

ПРАЙС - ЛИСТ НА ПОСЛУГИ

1. ДОСЛІДЖЕННЯ. АНАЛІЗ. АУДИТ

Усі види маркетингових досліджень ринку

Найменування	Короткий опис послуги	Ціна, грн.
Маркетингове дослідження ринку будь-якого рівня складності з висновками та рекомендаціями.	Проводиться шляхом збору польової інформації, аудиту підприємства, обробки статистичних даних, і власних розрахунків.	Договірна
Кабінетне дослідження ринку, згідно з попереднім техзаданням, з висновками та рекомендаціями.	Проводиться з використанням статистичних даних та власних розрахунків (не використовується вторинна інформація та дані з відкритих онлайн джерел).	Договірна
Research and Development	R&D (Дослідження та Розвиток) – генерація нових знань для розробки актуальних продуктів, послуг, внесення змін до існуючих товарів та процесів.	Договірна
Дослідження ринку щодо нових ніш і можливостей.	Проводиться методом збирання та обробки інформації з метою знайти точки зростання. Містить висновки та рішення.	Договірна
Аналіз конкурентів, згідно з попереднім техзаданням, з висновками та рекомендаціями. Бенчмаркінг. GAP-аналіз.	Розширений аналіз конкурентів, з визначенням факторів конкурентоспроможності на даному ринку та «розривами» між компанією та конкурентами.	Договірна
Таємний покупець	Розробка методології та проведення дослідження методом «таємний покупець». Висновок та рекомендації.	Договірна
Ризик - аналіз виходу на ринок	Оцінка ємності ринку, порогу входу, рівня конкуренції та факторів конкурентоспроможності. Висновки та рішення.	Договірна
Виміри лояльності (NPS, CSI, CES)	Розробка методології, визначення вибірки, проведення та розрахунки за вимірами споживчої лояльності, індексу задоволеності та індексу надійності	Договірна

	споживача. Висновки та рекомендації.	
Опитування та глибинні інтерв'ю	Проводиться методом опитування, зазвичай при особистій зустрічі, з метою зібрати інформацію про ринок, кінцевого споживача, комунікації та ін. Часто практикується для дилерських мереж, представників роздрібу, торгових команд та ін.	Договірна
Роздрібний аудит. Аудит дистрибуції	Розробка методології, проведення та розрахунки з аналізу дистрибуції. Аналіз ефективності за показниками. Висновки та рішення.	Договірна
Аналіз експортних ринків	Проводиться методом збирання та обробки інформації. Методологія розробляється залежно від регіону дослідження. Містить висновки та рекомендації.	Договірна
Перевірка гіпотез, будь-які інші види досліджень. Аналітична довідка щодо ринку, інше.	Визначається методологія та проводяться дослідження з метою перевірки гіпотези, вивчення певної галузі та ін.	Договірна

2. СТРАТЕГІЯ ТА АДАПТАЦІЯ БІЗНЕСУ

Розробка маркетингової стратегії. Розробка окремих елементів маркетингової стратегії. Адаптація бізнесу до змін ринку. Стратегічні сесії для персоналу.

Найменування	Короткий опис послуги	Ціна, грн.
Розробка маркетингової стратегії	Професійна розробка маркетингової стратегії, що включає повний аналіз ринку, маркетингову стратегію, кілька робочих сесій та фінальну стратегічну сесію.	Договірна
Розробка окремих елементів маркетингової стратегії	Професійна розробка стратегії позиціонування/сегментації/продажів/асортименту та ін. Передбачає глибоке опрацювання ринку.	Договірна
Адаптація бізнесу до New Normal	<p>(New normal - стан суспільства та економіки, при якому відновлення до колишніх позицій неможливе).</p> <p>На основі польових досліджень ринку, глибинних інтерв'ю учасників ринку, комерційного аудиту компанії, конкурентного аналізу та інших даних розробляються базові стратегії, адаптовані до поточних реалій ринку.</p> <p>Нова стратегія враховує всі можливості (нові сегменти, ринки, продукти, ін.), прибирає старі моделі ведення бізнесу (наприклад, неефективні канали продажів, реклами та ін.), мінімізує ризики та загрози.</p>	Договірна
Стратегічна сесія з маркетингової стратегії	<p>Розробка маркетингової стратегії безпосередньо з робочою групою замовника. Відбувається у 4 етапи:</p> <p>Підготовча частина (готується вся необхідна інформація щодо ринку та компанії).</p> <p>Презентація інформації робочій групі.</p> <p>Розробка нової стратегії з участю робочої групи.</p> <p>Доопрацювання інформації та підготовка фінального документа.</p>	Договірна

Стратегія виходу на нові ринки/ стратегія виведення нового продукту та інше.	Професійна розробка стратегії виходу та нові ринки, що враховує ринкову ситуацію, ресурси компанії. Включає повний аналіз ринку, маркетингову стратегію, кілька робочих та фінальну стратегічну сесію.	Договірна
Впровадження стратегії	Запровадження стратегії, постобслуговування.	Договірна

3. ПРОДАЖІ

Аудит комерції. Криза-менеджмент продажів. Коригування збутової стратегії. Керуючий консалтинг.

Найменування	Короткий опис послуги	Ціна, грн.
Криза-менеджмент комерції	Виправити комерційну стратегію загалом чи окремі елементи – проблемний сегмент, проблемний регіон, проблемна група товару, тощо.	Договірна
Проектний менеджмент та керуючий консалтинг	Організація виходу компанії на новий ринок, виведення нового продукту, інше «під ключ».	Договірна
Системи стимулювання збуту та управління лояльністю.	Робота з клієнтською базою, точки зростання, система показників.	Договірна
Моделювання та коригування товаропровідного ланцюга	Моделювання товаропровідного ланцюга з урахуванням усіх змін над ринком. Побудова оптимальної фіджитал та діджитал моделей.	Договірна

4. АУТСОРСИНГ

Аутсорсинг будь-яких обсягів та видів робіт з маркетингу, продажу, PR.

5. КОНСУЛЬТАЦІЇ

Консультація проходить у 2 етапи: 1) постановка питання 2) консультація (проводиться не раніше, ніж через 5 робочих днів після постановки питання).

6. Let's export to Ukraine!

Comprehensive solution for manufactures who want to enter the Ukrainian market.

7. PR ДЛЯ B2B

Найменування	Короткий опис послуги	Ціна, грн.
Розробка PR стратегії	Професійна розробка PR-стратегії, яка включає повний аналіз інформаційного поля. Передбачає кілька робочих та одну фінальну стратегічну сесію.	Договірна
B2B PR	Комплексний PR для промислового ринку та B2B компаній, з урахуванням усіх особливостей ринків – стратегія, копірайтинг, проведення випробувань, переговори, B2B – івенти, просування, ін.	Договірна
Організація конференцій, круглих столів для B2B ринку	B2B івенти "під ключ" - від розробки концепції до проведення.	Договірна
PR кампанії	PR кампанії "під ключ" - від розробки концепції до проведення.	Договірна
Персональний PR	Комплекс робіт із розвитку персонального бренду – від стратегії до PR кампанії	Договірна
Антикризовий PR	Супровід кризових ситуацій.	Договірна