

# Современные подходы к применению аутсорсинга маркетинга в системе предпринимательства



На современном этапе развития маркетинга, вопросы **повышения эффективности и управления операционными расходами** приобретают все большую актуальность для бизнес-менеджмента. Многие компании, **в том числе и в маркетинговой деятельности**, рассматривают такой механизм управления, **как аутсорсинг**.





**Аутсорсинг маркетинга** - это передача на обслуживание высококвалифицированному подрядчику **маркетинговых задач**, определенных **бизнес-процессов** или **производственных функций**.

Сторонняя компания при этом **использует все имеющиеся знания, ресурсы и инструменты** для достижения целей и задач заказчика



Компании, стремясь к повышению эффективности своего дела, **максимально концентрируются на ключевых компетенциях**, передавая определенные функции и направления маркетинговой деятельности в руки опытных и профессиональных специалистов – **аутсорсеров**.



Набор функций по маркетингу, отдаваемых на аутсорсинг, зависит от сферы деятельности компании, ее опыта и компетенций, от сложившейся ситуации внутри организации.



# Преимущества применения механизма аутсорсинга



## Преимущества применения механизма аутсорсинга

Можно выделить ряд преимуществ использования технологий аутсорсинга:

- **1. Оптимизация операционных расходов** (заказчик не увеличивает штат сотрудников и фонд оплаты труда; наряду с этим снижаются накладные расходы).

Использование аутсорсинга маркетинга позволяет экономить до **20-30%** маркетингового бюджета компании;

## Преимущества применения механизма аутсорсинга

- **2. Возможность использования накопленного опыта и ресурсов подрядчика**

(аутсорсер **имеет опыт работы** над различными проектами и в выполнении задач заказчика будет использовать знания и идеи целой команды специалистов);

(заказчик не увеличивает штат сотрудников и фонд оплаты труда; наряду с этим **снижаются накладные расходы**).

## Преимущества применения механизма аутсорсинга

---

- **3. Повышение эффективности работы компании**

(в отличие от заболевших или ушедших в отпуск штатных сотрудников аутсорсер предоставляет услуги непрерывно. Таким образом, зависимость от субъективных причин сводится на нет);



## Преимущества применения механизма аутсорсинга

---

- **4. Интенсивность и задачи аутсорсинга можно упростить или усложнить** в зависимости от потребностей бизнеса заказчика в конкретный момент времени и сезонных колебаний.



# Модели отношений заказчика и аутсорсера



## Модели отношений заказчика и аутсорсера

Учитывая предмет взаимодействия аутсорсера и заказчика, можно выделить несколько **моделей отношений**:

- **1. Аутсорсинг отдельных задач**, например, организация и подготовка участия компании в выставке, проведении рекламной кампании, разработке сайта и так далее.
- исследование реальных и потенциальных потребителей;
- маркетинговое обеспечение разработки новых товаров;
- прогнозирование развития рынков;
- формирование стратегии и тактики рыночного поведения фирмы и другие;

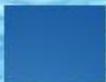
## Модели отношений заказчика и аутсорсера

- **2. Аутсорсинг бизнес-процесса**, передача всего процесса маркетинга в управление подрядчику;
- **3. Аутсорсинг персонала** – для выполнения определенных задач заказчик арендует специалистов и управляет ими самостоятельно.



## Модели отношений заказчика и аутсорсера

В настоящее время наиболее популярен аутсорсинг отдельных задач и проектов. Полный аутсорсинг маркетинга чаще используют небольшие и средние компании, желающие получать качественные услуги профессиональных специалистов при минимальных издержках.



# ДОГОВОР АУТСОРСИНГА И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ



## Договор аутсорсинга и оценка результатов



**Договор**, заключаемый с аутсорсером, как правило, больше концентрируется на описании **результатов и достижений**, чем на процессе оказания самой услуги. Этот аспект отличает договор аутсорсинга от обычного договора услуг.

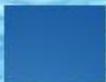
Можно выделить **несколько видов договоров**, в зависимости от задач, поставленных перед аутсорсером:



## Договор аутсорсинга и оценка результатов

---

- **Разовые договоры** – заключаются в тех случаях, когда требуется оказание единовременной, разовой услуги. Например, это **разработка конкретных рекламных материалов**, проведение маркетингового аудита.
- **Проектные договоры** – подразумевается, что сотрудничество над определенным проектом **будет продолжительным по времени**, и в договоре **требуется описать этапы работ**, возможно, их стоимость и требования к качеству выполнения.



