

Название компании	ОДО «Tea club»
ФИО главы компании	Женабекова Алина Жаслановна
Специализация	Продвижение бизнеса
Адрес предприятия	г.Омск, ул.Масленникова,58
Конкурентные преимущества	Ничего похожего на наше предприятие вы не найдете
Рынок сбыта	Малоприбыльные фирмы, провальный бизнес
Стартовый капитал	4 млрд
Сроки окупаемости	5 лет

расход

Расходы	Разовые	Периодические
Паушальный взнос	18 000 руб.	
Офис	300 000 000 руб.	
Персонал		от 30 000 руб./мес.
Сайт фирмы	от 15 000 руб.	
Реклама	15 000 руб.	от 17 000 руб./мес.
Оргтехника	от 35 000 руб.	2 000 руб./мес.
Мебель	от 10 000 руб.	
Связь и интернет	от 5 000 руб.	от 5 000 руб./мес.

Должность	Кол-во	Сумма
Ген. директор	1	300 000
Директор	1	230 000
Маркетолог	15	90 000
Помощник маркетолога	9	50 000
Юрист	10	100 000
Сотрудник call-центра	4	25 000
Аналитик	13	67 000
Бухгалтер	10	50 000
Треjder	7	75 000
Рекламщик	20	65 000
Айти-специалист	10	80 000
Пиар-менеджер	5	90 000
Ремонтники	10	30 000
Клининг	40	20 000
Дизайнер интерьера	5	60 000
Итого		1 332 000

ИНВЕНТА

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Ноутбук	200	50 000	10 000 000
Стол для сотрудников	200	10 500	2 100 000
Кресло для сотрудников	220	5 000	1 100 000
Принтер	200	10 000	2 000 000
Стол для переговорной	2	30 000	60 000
Кресла для переговорной	30	15 000	450 000
Шкаф для документов	50	20 000	1 000 000
Доска	50	5 000	250 000
Итого:			16 960 000

Услуги

<i>Услуга</i>	<i>Срок работ</i>	<i>Цена</i>
<i>Создание продающего сайта (без хостинга и домена)</i>	<i>5 рабочих дней</i>	<i>200 000 руб.</i>
<i>Создание рекламной кампании (1 сайт)</i>	<i>2 дня</i>	<i>60 000 руб.</i>
<i>Ведение рекламной кампании (1 сайт)</i>	<i>1 месяц</i>	<i>60 000 руб.</i>
<i>Рекламный бюджет (1 сайт)</i>	<i>1 месяц</i>	<i>60 000 — 100 000 руб.</i>
<i>Брендирование бизнеса дизайн-макетов для предприятия</i>	<i>1 месяц</i>	<i>600 000</i>
<i>Контроль над результатами компании</i>	<i>1 неделя</i>	<i>5 000</i>
<i>Минимизация расходов заказчика на рекламные услуги</i>	<i>1 месяц</i>	<i>50 000</i>
<i>Медиапланирование, обоснование медиплана, минизация медиаплана.</i>	<i>1 раз</i>	<i>250 000</i>
<i>Повышение товарооборота предприятия</i>	<i>3 месяца</i>	<i>Зависит от предприятия</i>
<i>Улучшение или полное изменение имиджа компании</i>	<i>1 раз</i>	<i>5 000 000</i>

Элемент маркетинг-микса	Комментарии
Product	На уровне «продукт» особое внимание должно быть уделено качеству оказания услуги, уровню сервиса, скорости обслуживания, названию и фирменному стилю компании.
Price	На уровне «цена» особое внимание необходимо уделить специальным предложениям, стимулирующим спрос и пробные покупки. В последнее время большой популярностью пользуются абонементы, позволяющие продлить использование услугой потребителем.
Place	Элемент «место продажи» для рынка услуг значительно отличается от товарного рынка. На данном уровне необходимо отразить требования к работе с входящими звонками, способы продаж, необходимость открытия точек доступа к услугам, способы облегчения доступа к услугам.
Promotional	Фокус в продвижении услуги должен быть сделан на двух вещах: повышения наглядности услуги для клиента и снижения страха неправильного выбора.
People	Человеческий фактор играет важную роль на рынке услуг. Важные моменты: качество любого контакта персонала и клиентов, внешний вид персонала говорит о качестве услуги, максимальное удовлетворение желаний клиентов и работа с отзывами.
Process	Означает использование эффективной технологии обслуживания клиентов, позволяющей оказывать качественную услугу при низком уровне затрат.
Physical Evidence	Означает создание правильной «атмосферы качества» вокруг услуги, помогающей продать продукт (современная обстановка, опрятный внешний вид персонала, приятность и дружелюбность в обслуживании, чистота и т.п.)