

04.04.2024

Маркетинг как инвестиция

techart.ru | promo.techart.ru

Регистраций: 85 (компаний – 79), в т.ч.:

- 38.8% новых
- 46 топ-менеджеров
- 28 постоянных (4+) слушателей программы
- 16 с вопросами и обратной связью

Грустные, но типовые ситуации

”

У нас режим “экономии”, на маркетинг оставили символическую сумму.

”

Давайте остановим услуги продвижения на 3-4 месяца, посмотрим, как поведет себя рынок.

”

Мы понимаем, что для этой задачи нужна профессиональная фотосъемка, но сейчас такое время... есть сотрудник, который увлекается фото и у него профессиональная камера - попробуем снять сами.

”

У нас новый директор по маркетингу, сейчас все активности поставлены на паузу, будет новый план маркетинга и пересмотр подрядчиков.

”

У нас есть 15 000 рублей на контекстную рекламу, ваше агентство готово взять нас на обслуживание?

”

Руководство решило отказаться от маркетингового исследования, попробуем проанализировать рынок своими силами.

”

Мы не отказываемся от нового продукта, но решили заказать пока только логотип, остальные элементы стиля будем заказывать поэтапно.

”

У нас сложная тема бизнеса, и нет специалистов, которые создают контент, внешние копирайтеры еще хуже — они нас не понимают и не поймут. Поэтому предложите инструменты продвижения, не требующие создания контента.

”

На I квартал на рекламу нам оставили только x рублей, что можно сделать за эти деньги?

”

Давайте из договора на комплексный интернет-маркетинг исключим все инструменты, которые не дают быстрых продаж, оставим контекст и SEO за результат.

”

На полноценный бизнес-план сейчас не готовы тратить, можете ли вы сделать минимальный расчет без маркетингового анализа за 50 000 рублей?

”

Мы понимаем, что разработка нового сайта с интеграциями — это более правильно и повысит нашу эффективность (включая экономию на сопровождении), но мы не можем себе позволить на 2-3 три месяца снизить оперативные задачи и заняться разработкой.

”

Нам сейчас нужно выжить, поэтому максимум задач по продвижению забираем из агентств в собственный отдел.

”

Из-за кризиса руководство отложило разработку сайта на неопределенное время.

”

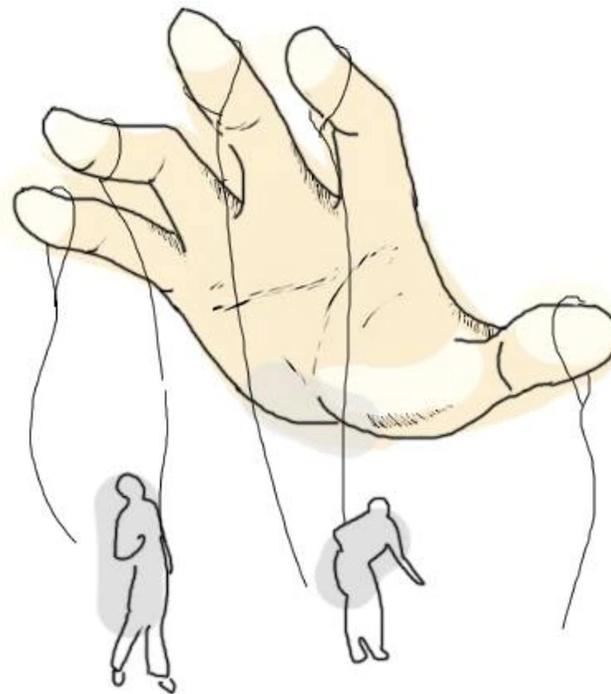
Мы готовы подписать с вами договор на рекламу, но только с оплатой за конкретных покупателей!

Почему компании не инвестируют в маркетинг

1. Выживание (в не процветание), оптимизация, экономия
 2. Воспринимаемая ценность <-> стоимость маркетинга
 3. Результаты здесь и сейчас
 4. Предыдущий неудачный опыт
 5. Маркетинг «под» продажами
 6. Бессистемность маркетинга, дискретность задач и активностей
 7. Синергия и инерция различных направлений инвестиций в бизнес
- ...

