



ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ТЕМУ: ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ

ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ

Практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в интернете, с целью продажи продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними.

ПРИНЦИПЫ

1. Апселлинг и лояльность клиентов — это прибыльные стратегии.
2. Отслеживание поведения дает результат.
3. Социальные медиа — это хорошие медиа.
4. Тестирование не приносит мгновенной прибыли.
5. Расширение рекламных кампаний базируется на тех знаниях, которые вы уже приобрели.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1. Электронная торговая площадка (ЭТП) – программно-аппаратный комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие продавца и покупателя через электронные каналы связи.

2. Интернет-аукцион - это разновидность реального аукциона, только этот называется еще онлайн-овым, поскольку проводится он с привлечением возможностей Интернета.

3. Электронные торги - это современный способ торговли между сторонами электронного взаимодействия: организаторами заказа (заказчиками) на поставку товаров или услуг и участниками размещения заказа (поставщиками), - который регулируется нормами российского законодательства и осуществляется на специализированных торговых .

4. Инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

5. Преимущества интернет - маркетинга

- 1. Сравнительно невысокая стоимость.**
- 2. Высокое качество контакта.**
- 3. Аудитория интернета, как правило состоит из людей с выше средним уровнем дохода.**
- 4. Личный психологический комфорт.**
- 5. Легкий доступ к получению дополнительной информации.**
- 6. Более гибкая маркетинговая компания.**

6. Основные риски в гос. закупках



Примеры вакансий агент по закупкам

60 000 руб. на руки

[ОО Балтамерика Интернейшнл](#)

Пролетарская, Москва, Волгоградский проспект, 2

[ПЕРЕКЛИКНУТЬСЯ](#)

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, полный день

Требования:

Высшее образование

Опыт работы в международной оптовой торговле, логистике не менее 1 года

СВОБОДНОЕ ВЛАДЕНИЕ АНГЛИЙСКИМ и ИСПАНСКИМ ЯЗЫКОМ - ОБЯЗАТЕЛЬНО: (деловая переписка, устные переговоры с иностранными поставщиками, перевозчиками (в основном с морскими линиями, агентами).

Отклики соискателей без свободного владения английским языком (письм. и устный) - не рассматриваются !!!!!

Ответственность, внимательность, организованность, пунктуальность, добросовестность, быстрая обучаемость

Знание закупочной деятельности, работа с иностранными поставщиками-производителями, логистика, переписка, переговоры

ПРИМЕЧАНИЕ: при отсутствии опыта - НЕОБХОДИМО ЖЕЛАНИЕ ОБУЧАТЬСЯ.

Обязанности:

Выполнение поручений генерального директора, начальника отдела продаж

Контроль выполнения условий по заключенным договорам, размещение заказов

Контроль взаиморасчетов с поставщиками товара и услуг

Работа с имеющимися партнерами и клиентами.

Условия:

Место работы - 2 мин. от ст. м. Пролетарская (Крестьянская застава)

График работы: 5/2, полный рабочий день, с 10.00 до 19.00

Испытательный срок - 3 месяца.

Трудовая плата на испытательный срок обсуждается (в зависимости от опыта работы и ее показателей).

Ключевые навыки

Опыт работы в оптовой торговле (импорт) Коммуникативные навыки Ответственность

Адрес

Пролетарская, Москва, Волгоградский проспект, 2



Специалист отдела закупок (АТИ)

от 70 000 до 90 000 руб. на руки

[TG aviation services](#)

Нахимовский проспект, Москва, Серпуховско-Тимирязевская линия, метро Нахимовский проспект

[ПЕРЕКЛИКНУТЬСЯ](#)

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, полный день

TG aviation services в авиационной индустрии с 1998 года. На сегодняшний день штат UTG насчитывает более 2500 профессионалов авиационной индустрии.

Мы в поиске сотрудника с опытом работы в отделе закупок авиационно-технического имущества.

Обязанности:

Обработка заявок на покупку авиационно-технического имущества;

Риск, взаимодействие с контрагентами;

Отслеживание, работа с транспортными агентами, организация консолидированных поставок;

Подготовка документов для таможенного оформления;

Взаимодействие со смежными подразделениями Компании.

