Awara

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ

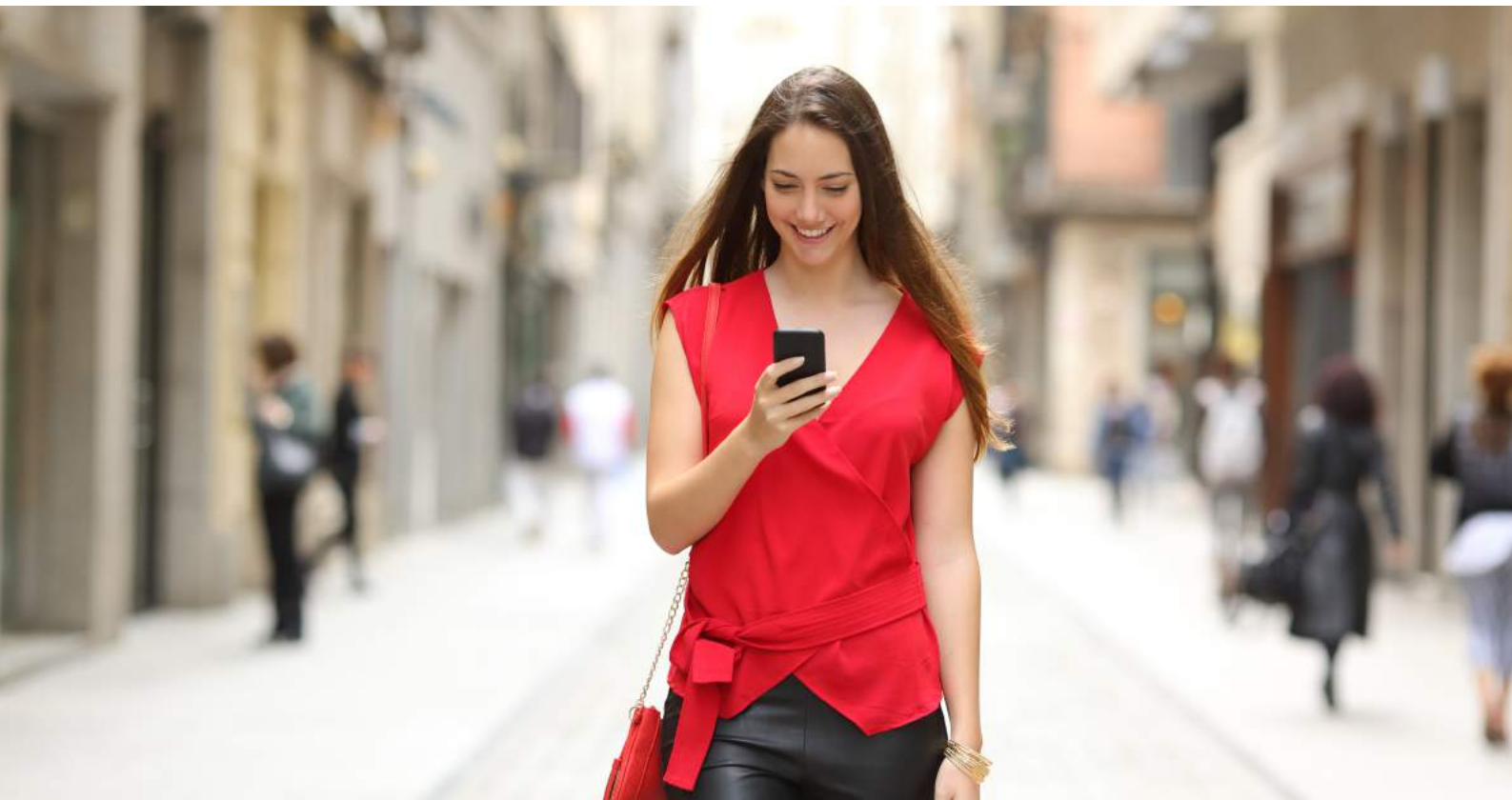
Россия & СНГ

Awara – компания, предоставляющая маркетинговые решения для любого вида бизнеса, осваивающего новый рынок или отрасль промышленности по продаже целевой продукции и услуг. Маркетинговое подразделение Awara оказывает помощь клиентам в построении эффективной бизнес-стратегии, соответствующей условиям местного рынка и позволяющей достичь максимальной прибыли. Для достижения этой цели мы проводим полное исследование рынка по всем существенным аспектам бизнеса.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

Исследование рынка выступает в качестве основы для реализации бизнес-решений, так как обеспечивает прозрачность новой сферы деятельности. Таким образом, анализ рынка минимизирует риски и увеличивает потенциал бизнеса в плане получения прибыли.

- разработка стратегии выхода на рынок: выбор оптимального способа и региона
- оценка объема рынка, доли компании клиента и прогнозирование развития по сравнению с конкурентами
- идентификация и определение местоположения потенциальных клиентов и деловых партнёров
- анализ поведения потребителей и процесса принятия решений
- портрет покупателя и анализ его предпочтений
- проведение SWOT-анализа рынка
- исследование конкурентов
- определение специфики местных требований к производству и продаже товаров и услуг
- исследование моделей и стратегий продаж и покупок
- проведение тестовой маркетинговой кампании перед основным запуском продукта
- финансовое моделирование маркетинговой кампании и стратегии выхода на рынок



Microsoft Dynamics CRM

CRM-система – основной инструмент для выстраивания прочных взаимоотношений с клиентами, увеличения продаж и привлечения новых клиен-тов. Единственный способ создать успешный бизнес и обеспечить его устойчивость – это использовать клиентоориентированный подход.

Microsoft Dynamics® CRM представляет собой оптимальное сочетание функциональных возможностей и платформенной гибкости. Система изменяется, расширяется и масштабируется одновременно с ростом и развитием компании, что становится залогом долго-срочного успеха. Внедрение CRM-системы с помощью поставщика решений Авара IT Solutions позволяет быстро окупить вложенные средства.

В системе используется знакомый пользовательский интерфейс Microsoft Outlook. Благодаря этому работать с Microsoft Dynamics® CRM просто и приятно. Сотрудники оценят удобство пользования этого оперативного, гибкого и доступного решения, предназначенного для оптимизации бизнес-процессов, повышения производительности и сохранения конкурентоспособности.

Основные преимущества Microsoft Dynamics® CRM:

- Ведение базы данных контактов и более глубокое понимание потребностей и предпочтений клиентов
- Работа с текущими клиентами, целевыми мероприятиями, создание своевременных и эффективных предложений для увеличения объема продаж
- Планирование и прогнозирование продаж в целях оптимального распределения ресурсов
- Контроль над маркетинговыми затратами

Контакты

Awara

Общий контакт-центр для всех стран

+ 7 495 225 30 38

marketing@awaragroup.com

www.awara-marketing.com

Only One Is Unique — Awara