Маркетинг — это:

- **Обеспечение развития и существования компании.**
- **Высшая функция управления.**
- **Весь бизнес, рассматриваемый с точки зрения его окончательного результата, то есть с точки зрения потребителя.**
- **Философия бизнеса, которая ставит клиентов в центр стратегии бизнес.**



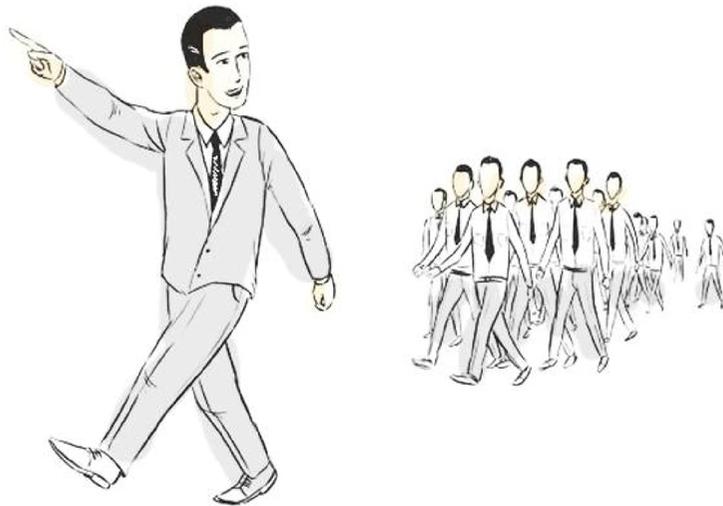
Маркетинг — это:

- **Любовь к клиентам.**
- **Искусство и наука нахождения, сохранения и взращивания клиентов.**
- **Приобретение и удержание клиентов и бизнес-партнеров.**

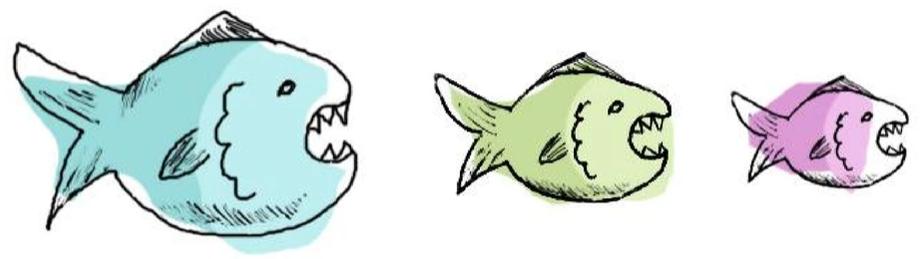


Маркетинг — это:

- Совокупность действий, приводящих к росту прибыли компании в будущем.
- Любовь к ближнему, благодаря которой получаешь Божью благодать в виде прибыли.
- Изучение рынков и воздействие на них с целью облегчения задач, стоящих перед экономическими субъектами.
- Постоянный поиск и реализация возможностей создания дополнительной (новой) ценности на рынке.



Маркетинг — это:



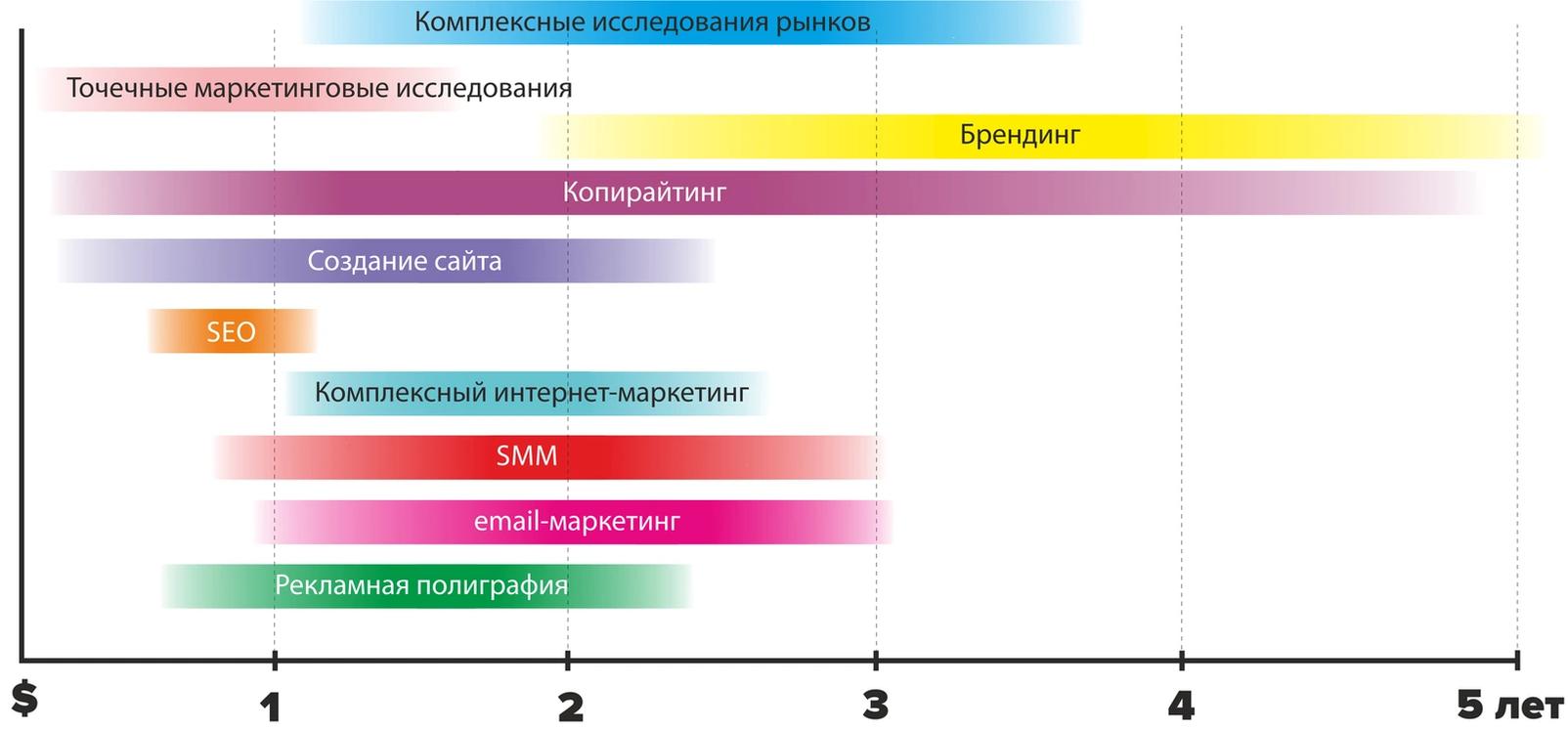
- Стратегия и тактика выживания на рынке, которые, будучи ошибочными, приводят к гибели.
- Просто цивилизованная форма войны, в которой битвы чаще всего выигрываются при помощи слов, идей и логического мышления.
- Разведка мозгов потребителя о его потребностях завтра, а также определение объемов будущего потребления.