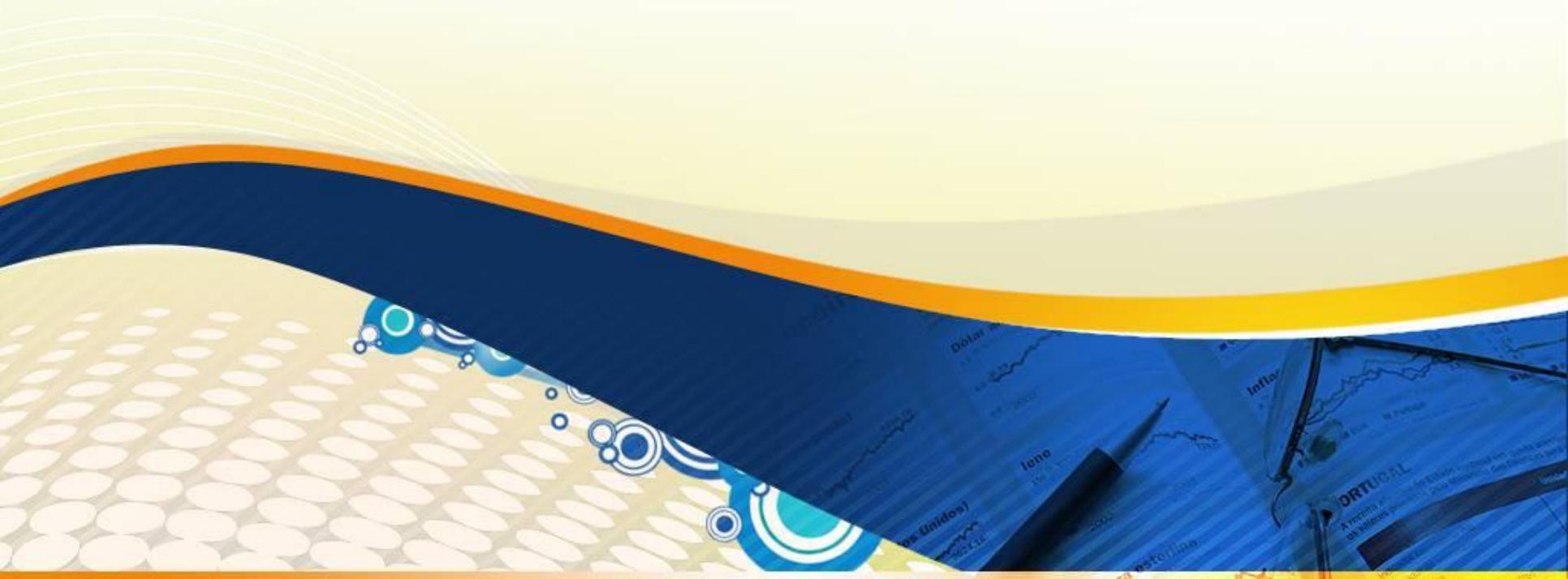
## Договор аутсорсинга и оценка результатов

- **Договоры комплексного обслуживания** – данные договоры заключаются на определенный период времени, имеют широкий предмет договора и предусматривают пролонгацию при отсутствии претензий сторон.

В процессе взаимодействия компаний важно выработать гибкую и удобную для заказчика систему отчетности, позволяющую контролировать процесс достижения целей и получать данные о качестве работы аутсорсера.



# ЧТО МОЖНО ОТДАТЬ НА АУТСОРСИНГ В МАРКЕТИНГЕ?



Что можно отдать на аутсорсинг в маркетинге?

---

Что можно отдать на аутсорсинг в маркетинге?

Прежде всего, **вспомогательные бизнес-процессы и отдельные части основных бизнес-процессов**, плохо работающие, но являющиеся важными и требующими внимания:



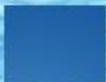
# Что можно отдать на аутсорсинг в маркетинге?

- **Маркетинг.**

**Внешняя аналитика** – макроэкономическое окружение, рынки и конкуренты; внутренняя аналитика для планирования производства и продаж.

- **Реклама.**

Разработка эффективных рекламных кампаний, способных привлечь новых клиентов. Разработка и изготовление рекламной продукции и материалов.



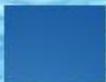
## Что можно отдать на аутсорсинг в маркетинге?

- **PR.**

Рейтинг и подготовка PR-материалов (статьи, новости); отношения со СМИ; организация и проведение пресс-конференций и PR-продвижение.

- **Интернет-продвижение.**

Продвижение (контекстная реклама в поисковых системах «Яндекс», Google, медийная (баннерная) реклама); web-разработка; изготовление сайтов; техническое сопровождение.



## Аутсорсинг для решения сегодняшних задач

---

Рассмотрев вариант оптимизации бюджетов применительно к жесткой экономической обстановке, сделать правильный вывод из всего вышесказанного не сложно. Такой инструмент управления, как аутсорсинг, в период кризиса может сыграть важную роль по сохранению жизнеспособности бизнеса.



## Аутсорсинг для решения сегодняшних задач

---

Во-первых, он уменьшает расходы.

Во-вторых, усиливает информационную и организационную составляющую компании.

В-третьих, дает дополнительный импульс развитию бизнеса и обеспечивает превосходство в конкурентной борьбе.

*Получается, что это не просто эффективная стратегия, но и один из вариантов решения существующих сегодня проблем.*



***Спасибо за внимание!***

