



Цели работы с

by *Абрамова*
TRAINING & MARKETING



Совместное развитие для устранения всех блокировок и помех на пути клиентов



Настройка маркетингового процесса внутри: поддержка реализуемой стратегии внутренним контролем



Оказание консультационных и сопроводительных услуг без получения функции управляющего или руководителя



Этичная и профессиональная коммуникации на уровне партнеров, без давления, а также ролевой функции руководитель-подчиненный



Свобода в принятии решений по рекламе и маркетингу, придерживание бизнесом рекомендаций, а также их отмена по согласованию и с согласия Абрамовой Юлии



При появлении дополнительных рекламных инструментов или обучающих программ **утверждение действий с Абрамовой Юлией по развитию и рекламе**



Стратегическая часть:

1. Стратегия ведения **социальных сетей**
2. **Оценка контента** на имиджевость
3. Изменения сайта под изменение бизнеса, **ребрендинг**
4. Годовое планирование **рекламного бюджета**
5. **Мониторинг** исходящего рекламного потока, внесение корректив
6. **Планирование** рекламных мероприятий на месяц
7. **Работа с клиентской базой**
8. Развитие **комплексных предложений**
9. Планирование **наружной рекламы**
10. Работа с **потребительской ценностью**
11. Социальные и благотворительные **мероприятия**
12. Программа по работе **с отзывами**
13. Оптимизация **программы лояльности** и ее обновление
14. Разработка речевых **рекламных алгоритмов**
15. **Аналитика показателей** и внесение изменений в рекламную стратегию

Обучение персонала:

тренинги
и оценка качества,
ассесмент
персонала



Тактическая часть:

- 1. Создание контента**
- 2. Поступление контента**
из клиник
- Еженедельное
распределение бюджета
- 4. Занесение показателей**
на стенд компании
- 5. Анализ программы лояльности**
и предоставление тенденций
- 6. Актуализация данных на сайте**
- 7. Анонсирование акций**
в поставленные сроки
в команде, проверка
владения алгоритмами
- 8. Контроль работы акций**
и выдача подарков,
предоставление
сопровождающего контента
- 9. Сопровождение по клиентской базе:**
подготовка рассылок
и оценка результатов
- 10. Подбор площадок**
под наружную рекламу
- 11. Сбор отзывов**
по созданной программе



Х **Что не входит в сопровождение:**

- 1. Работа с финансами:**
планирование общего
дохода компании,
анализ расходов,
рентабельности
- 2. Подбор персонала**
(за исключением настройки
таргета при наличии
специалиста по генерации
объявлений
и постановке задач)
- 3. Управление персоналом:**
мотивация, увольнение
- 4. Работа с подрядчиками:**
например заказ наружной
рекламы. Процесс заказа,
оплаты, контроля
- 5. Принятие управленческих решений:**
закрытие или открытие
направлений
- 6. Задачи, не относящиеся к развитию и рекламе,**
например озеленить
территорию вокруг здания