

# КЛУБ МАРКЕТОЛОГОВ, РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ СТРОЙИНДУСТРИИ

## Тема 1. Функции и организация маркетинга в сфере стройиндустрии.

# СТРУКТУРА ОБЪЕКТОВ



# УРОВНИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ



## УРОВЕНЬ КОНКРЕТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

**«Поле»** (минимальный масштаб объектов)  
- конкретная функция и\или  
- целевая группа

### Задачи:

1. Экспресс-оценка ситуации,
2. Аналитическая поддержка руководства (досье)
3. Осуществление непосредственного воздействия
4. Прогноз и рекомендации по своему «полю».



## УРОВЕНЬ НАЧАЛЬНИКА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ

**«Поле»** (средний масштаб объектов)  
- задача, процесс,  
- кампания, проект, крупная акция,  
- однородная функция значительных масштабов

### Задачи:

1. Контроль и оценка стратегических мероприятий,
2. Планирование работы подразделения по своему «полю»,
3. Прогноз и рекомендации по своему «полю».



## УРОВЕНЬ ДИРЕКТОРАТА

**«Поле»** (крупный масштаб объектов)  
- отрасль, регион,  
- крупное предприятие (холдинг), ведомство,  
- сложный распределенный в пространстве процесс

### Задачи:

1. Контроль и оценка реализации стратегии,
2. Координация работы всех подразделений,
3. Прогноз и сценарии развития .

F: реализация компаний и проектов

F: сбор и анализ информации



F: разработка компаний и проектов

Возможные зоны контроля специалистами отдела маркетинга

**Информационный менеджер** занимается вторичной маркетинговой информацией и информационным наполнением сайта компании.

**Специалист по маркетинговым исследованиям** управляет проведением количественных и качественных исследований.

**Маркетолог-аналитик** занят подготовкой и управлением реализацией маркетинговых проектов. Кроме того, он создает планы работ маркетинговой службы. Как только он начинает делать более двух проектов параллельно — он отдает создание планов работ проектировщику.

**Коммуникационный отдел** занимается собственной рекламой и ПР.



# МОДЕЛЬ ПЛАНА МАРКЕТИНГА

