

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**  
**по компетенции**  
**ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ**  
**(региональная компетенция)**

**2020**

### **3. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

#### **3.1 Формат и структура Конкурсного задания**

Конкурсное задание представляет собой серию из 4 независимых модулей. Для каждого модуля участник получает печатный вариант задания в форме кейса, который также включает информацию о критериях оценки. Кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, что задачи были выполнены очень быстро при полной концентрации внимания. Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы, чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

#### **3.2. Структура конкурсного задания**

Модуль 1. Landing Page – 25 % от общей оценки

Модуль 2. Таргетированная/контекстная реклама – 25% от общей оценки

Модуль 3. Поиск покупателей и CRM-система – 25 % от общей оценки

Модуль 4. Личные продажи – 25% от общей оценки

## Содержание

### Модуль 1. Landing Page

Компания «АРТ Дизайн» ведет свою историю с 1997 года. Большой опыт и постоянное изучение рынка сделали свое дело – в настоящее время это успешный российский производитель постельного белья в Иваново.

Компания «АРТ Дизайн» представлена торговой маркой постельного белья «АРТ Постель». Основным направлением деятельности данной текстильной компании является не только пошив великолепного фирменного постельного белья, но и производство высококачественных набивных тканей бязь и поплин, плотностью 125 г/м<sup>2</sup>.

Благодаря чему же постельное белье «Арт Постель» пользуется такой популярностью:

- высокое качество производимой ткани;
- грандиозный выбор рисунков, благодаря наличию собственной современной дизайн – студии;
- отменное качество пошива изделий;
- применение надежных и стойких импортных красителей;
- вся выпускаемая продукция сертифицирована;
- стильная и привлекательная упаковка – отличный подарочный вариант.

Главный конек марки – эксклюзивные яркие рисунки, которые разрабатывают для каждой коллекции талантливые художники.

Изображения наносятся на ткань устойчивыми экологически чистыми красителями, не вызывающими аллергии. Поэтому детское постельное белье «Арт Постель» можно спокойно стелить в детские кровати, не опасаясь за здоровье малыша.

Дизайн и расцветки изделий обновляются каждый год, становясь более оригинальными и запоминающимися. Благодаря этому, постельное белье «Арт Постель» можно подобрать для интерьера в любом стиле. Здесь и яркие и сюрреалистические рисунки, и восточные мотивы и нежная гамма для спален в приглушенных тонах.

Новейшее оборудование позволяет выпускать полотна различной ширины. Это способствует изготовлению постельного белья из сатина и бязи всех размеров без шва. Поэтому комплекты «Арт Постель» можно подобрать как на стандартную кровать, так и на самое большое супружеское ложе.

Детское постельное белье также представлено большим выбором моделей и расцветок.

Все заслуги и инновации в производстве изделий «Арт Постель» были отмечены на профессиональных выставках многочисленными медалями и дипломами. Но лучшая награда для марки – уважение и признание покупателей. А их у компании с каждым днем все больше. Несмотря на невысокую цену, «Арт Постель» ни в коем случае не снижает качество товара: постельное белье из Иваново давно признано товаром высокого качества. Профессионалы компании постоянно разрабатывают новейшие технологии для улучшения своей продукции. Приятной мелочью является бесплатная подарочная упаковка, которая прилагается ко всем комплектам постельного белья. Это делает товар «Арт Постель» прекрасным презентом к любому празднику.

Вы являетесь менеджером по продаже в данной компании. Для расширения клиентской базы, руководство отдела сбыта, поручило Вам с помощью конструктора сайтов Tilda разработать Landing Page для комплекта постельного белья «Селфи-город».

На этом модуле нужно будет презентовать разработанную Landing Page.

### ***Задание 1.***

Разработайте Landing Page.

Выполните сохранение страницы в формате .pdf.

### ***Задание 2.***

Презентуйте разработанную Landing Page.

Критерии оценки модуля 1:

- Наличие точек захвата
- Триггеры доверия
- Количество модулей
- Продающий дизайн
- Продающие тексты
- Качество презентации

## **Модуль 2. Таргетированная/контекстная реклама**

Финансовый отдел компании «Арт Дизайн» предоставил отчет, в котором явно прослеживается падение выручки за последние 3 месяца.