Требования:

Образование: высшее;

MS Office - уверенный пользователь;

Опыт работы в отделе закупок авиакомпании или организации по техническому обслуживанию от года;

Английский язык - уровень Intermediate;

Ответственность, внимательность, коммуникабельность, умение работать в команде, стрессоустойчивость.

Условия:

График работы: 5/2 с 9:00 до 18:00;

Оформление по ТК РФ;

Официальный оклад;

Офис класса «А» (5 минут пешком от м. Нахимовский проспект);

Страхование от несчастных случаев;

Работа в крупной, стабильной Компании.

Контактная информация



Агент в Департамент товарных рынков (нефтепродукты)

з/п не указана

[Брокеркредитсервис](#)

Москва, проспект Мира, 69с1



ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

[УЖИЛИКНУТЬСЯ](#)

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Частичная занятость, удаленная работа

Финансовая группа БКС работает на российском рынке с 1995 года.

Группа предоставляет широкий спектр услуг по управлению частным капиталом, включая брокерские услуги на российском и зарубежных рынках, управление активами и инвестициями, банковские и страховые услуги, инвестиционные инструменты с ограниченным риском, консультирование, доверительное управление.

Мы лидеры на Московской фондовой бирже, у нас максимальным рейтингом надёжности – "AAA", команда более 3000 сотрудников, разветвленная филиальная сеть более 100 филиалов в 50 городах России, на Кипре, в Лондоне и США, продуктовая линейка для клиентов насчитывает более 160 финансовых инструментов.

На товарном рынке компания «БКС Брокер» работает чуть больше 1,5 лет. Мы активно внедряем новые финансовые услуги для рынка нефтепродуктов, в том числе услуги по финансированию закупок топлива.

Для активного продвижения продуктов товарных рынков приглашаем в команду проактивных и клиентоориентированных коллег. Обеспечим обучение продуктам товарных рынков.

Обязанности:

Поиск и привлечение юридических лиц на обслуживание в Компанию БКС по направлению товарные рынки (нефтепродукты);

Позиционирование компании БКС как участника биржевого товарного рынка;

Продажа продуктов Компании БКС по направлению товарные рынки (нефтепродукты);

Взаимодействие с подразделениями Компании БКС при оформлении привлеченного клиента на обслуживание.

Требования:

Экспертиза товарного рынка (нефтепродукты);

Опыт продаж B2B;

Знание общих принципов функционирования биржевого товарного рынка.

Условия:

Свободный график, без привязки к рабочему месту;

Бесплатное обучение;

Прозрачная система поощрений;

Вознаграждение – процент от вознаграждения, уплачиваемого БКС клиентами, привлеченными агентом (выплата ежемесячно);

Оформление – заключение агентского договора с Компанией БКС, предусматривающего выплату вознаграждения при совершении сделок клиентами, привлеченными агентом.

5 компаний, где есть
вакансии агент по
закупкам

1.Группа компаний IEK

Группа компаний IEK – ведущий российский производитель электротехнического оборудования под брендом IEK и продукции для ИТ-технологий под торговой маркой ИТК с собственными производственными комплексами в Тульской и Новосибирской областях.

В конце 2014 года продукция IEK® стала лауреатом рейтинга народного доверия Марка №1 в России в категории «Электротехника».

ГК IEK является хорошим примером гармоничного существования на HR-рынке: с одной стороны – уверенная стабильность компании привлекает к ней новых соискателей, а с другой – постоянное развитие продуктовых направлений и расширение территориального присутствия требует привлечения в компанию новых профессионалов.

Стабильность и постоянный рост компании обеспечивает ее главное и решающее достоинство – сплоченная команда профессионалов, многие из которых работают с самого основания.

Кадровая политика ГК IEK направлена на формирование сплоченного коллектива, нацеленного на высокий результат. В нее входят системы обучения и мотивации сотрудников, социальные программы, программы по обеспечению комфортных условий труда и стабильности в коллективе. Социальный пакет включает льготы и компенсации, предусмотренные российским законодательством, а также дополнительные преференции.

