

VIGOR  CONSULT
маркетинговая группа

АУТСОРСИНГ МАРКЕТИНГА

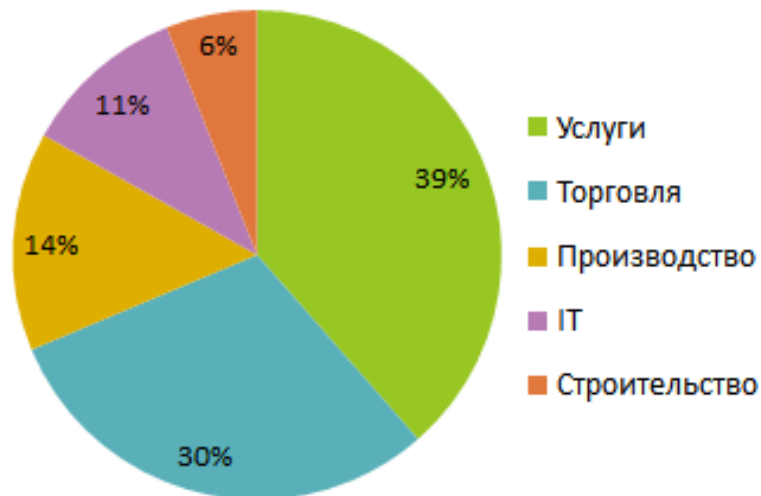
Маркетинговая группа VIGOR Consult

Горюнова Виктория

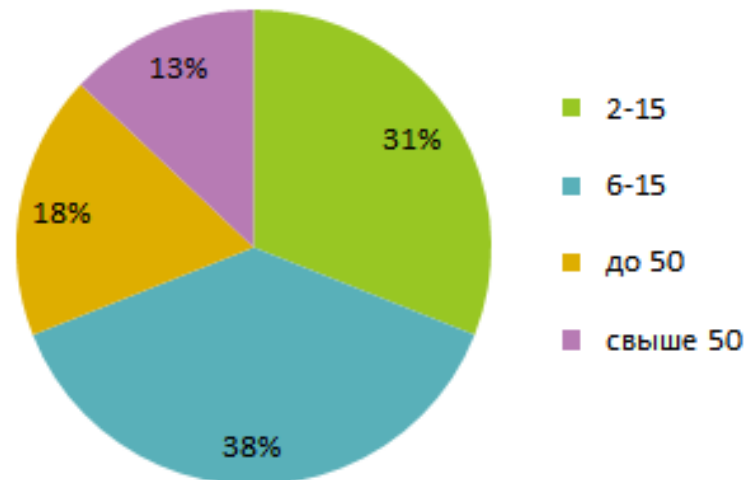
www.vigorconsult.ru

Опрос «Маркетинг в МСБ»: Участники

Сфера деятельности



Численность персонала компании



Должность респондента

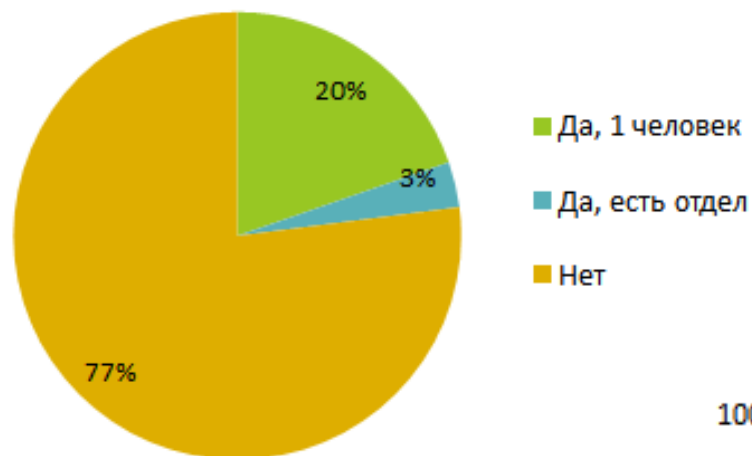


62 анкеты

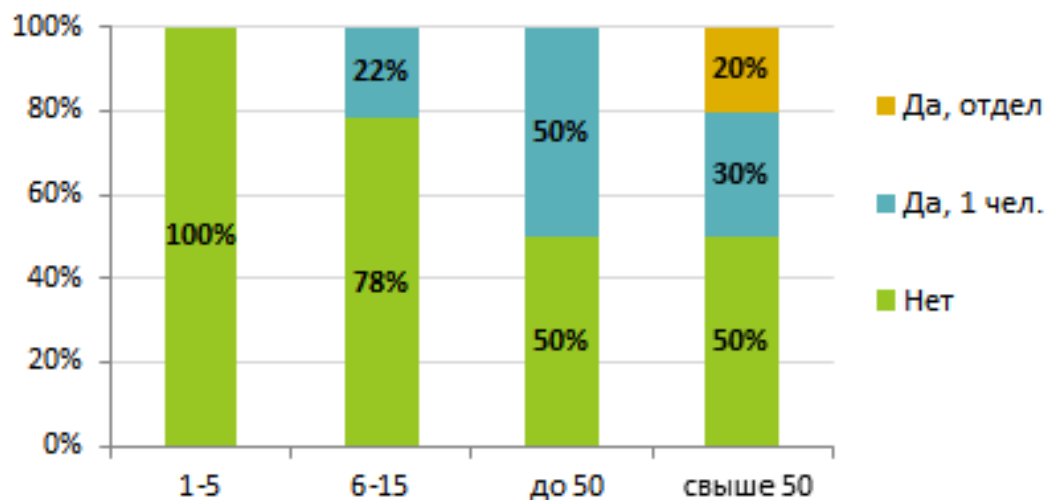
МСБ – Малый и
средний бизнес
