

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ООО «АЛЮТЕХ ВС»**

Современный маркетинг требует гораздо большего, чем просто создать хороший товар, назначить на него привлекательную цену и обеспечить его доступность для целевых потребителей. Фирмы должны ещё осуществлять коммуникацию со своими заказчиками. При этом в содержании коммуникаций не должно быть абсолютно ничего случайного.

Чтобы обеспечить действенную коммуникацию, фирмы нанимают рекламные агентства для создания эффективных объявлений, специалистов по стимулированию сбыта для разработки поощрительных программ и специалистов по организации общественного мнения для формирования образа организации. Фирмы учат свой торговый персонал быть приветливым и осведомлённым. Для большинства фирм вопрос не в том, заниматься коммуникацией или нет, а в том, сколько и как именно тратить в этой сфере [1].

Компании занимаются спонсорством для создания отношений со своими брендами и для повышения воспринимаемой ценности их брендов в сознании потребителей. При этом необходимо, чтобы спонсируемое мероприятие позитивно влияло на имидж бренда.

Вторым направлением является внедрение системы обратной связи для клиентов компании. Приходящие письма могут содержать намного больше информации о клиентах, их действиях и запросах. С помощью информации с писем можно ускорить обработку запроса и получить дополнительные данные для анализа рекламных каналов.

Пример макета приложения для дилеров представлен на рисунке.

Для продвижения продукции ООО «Алютех ВС» предлагается использовать следующие мероприятия:

1. Спонсорство (мероприятий, не смежных с отраслью компании).
2. Внедрение системы обратной связи на сайте компании.
3. Создание приложения.

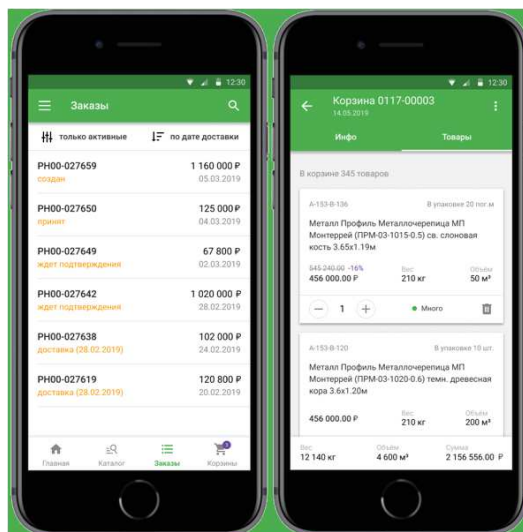


Рисунок – Пример приложения ООО «Алютех ВС»

Таким образом, все предложенные мероприятия по совершенствованию маркетинговых коммуникаций ООО «Алютех ВС» с полученным эффектом, представленным в таблице.

Таблица – Эффект от предложенных мероприятий

Мероприятия	Затраты, млн.руб	Эффект, млн.руб
Спонсорство	540,0	287,5
Внедрение системы обратной связи	212,0	565,0
Создание приложения	100,0	160,0

Предложены мероприятия, способствуют увеличению выручки ООО «Алютех ВС» на 25%.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг [и др.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
2. Голубков, Е. П. Основы маркетинга: учебник. – М.: Финпресс, 2006. – 656 с.