Маркетинг — это:

- **Продажи завтра.**
- **Творческое создание долговременных взаимовыгодных отношений между субъектами рынка.**
- **Продажа товаров, которые не возвращаются покупателям, которые возвращаются.**
- **Набор инструментов, который позволяет формализовать понимание того, чем занимается компания в целом и как скорректировать работу всех ее частей для повышения эффективности ее функционирования в будущем.**



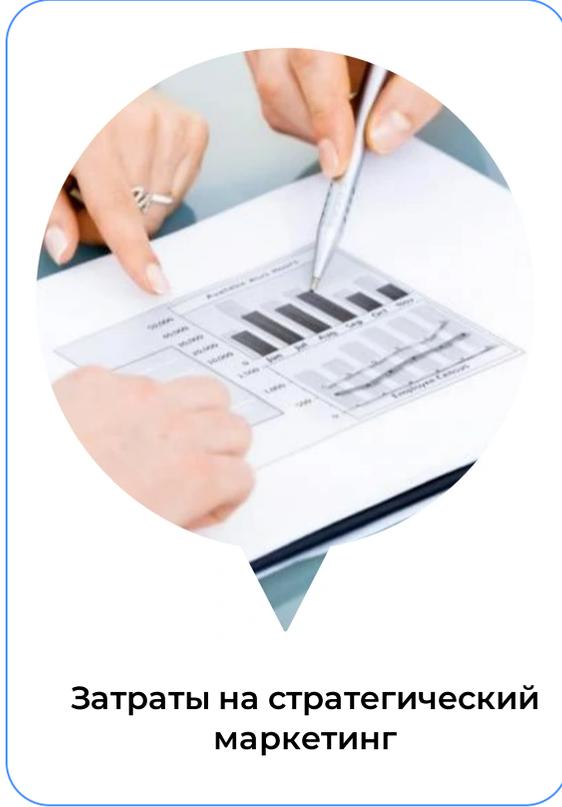
Примерные периоды инвестирования в некоторые инструменты маркетинга (2016)



Структура затрат на маркетинг



**Организационные затраты
(служба маркетинга)**



**Затраты на стратегический
маркетинг**



**Затраты на тактический
маркетинг**

Традиционные методы формирования маркетингового бюджета



По возможности или
остаточному принципу



Максимальные
расходы



Фиксированный
процент



Цель — бюджет



Паритет с
конкурентами



Наследие +
реактивные изменения

Концепции-иллюстрации

1. Consumer decision journey (CDJ, McKinsey)
2. ZMOT (Google)
3. CLV, LTV (TCV)
4. Profit-driven marketing
5. Self-liquidating offer (SLO, лид-магнит)
6. Account based marketing, «адвокатура клиентов» (CSM)
7. Входящий маркетинг
8. Маневренность бизнеса (business agility)

