

1. Привлечение клиентов с выставок

1.1 Трехлетний план по привлечению клиентов с выставок

Цель – поддержание постоянного уровня привлекаемых клиентов

Задачи:

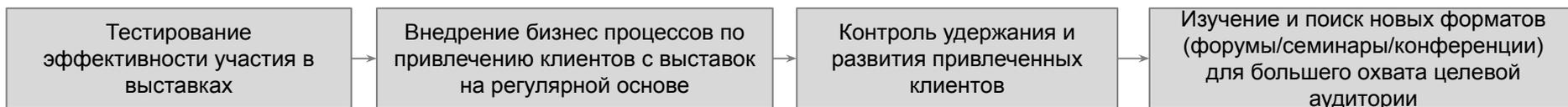


1.2 Годовой план по привлечению клиентов с выставок

Цель – достичь запланированный показатель по выручке с привлеченных клиентов – 41млн.руб.

Реализуется в случае успешного квартального тестирования

Задачи:



1.3 Квартальный план по привлечению клиентов с выставок

Цель – протестировать эффективность привлечения клиентов с выставок.

Целевой показатель – привлечь 8 клиентов с совокупной суммой контрактов 600 000руб./мес.

Задачи:

1. Отбор выставок для участия/посещения, составление бюджета на участие, согласование бюджета, участников. Подготовка рекламных материалов.
2. Участие в выставке или посещение выставки, анализ результатов
3. Коррекция (при необходимости) формата участия.
4. Принятие решения об использовании данного инструмента(участие/посещение выставок) для привлечения клиентов.

Календарь выставок (апрель - июнь 2016)

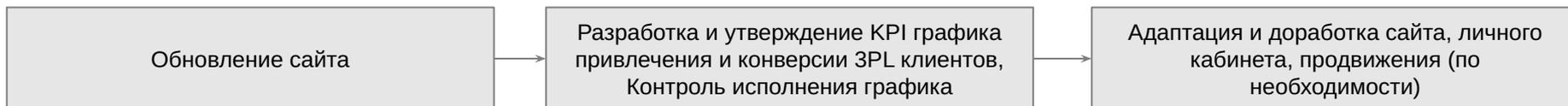
Дата проведения	Выставка	Формат посещения	Бюджет	Примечание	Город выставки	Ссылка на выставку
10.05 -13.05.2016	Системы транспорта и логистики	Посещение	250 000р.	Стенд 12м	Москва	http://www.stl-expo.ru/
31.05-4.06 2016	Интерлогистика	Участие	250 000р.	Стенд 12м	Москва	http://www.interlog-expo.ru/about/

2. Привлечение клиентов с сайта

2.1 План на 3 года

Цель – увеличить конверсию потенциальных клиентов с сайта в потребителей услуги ЗРЛ

Задачи:

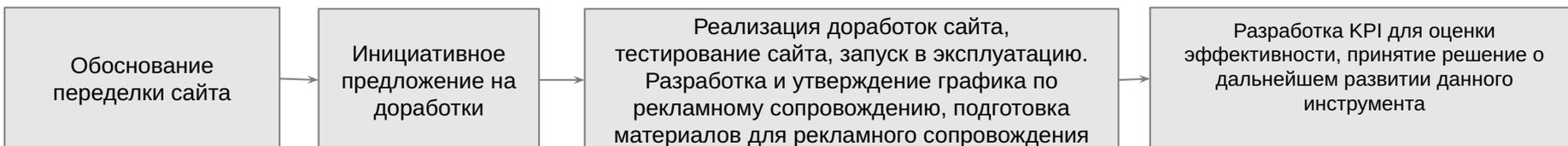


2.2 Годовой план

Цель – повысить количество пользователей сайтом и личным кабинетом среди потенциальных потребителей ЗРЛ

Целевой показатель – привлечь 75 клиентов с совокупной суммой контрактов 4млн.руб./мес.

Задачи:



2.3 Квартальный план

Цель – обосновать изменения сайта

Задачи

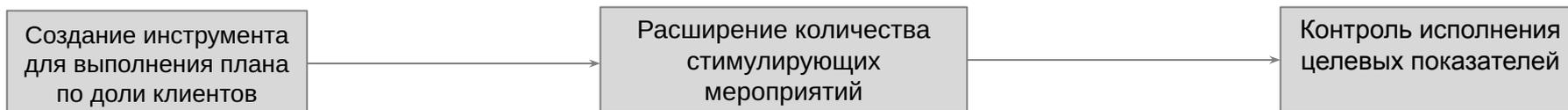
1. Аудит сайта: полнота и удобство информирования о продукте, функционал по дополнительным возможностям для потенциальных клиентов (статьи, советы, расчеты и т.п.)
2. Подготовить обоснование изменений сайта
3. Согласовать в ЦУП с УКД и СИК документ

3. Увеличение доли клиентов НОХ, воспользовавшихся транспортом

3.1 План на 3 года

Цель – Достижение 95% доли клиентов воспользовавшихся транспортом и удержание ее

Задачи:



3.2 Годовой план

Цель – увеличить процент клиентов воспользовавшихся транспортом с текущих 88% до 95%

Задачи:



3.3 Квартальный план

Цель – создание инструмента для увеличения транспортной выручки от существующих клиентов

Задачи

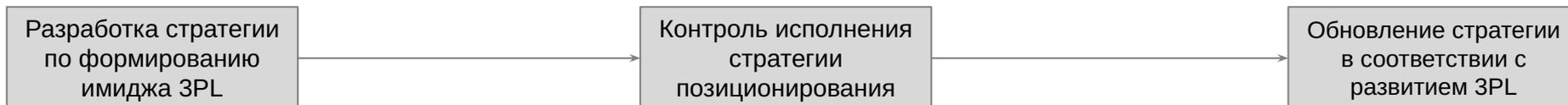
1. Разработка методологии для сегментации клиентов
2. Утверждение методологии и внедрение
3. Утверждение правил информирования клиентов
4. Формирование сегмента, информирование клиентов
5. Создание форм отчетности
6. Анализ результатов

4. Формирование имиджа ЗРЛ

4.1 План на 3 года

Цель – довести знание о ЗРЛ ДЛ на рынке, как игрока ТОП10

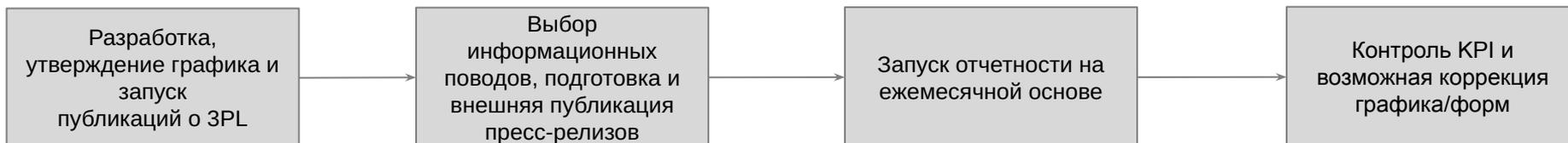
Задачи:



4.2 Годовой план

Цель – повышение уровня осведомленности о продукте ЗРЛ

Задачи:



4.3 Квартальный план

Цель – разработать методологию по регулярному мониторингу рынка ЗРЛ

Задачи

1. Разработка формы мониторинга новостей и о рынке ЗРЛ
2. Запуск публикаций мониторинга на регулярной основе
3. Проведения исследований, замеряющих знания о продукте ЗРЛ Деловых линий
4. Разработка KPI для оценки имиджа продукта ЗРЛ