Задачи маркетинга

Здесь опишите ваших конкурентов (основных). Как показывает практика, в большинстве компаний сотрудники даже не могут назвать своих конкурентов
Укажите, какую долю рынка Также укажите, кто может стать вашим конкурентом в ближайшее время (иностранные компании, выходящие на ваш рынок, новые молодые компании, активно растущие и др.), пусть менеджеры обращают внимание на информацию об этих компаниях
Если у вашей компании/продукта несколько направлений/рынков сбыта, укажите конкурентов для каждого из них
Если ваше руководство исповедует принцип «У нас нет конкурентов», постарайтесь все равно проинформировать ваших коллег о «других» компаниях на рынке

Реклама

- **Представьте вашу рекламную стратегию, применяемые методы рекламы, частоту, периодичность, время начала рекламных компаний**
- **При необходимости здесь же можно описать деятельность в области PR и промо-мероприятий**
- **Также здесь можно рассказать о наиболее удачных рекламных компаниях прошлого года**

План работ

- **На этом слайде опишите основные задачи, которые будут поставлены перед отделом маркетинга, например, увеличение доли рынка, вывод новой продукции, рост продаж и т.п.**
- **Укажите конкретные цели, например, увеличить объем продаж продукта А на 15%, достичь оборота по предоставлению вспомогательных услуг в 1 млн. долл.**
- **Цели необходимо согласовать с руководством или предложить самостоятельно для обсуждения с руководством**

Продажи

- **Опишите каналы распространения продукции, вклад каждого из них**
- **Если у вашей компании есть региональные представительства/дистрибуторы, укажите наиболее успешные, причины успеха**
- **Укажите, какую роль будет играть каждый канал в следующем году, планы по увеличению/уменьшению**
- **Какие новые каналы могут быть задействованы в будущем (интернет, почтовые каталоги и пр.)**

Бюджет

Контакты

- Укажите название отдела/департамента, готовившего презентацию,
- ФИО, телефон, e-mail