

ЧАСТНАЯ КЛИНИКА В СТОЛИЧНОМ РЕГИОНЕ ХЕЛЬСИНКИ

Клиника ELO - новый уникальный мультикультурный медицинский центр. Главной особенностью работы клиники является возможность общения пациентов и врачей самых разных национальностей на своём родном языке. Это стало осуществимым благодаря большому числу медиков-иммигрантов, получивших лицензию на оказание медицинских услуг в Финляндии. Деятельность ведётся 1 год.

Владелец клиники желает организовать имиджевое мероприятие.

Цель мероприятия: имиджевая реклама, привлечение новых русскоговорящих клиентов и удержание старых. Привлечение внимания к клинике, ознакомление с услугами и специалистами.

Сайт для ознакомления: <http://www.klinikkaelo.fi/ru/about#>

ЗАДАЧА: разработать и составить коммерческое предложение. Это может быть клиентский день, рекламная акция и т.д... Проработать рекламные каналы для продвижения.

КОСМЕТОЛОГ, ВЕДЕТ ПРИЕМ В ДОМАШНЕМ КАБИНЕТЕ

Стоимость услуг по уходу за лицом от 50-70 евро плюс доп. услуги (покраска бровей, ресниц...) – от 10-20 евро. Также в линейке услуг представлена инъекционная косметология. Стоимость этих услуг от 60-200 евро. Есть постоянные клиенты, но их недостаточно. Деятельность ведётся 2 года.

Цель: привлечь новых клиентов и увеличить средний чек.

Сайт, страницы в социальных сетях отсутствуют.

ЗАДАЧА: разработать и предложить варианты привлечения новых клиентов и увеличения среднего чека.

СЕРВИС ПО ДОСТАВКЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ НА ДОМ В ПРЕДЕЛАХ ТАЛЛИННА

Компания только планирует выходить на рынок. Клиентов – нет, опыта тоже, ценообразование в разработке. Минимальный срок заказа – на 7 дней. Предусмотрены разновидности пакетов в зависимости от калорийности.

Цель: успешно «стартовать» и занять свою нишу на рынке. Хотят получить коммерческое предложение на комплексное продвижение в социальных сетях и офлайн сроком на 3 месяца.

Сайт, страницы в социальных сетях отсутствуют.

ЗАДАЧА: разработать и подготовить коммерческое предложение на комплексное продвижение (на 3 месяца).

BENESCA

Бренд BENESCA существует на рынке уже не первый год. Бренд разработан в Эстонии, а продукция производится в Италии (Тоскана).

Под брендом BENESCA продаются различные антипасты (артишоки, вяленые томаты, оливки, каперсы итд) как в серии Гурмэ, так и в сериях Био и Но-Re-Ca (продукция для больших кухонь).

На Эстонском рынке бренд активно развивается уже лет 5. Товары представлены во всех основных торговых сетях. У компании есть желание увеличить продажи продуктов данной линейки и повысить их популярность среди покупателей.

Сайт: <http://www.benesca.com/>

Соц.сети: <https://www.facebook.com/benesca.eu/>

ЗАДАЧА: разработать план маркетинговых активностей для привлечения новых клиентов и увеличения продаж продуктов данной линейки.

МАГАЗИН ОДЕЖДЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН 40+, ТАЛЛИНН

Одна из компаний, имеющих на рынке Эстонии сеть магазинов женской одежды, обуви и аксессуаров, подумывает открыть новый магазин, направленный на женщин в возрасте 40 и старше. А то и 50 – 60.

Причина: старость отодвигается. И взрослые женщины хотят выглядеть хорошо и стильно, несмотря на свой солидный возраст.

Вторая причина заключается в том, что молодежь все больше и больше совершает покупки в интернете, из – за чего сектор одежды падает. Есть предположение, что «тетечки» не так хорошо разбираются в онлайн – торговле и, возможно, такой магазин придется кстати.

Задача: разработать концепт магазина. Как можно было бы его продвигать и где, на какие услуги давать, каким могло бы быть УТП такого магазина.