

Отдел Интернет Маркетинга

Камбио-Инвест

Промышленно – строительная группа

Структура и бизнес процессы компании

Бизнес-модель



Стратегия
развития
бизнеса



Маркетинговая
стратегия



Электронный
маркетинг



Интернет-
маркетинг



Бизнес-процессы компании представляются шаблоном бизнес модели



Бизнес-процессы компании представляются шаблоном бизнес модели

Отдел Интернет-маркетинга работает в эти сферах



Целевые сегменты

Основные целевые сегменты компании «Камбио Инвест»

- Большие строительные компании застройщики.
- Дорожные компании
- Строительные компании. Прорабы
- ОСББ
- Дилерские сети (строительные магазины, склады)
- Частные клиенты
- Большие промышленные предприятия
- Инфраструктурные предприятия города.
- Ландшафтный дизайн – архитекторы, дизайнеры, проектировщики.
- Архитекторы
- Дизайнеры
- Проектировщики
- СПД, строители, делающие ремонты сами от себя.
- Коммерческий сегмент – рестораны, бары, общественные заведения.
- Организации по благоустройству.

Миссия

Что такое миссия?

Миссия позволяет понимать основные ориентиры, куда идет компания и чего хочет. Каждое действие и решение сопоставляется с Миссией компании.

Зачем миссия?

Миссия – описывает ценность компании для общества и для потребителей. Миссия является символом престижа и серьезности компании.



Миссия

У нашей компании есть Миссия?

Миссия компании «Камбио-Инвест» - **сотрудничество** с архитекторами, проектировщиками помогая в создание интересных и творческих дизайн проектов.

Наша цель выводить на рынок **инновационные строительные продукты** делая процесс строительства и ремонта простым и интересным, позволяя нашим клиентам экономить средства и время.

Являясь производителями, мы уделяем внимание **экологии**. Выпускаемая нами продукция экологически безопасная. Помогаем широкой аудитории разобраться в огромном количестве материалов и технологий в строительстве.

Стратегические цели компании «Камбио-Инвест»

- Вывести Бренд «Камбио-Инвест» на Украинский рынок.
- Сделать бренд «Камбио-Инвест» самым узнаваемым брендом, среди производителей строительных материалов.
- Вывести определенные бренды холдинга в лидеры рынка по своим продуктам.
- Увеличить долю Украинского рынка строительных материалов.
- Стать лидерами рынка по производству эконом жилья. Малоэтажного строительства.
- Стать публичной компанией Украины, участвуя в социальных проектах.
- Открытие новых производственных площадей.
- Открытие нового производства.
- Постоянное выведение на рынок новых инновационных решений в строительстве.

Маркетинговые задачи компании «Камбио-Инвест»

- Увеличение прибыли компании в определённый отчетный период.
- Увеличение продаж по каждому отдельному Бренду.
- Организовать процессы в компании, которые позволят достигнуть, стратегических целей.
- Организовать поступление заявок с интернет каналов.
- Увеличить количество партнёрских и дилерских сетей
- Увеличить число стратегических партнеров.
- Организовать аналитическое отслеживание, по достижению поставленных результатов.

Стратегия которая позволит нам достичь поставленных задач



Контент

Процессы

Аналитика



Контент- Стратегия

Мы даем потребителям и рынку качественный и полезный контент. Одно из правил в рекламе которым многие пренебрегают - рассказывать не о себе, а об **клиенте**.

Изучаем в интернете вопросы по строительной тематике, так или иначе связанные с нашей деятельностью и даем пользователям **полезный** контент.

В контент-стратегию включаться работа

- **Со всеми строительными порталами Украины.** Где участвуем в форумах и также на их порталах создаем контент.
- **Форумы посвящённые строительству,** мы заводим свои ветки, вступаем в дискуссии помогаем пользователям решать их вопросы.
- **Сотрудничаем с ведущими порталами Украины** не строительными, но посещаемыми; Создаем совместно спецпроекты по донесению ценности до аудитории
- **Проведение брифингов, пресс – конференций,** по социальным вопросам.
- **Участие в программах и конференциях.**
- **Другие совместные проекты** с уже раскрученными брендами, которые также будут укреплять наш бренд.