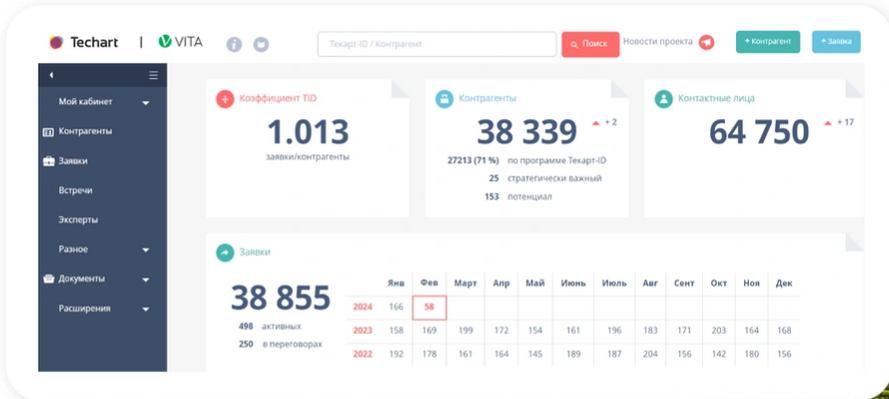


Концепция 9.1 «Выращивания клиентов» (VITA,Текарт) — долгосрочные отношения, а не продажи, экосистема партнеров

«Поскольку целью бизнеса является создание потребителя, коммерческое предприятие имеет две – и только две – основные функции: маркетинг и инновации. Маркетинг и инновации дают результаты; все остальное — затраты».

П.Друкер

Компании, которые рассматривают маркетинг и как инвестицию, постоянно вкладываются в выращивание новых клиентов, построение отношений с потенциальными и действующими клиентами, удержание и развитие.



Концепция 9.2 Пример

Компании, которые рассматривают маркетинг и как инвестицию, постоянно вкладываются в выращивание новых клиентов, построение отношений с потенциальными и действующими клиентами, удержание и развитие.

Techart | VITA

Контрагент: Найти

Мой кабинет | Контрагенты | Персоны | Заявки | Встречи | Эксперты | Разное | Документы | **Расширения** | Правила | Документация | Новости

Контрагенты: Редактирование Ассоциация ID: 12021 Заявки - 36 Документы - 208 К списку

Сотрудничество с 16.07.18
Последняя встреча: 07.02.2024
Web (DDS)

Результативных заявок, %: 66,7
Консультаций Текарт-ID: 0
Показательных кейсов: 3
Заявок "Полезное": 0
Эвенты - участников / участия: 2 / 2

Есть документальная задолженность.

Year	Value
2020	Low
2021	Low
2022	Low
2023	Medium
2024	High
2024	Medium

Главное | Теги | Персоны¹⁹ | Особенности | Текарт-ID | Текарт-ID: Регламенты²⁵⁹ | Встречи³⁸ | Будущее¹² | Отчетность⁵¹ | Прогнозы | Разное | География

Организации³ | Кабинет¹ | Ассоциации⁶ | Движение денег

ID: 07.09.2017, Карпова Анастасия
Уникальный идентификатор контрагента.

Управление инвестиционными рисками

80%

Инвестиции в поддержку

минимальные расходы, необходимые, чтобы удерживать твердые позиции на рынке. Рассчитывают объем инвестиций «в поддержку», оценивая расходы конкурентов, анализируя динамику насыщения рынка и циклы покупок.

20%

Инвестиции «в рост»

увеличение доли бренда/компании на рынке, формирование спроса и последовательный рост потребления, привлечение новых покупателей.

1. Смена фокусировки с «что было» на «что будет» (вызовы, инновации)
2. Формальное планирование маркетинга (долгосрочное, тактическое; стратегирование)
3. Маркетинг, основанный на данных
4. Системы оценки маркетинга, увеличение затрат на аналитику
5. Забываем про «воронку продаж», поиск и воздействие на покупателя во все моменты выбора, покупки и владения
6. Выращивание, отношения
7. Диверсификация: деление бюджета и ресурсов на много компонентов
8. Разделение бюджета на «поддержку» (80%) и рост (20%, эксперименты, пилоты)



Консалтинг, цифровая трансформация,
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



Илья Никулин

Генеральный директор «Текарт»

nikulin@techart.ru

nikulin.ru

Релевантные услуги:

- Системный анализ бизнеса, маркетинга
- [Разработка стратегии развития, стратегирование](#)
- Трансформационный консалтинг
- [Анализ маневренности бизнеса \(Business agility\)](#)
- [Консультационное и аналитическое](#)

+7 495 790 75 91

Консалтинговая группа «Текарт»

techart.ru

Креативное агентство

creative.techart.ru

IT-решения и веб-разработка

web.techart.ru

Дизайн-бюро

design.techart.ru

Фотоагентство

photo.techart.ru

Работа в «Текарт»

hr.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование

research.techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR

promo.techart.ru

Университет «Текарт»

edu.techart.ru



Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса» t.me/techart_ru