

Положение о конкурсе «Оконный гамбит»

Организаторы конкурса: Гусев Антон, руководитель федеральной программы "Ты-предприниматель» в Новосибирской области, сотрудник ГБУ НСО "Агентство поддержки молодежных инициатив".

Товолошкин Максим Андреевич, Бизнес-тренер, бизнес-консультант. Директор Агентства технологий влияния "АМАНИТ".

Участники конкурса – команды по 3-5 человек.

Цель: Стратегия развития для компании Готовое Окно.

Для участников проводится установочная сессия 26.02.2019г с 17.30.–19.00.

Презентация готовых решений состоится 01.03.2019г. с 11.30 до 13.30.

«ОКОННЫЙ ГАМБИТ»

На рынке оконных услуг существует довольно много игроков. Они стараются делить рынок по различным сегментам, чтобы не перенасыщать его. Все игроки имеют одних и тех же поставщиков в регионах, поэтому себестоимость изделия для них одинакова.

В городе N создана новая компания «Готовое окно». Компания продаёт пластиковые окна ПВХ в сельской местности. Основной канал продаж – холодные прямые продажи. Компания имеет плавающую ценовую политику и для каждого отдельного клиента сумма продукта подбирается индивидуально, исходя из размеров изделия и условий его монтажа. Монтаж изделия, как и доставка, входит в полную стоимость.

Сложность продаж заключается в том, что на территории работают компании-конкуренты. Некоторые, из которых, помимо прочего, ещё и оставили после себя недобрую репутацию, что сказывается на всех оконных компаниях без исключения. Борьба с конкурентами предлагая клиентам более выгодную цену не представляется возможным.

ЗАДАЧА: разработать программу продвижения компании на рынке с минимальными затратами, разработать модель повышения лояльности клиентов к компании «Готовое окно».

Критерии оценки

*каждый критерий оценивается от 0 до 5 баллов

1. Соответствие поставленной задаче.

Правильно ли участники поняли поставленную задачу и сумели найти эффективное решение при минимальных затратах

2. Уровень проработки программы продвижения

Оценивается уровень проработанности и жизнеспособности программы

3. Уровень проработанности модели повышения лояльности.

Оценивается уровень проработанности и жизнеспособности модели повышения лояльности

4. Креативный подход.

Оценивается инновационность, оригинальность, нестандартный подход.

Победителям и участникам начисляются эконо в соответствии с Положением о Банке.

Уважаемый эксперт! Оцените, пожалуйста, каждое выступление от 0 до 5 баллов

название команды/Ф.И.О. участника/номера счетов название проекта	Соответствие поставленной задачи	Уровень проработки программы продвижения	Уровень проработанности модели повышения лояльности	Креативный подход	Комментарии

Подпись _____ Ф.И.О. _____

Председатель оргкомитета,
начальник управления



В.Н. Щукин