Анализ ситуации показал, что спрос упал по нескольким ассортиментным группам: детское постельное белье, матрасники и скатерти. Наибольший процент падения продаж у ассортиментной группы «Скатерти».

Руководство компании поручило Вам разработать предложения по настройке контекстной рекламы для увеличения продаж скатертей с ноября до конца года.

### ***Задание 1.***

1. Проанализируйте сайт компании.
2. Подберите семантическое ядро.
3. Разработайте заголовки, тексты трех рекламных объявлений для разных целевых аудиторий на одну группу поисковых запросов.

### ***Задание 2.***

1. Настройте рекламную кампанию в Яндекс.Директ.

Критерии оценки модуля 2:

- Подобраны ключевые слова
- Прописаны заголовки
- Продающий текст
- Настроены ссылки
- Релевантные заголовки

### Модуль 3. Поиск покупателей и CRM-система

Компания «КлинингПлюс» работает на рынке клининговых услуг для бизнеса. Клиентами, приносящими максимальный доход, для компании являются организации имеющие офисы от 100 квадратных метров, заказывающие клининговые услуги не реже 1 раза в месяц, со штатом сотрудников от 15 человек.

В компании есть отдел продаж, состоящий из 4 человек: Руководитель отдела (*Вы, уважаемый участник*) и 3 менеджера по продажам: Маликова Алена, Потапова Елена, Воронин Данил.

Компания привлекает новых клиентов через следующие рекламные каналы:

- 1) Контекстная реклама,
- 2) Реклама на радио,
- 3) Холодные звонки по открытым справочникам компаний.

На данный момент сотрудниками компании привлечены клиенты:

Клиент	Стадия сделки	Рекламный канал
ООО «ИнженерКрасСтрой»	Подготовка документов	Контекстная реклама
ООО «Группа Компаний Эльф»	В работе	Контекстная реклама
ОАО «КЗХ «Бирюса»	Счет на предоплату	Холодные звонки по открытым справочникам компаний

Задачи, которые компания ставит перед CRM-системой:

- 1) Получить возможность сегментации клиентов по следующим критериям:
  - Район города,
  - Кол-во сотрудников,
  - Площадь офиса,
  - Площадь помещения, подлежащая уборке,
  - Дата последней уборки,
  - Источник привлечения клиента.
- 2) Получить возможность генерации отчета, который покажет количество клиентов, которые компания привлекла за выбранный период в разрезе источника привлечения клиента.

- 3) Получить возможность увидеть количество активных процессов продаж по каждому менеджеру отдела продаж компании.
- 4) Получить таблицу с планами действий (звонками, встречами, задачами на клиента) отдела продаж на конкретную дату.
- 5) Получить on-line форму вызова клининга которую клиенты будут заполнять при возникновении необходимости в уборке. После заполнения заявки, клиент перенаправляется на сайт компании.

### **Задание 1.**

Внесите в CRM-систему (Битрикс24) информацию об отделе продаж и менеджерах.

### **Задание 2.**

Внесите информацию по привлеченным покупателям. Минимальные данные, необходимые для внесения в CRM-систему: название компании, контактное лицо (директор), телефон, e-mail.

### **Задание 3.**

Настройте CRM-систему в соответствии с задачами.

Критерии оценки модуля 3:

- Качество занесения (объем данных) по собственной фирме
- Количество покупателей занесенных в CRM-систему
- Качество занесения (объем данных) по лидам
- Качество выборки клиентов по виду деятельности

## **Модуль 4. Личные продажи**

Вы являетесь менеджером по продаже в сети тренажерных залов «Колизей», адрес местонахождения зала г. Красноярск, ул. Новгородская, строение 5, СК «Металлург».

Вам необходимо провести личные продажи с потенциальным клиентом по системе B2C услуги.

### ***Задание 1.***

С использованием ресурсов сети Интернет изучите услуги, предоставляемые сетью тренажерных залов «Колизей».

### ***Задание 2.***

Составьте скрипт продаж.

### ***Задание 3.***

Проведите личную продажу.

Критерии оценки модуля 4:

- Качество скрипта
- Открытие сделки
- Выявление потребностей
- Презентация
- Работа с возражениями
- Закрытие сделки