до 15 чел. – микробизнес
До 100 чел. – малый
бизнес

Опрос «Маркетинг в МСБ»: Штатный маркетолог

Есть ли в Вашей компании штатный маркетолог?



Есть ли в Вашей компании штатный маркетолог?

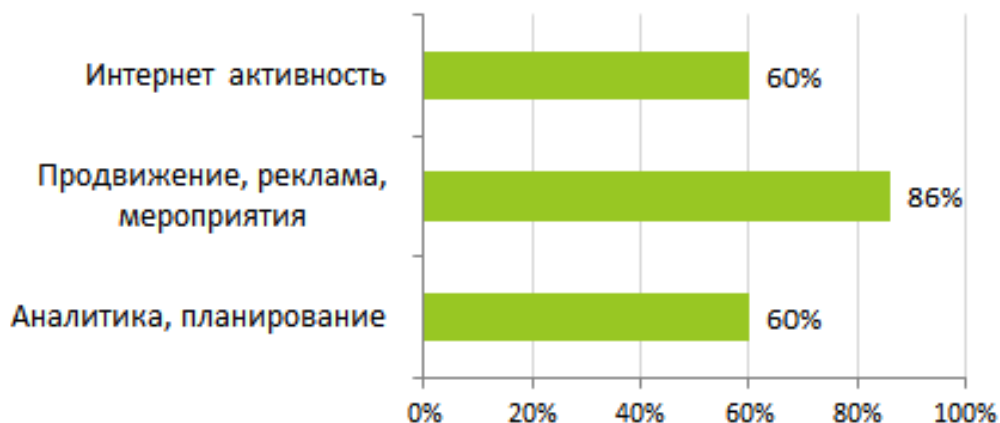


Опрос «Маркетинг в МСБ»: Штатный маркетолог

Кому в Вашей компании подчиняется маркетолог (отдел маркетинга)?



Какие основные функции выполняет штатный маркетолог?



Кто в Вашей компании выполняет следующие функции?