Автоматизация

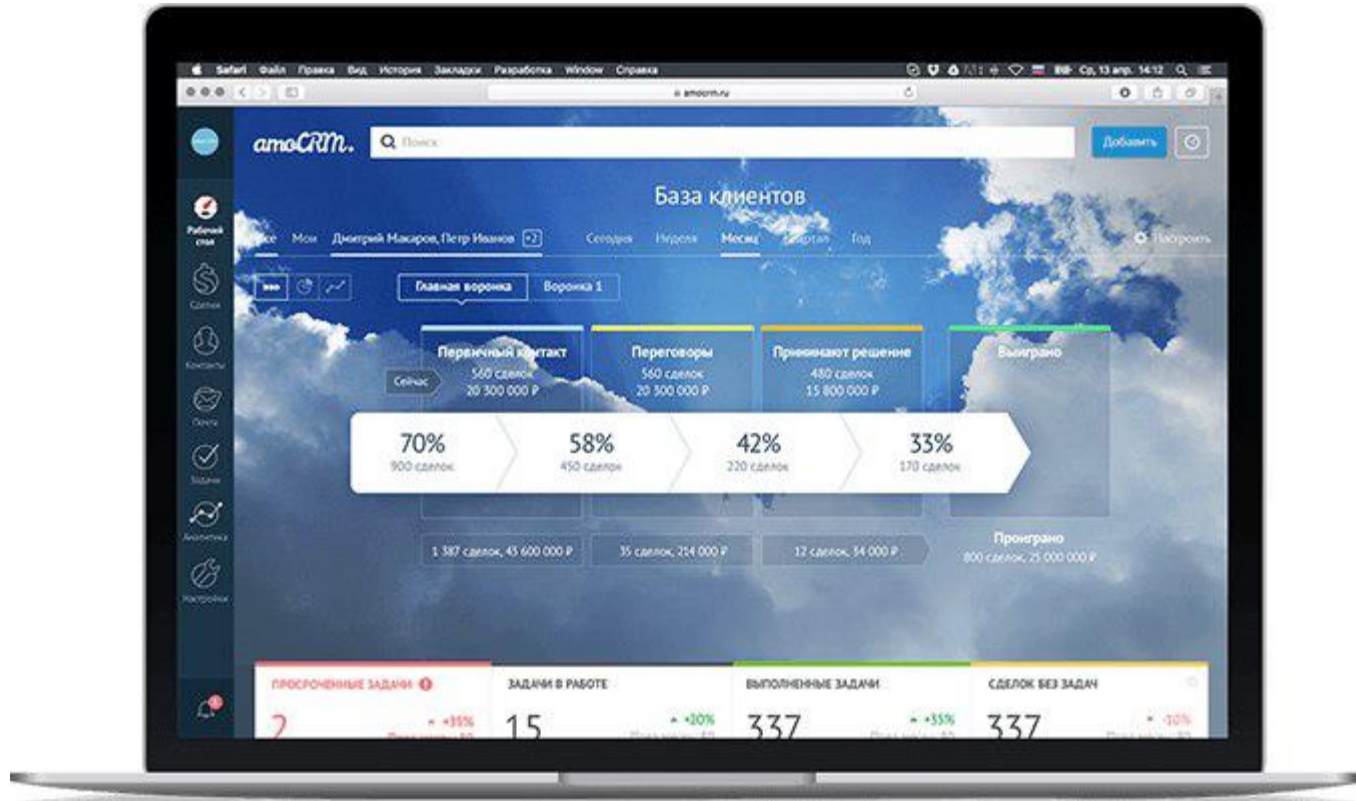
Автоматизируем процесс взаимодействия пользователя с нашим контентом.

Автоматизация происходит за счет использования инструментов электронного маркетинга, и служат для донесения наших новых предложений до сегментов а также вовлечение контентом в повторные взаимоотношений.

Что это значит и как работает?

- Сегмент
- Аватар
- Боль клиента
- Контент под этот запрос
- Размещение контента. Конверсия.
- Лид.

Взаимодействие с отделом продаж.



Спасибо за внимание!

Камбио-Инвест

Промышленно – строительная группа