Более подробная информация на сайте www.iek.ru

2.Принт Смарт

Федеральный дистрибутор расходных материалов и поставщик печатающей техники.

PRINTSMART – это поставщик эффективных решений для любых задач в области печати. Центр компетенции компании PRINTSMART осуществляет полный спектр работ по квалификационному тестированию продукции из нашего ассортимента, регулярно проводит технические обучения и тренинги для дилеров по всей стране. У нас 5 распределительных центров по всей территории России, круглосуточный call-центр. Мы являемся эксклюзивным дистрибутором в РФ компаний Static Control Components Inc, Boost и TO by Boost.

3.000 Home Shopping Russia

Home Shopping Russia - динамично развивающаяся

компания, работающая в сегменте телешопинг.

Мы предлагаем разнообразную продукцию для дома, современные приборы и аксессуары для кухни, эффективные домашние тренажеры, товары для здоровья, для сада, стильную бижутерию для женщин, а также другие товары народного потребления.

Сейчас мы сотрудничаем с ведущими федеральными каналами такими как: Россия 1, Спас, РЕН и другими, а так же с региональными партнерами по всей России.

4.UTG aviation services

UTG aviation services – это команда профессионалов отрасли, оказывающая представительские услуги и обеспечивающая наземное обслуживание российских и иностранных авиаперевозчиков. История компании насчитывает более 15 лет, в нашем штате более 1200 сотрудников, ежегодно обслуживающих более 65000 рейсов.

На сегодняшний день, UTG aviation services осуществляет следующие виды деятельности: перронное обслуживание, техническое обслуживание и ремонт, представительские услуги для авиакомпаний-партнеров, наземное обслуживание пассажиров, работа с экипажами, оперирует складом авиакомпонентов, обеспечивает работу бизнес зала. С 2012 года мы начали активно развивать хендлинговую деятельность, получив сертификат ФАВТ на обеспечение наземного обслуживания и приняв поставку более 240 единиц техники для оказания полного цикла хендлинговых услуг, включая буксировку ВС, посадку/высадку пассажиров, доставку багажа, противообледенительную обработку ВС и многое другое.

Был открыт собственный склад авиакомпонентов и запущена работа службы по обеспечению технического обслуживания и ремонта самолетов. UTG aviation services стала первым независимым оператором по наземному обслуживанию в России. Обширный спектр осуществляемой авиационной деятельности, от продажи авиабилетов до противообледенительной обработки воздушных судов, позволяет развивать квалифицированных специалистов отрасли и открывает прекрасные перспективы для карьерного роста. UTG – это динамичный активный коллектив, сплотивший профессионалов из разных областей авиационной индустрии.

Присоединяйтесь к команде UTG!

5.000 Балтамерика Интернейшнл
Оптовая торговля замороженными мясопродуктами
(импорт) на условии FOB/CIF/CFR/EX Works
Из стран Южной Америки (Бразилии, Аргентины,
Уругвая, Парагвая), а также Мексики, Колумбии,
Канады, Турции и др. стран
Работа с имеющейся базой компании.

Пример основных требований на вакансию агент по закупкам

Менеджер по закупкам (ВЭД, импорт), логистике со знанием английского и испанского языка

от 60 000 руб. на руки



Требования:

- высшее образование
- опыт работы в международной оптовой торговле, логистике не менее 1 года
- СВОБОДНОЕ ВЛАДЕНИЕ АНГЛИЙСКИМ и ИСПАНСКИМ ЯЗЫКОМ - ОБЯЗАТЕЛЬНО: (деловая переписка, устные переговоры с иностранными поставщиками, перевозчиками (в основном с морскими линиями, агентами).
- отклики соискателей без свободного владения английским языком (письм. и устный) - не рассматриваются !!!!!
- ответственность, внимательность, организованность, пунктуальность, добросовестность, быстрая обучаемость
- знание закупочной деятельности, работа с иностранными поставщиками-производителями, логистика, переписка, переговоры
- ПРИМЕЧАНИЕ: при отсутствии опыта - НЕОБХОДИМО ЖЕЛАНИЕ ОБУЧАТЬСЯ