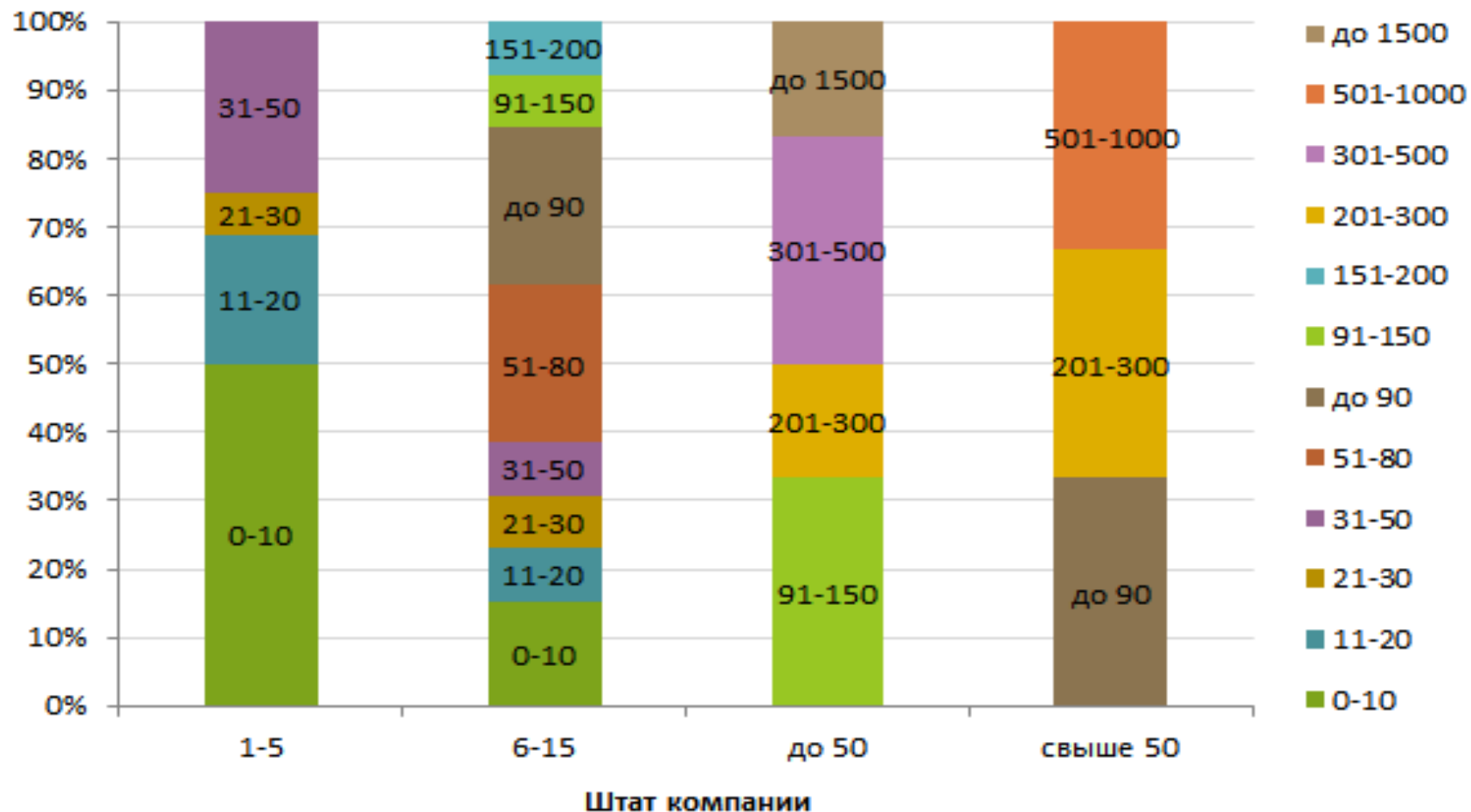
Опрос «Маркетинг в МСБ»

Какие должности имеют штатные сотрудники, которые выполняют функции маркетинга?



Опрос «Маркетинг в МСБ»: Расходы на маркетинг

Бюджет на маркетинг в месяц тыс. руб.



Опрос «Маркетинг в МСБ»: Расходы на маркетинг

Как в Вашей компании оптимизируют расходы на маркетинг?



