркетинга**.
2. **“Зелёным”** мы называем тот бизнес, о ценностях которого осведомлено подавляющее большинство людей, тот, который ориентирован на своих Клиентов и реализует на практике основную цель правильного маркетинга.
3. Наши корпоративные цели:
 - Достичь того, чтобы Клиенты СПМ “Цель” получали значительно больше прибыли от своего бизнеса, работая НАД ним, а не В нем.
 - Повысить уровень понимания и взаимодействия между бизнесом и государством, помогая владельцам бизнеса объективно оценить свои возможности.
 - Перефокусировать деятельность компаний наших Клиентов в область правильного маркетинга.
4. Миссия Службы правильного маркетинга “Цель” состоит в том, чтобы помогать каждой компании своевременно выявлять просчеты в ее отношениях с клиентами, в маркетинговой стратегии и устранять их при тесном взаимодействии.
5. Служба правильного маркетинга “Цель” представляет собой горизонтально выстроенную структуру, лишенную всяческой иерархии и бюрократии. Это позволяет нашим Клиентам обратиться за помощью в любое время к любому из сотрудников.
6. Консультации в нашей компании подразделяются на групповые (в группе до пятнадцати человек) и индивидуальные, последние делятся на первичные и вторичные. Знакомство Клиента со Службой правильного маркетинга “Цель” начинается с участия в бесплатной групповой консультации.
7. Мы всегда рады новым связям, будь то деловой контакт или дружеская встреча, международные переговоры с крупными игроками различных рынков или простой разговор о проблемах ведения малого бизнеса за чашкой кофе. Постоянная открытость и прозрачность отношений - залог успеха и процветания любого бизнеса.

Мы всегда открыты для общения с Вами!