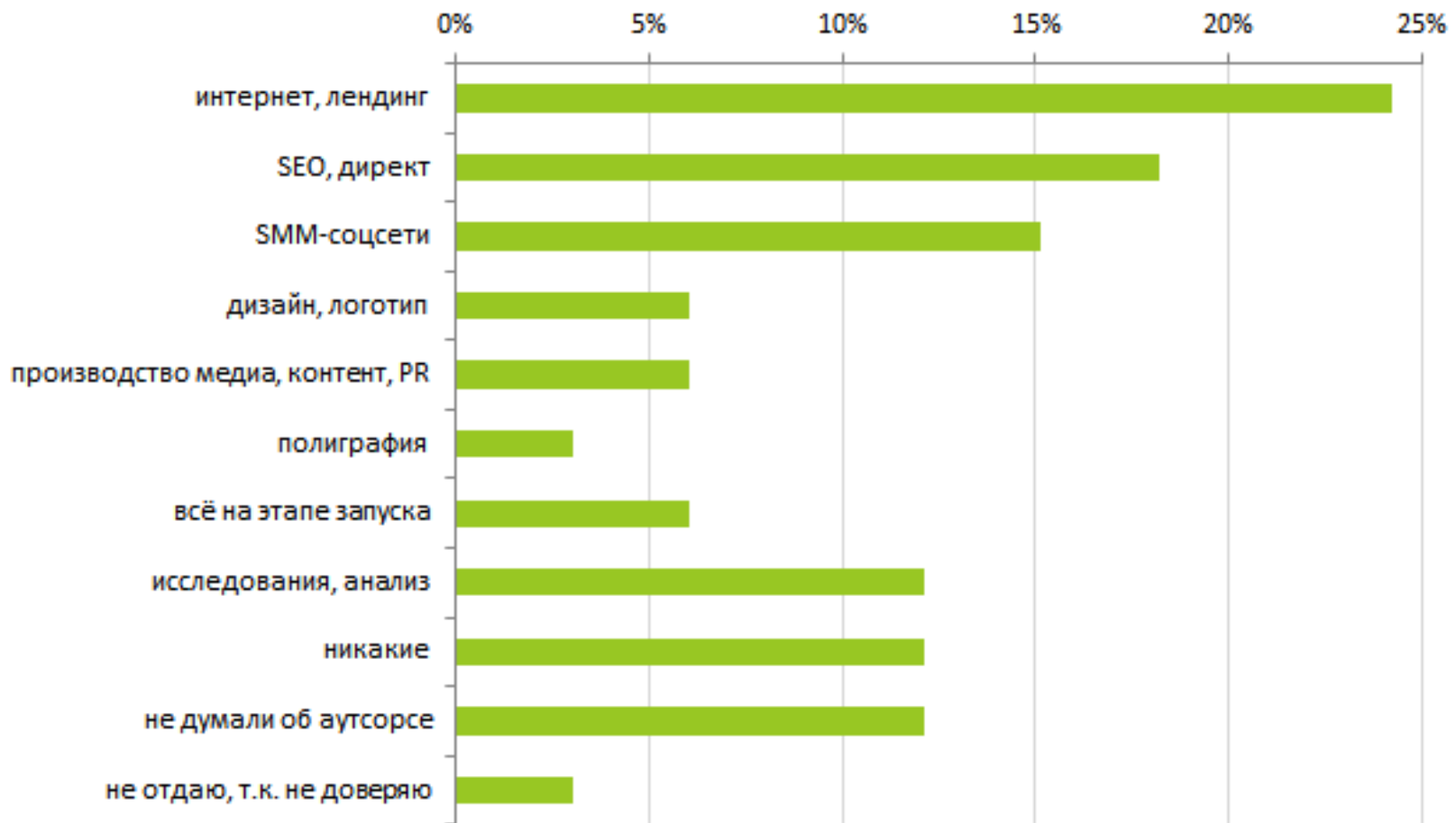
Опрос «Маркетинг в МСБ»: Причины для аутсорсинга

Какие причины для Вас важны при передаче маркетинговых задач на аутсорсинг?



Опрос «Маркетинг в МСБ»: Что отдают на аутсорсинг

Какие именно направления маркетинговой активности Вы отдаёте/планируете отдавать на аутсорсинг?



Если Вы не отдаёте на аутсорсинг, то почему?

- Проще сделать самим – сложно объяснить задачу
- Самим дешевле и быстрее
 - Тратили много своего времени (автоматизация БП, анализ продаж)
- Не удаётся найти подходящего подрядчика
- Нет предложений, некогда искать
- Нет стратегии, некогда заниматься
- Не надо - клиентов достаточно
- Стратегический маркетинг - ключевая функция. Аутсорс нужен настроить директ и т.п.
- Сомнения в эффективности. Не доверяю
- Негативный опыт
 - Сталкивались с очевидным результатом при работе с консультантом,
 - Не получали готового продукта, с которым можно работать,
 - Аутсорсер не дорабатывает, халтурит, нет гарантии результата, может исчезнуть, только самопиар
- Маркетинга нет
 - *Мы не занимаемся маркетингом вообще. Как любое советское предприятие. Таких как мы очень много, может быть большинство.*
- Весь бизнес – маркетинг
 - Наш бизнес устроен так: мы работаем только с крупными клиентами, которые приходят по рекомендации. Работать будем не с каждым, многим отказываем. Для нас маркетинг = клиентоориентированность, он пронизывает всю нашу работу, это как кровь. Его нельзя выделить, ни в финансах, ни во времени, он неотделим. Каждая встреча с клиентом, каждый ответ на письмо, каждый отчет, каждая презентация, каждый звонок - это маркетинг.

Благодарю за внимание!

Маркетинговая группа VIGOR Consult

Горюнова Виктория

+7 (903) 240 3373

www.vigorconsult.ru

v@vigorconsult.ru

Анализ рынка. Готовые исследования
Бизнес-планы. Стратегии
B2B. Промышленность. Медицина. Инновации

