



КРІ в маркетинге

Как связать их с продажами



Юлия Якимук

✉ juliajakimuk@gmail.com
☎ +7 (921) 373 4111
📱 July Jakimuk
📷
📺
📧
📱
📺
📧
📱
📺
📧



Руководитель
отдела
маркетинга
KaVo
Россия и СНГ

{Давайте знакомиться}

Более 10 лет в маркетинге российских и международных компаний.

Сферы: металлургия, гостиницы, строительство, здоровье и медицина.

Практический опыт во всех областях маркетинга с фокусом на рост продаж и создание измеряемого спроса. Управление запусками новых продуктов, брендинг, выстраивание команд и их операционного ритма, создание 1-3 летних планов развития, консультирование проектов глобального маркетинга компании, team-leadership команды продакт-менеджмента.

Ключевые компетенции: маркетинг-тренд-сеттинг, ориентирована на эффективный кост-менеджмент и релокацию ресурсов в пользу запуска новых high-performing проектов, выстраиваю системы отношений с лидерами мнения, обладаю знаниями принципов маркетинга развивающихся и развитых рынков, настраиваю KPI, daily management и синергию в мультидисциплинарных проектах.

Персональные цели: создание сильных команд, интеллектуальные челленджи и разработка уникальных подходов к маркетинговой стратегии.

#Marketing Strategy Development
Launching new products Brand Management Product Management Digital Marketing Market Research Sales Forecasting Advertising PR Public Speaking Communication Strategy Team management B2B Marketing Strategic Marketing Demand creation Educational marketing OPL Project management CRM Business Development ROI Marketing Events Lead generation Leadership Skills Funnel Management Tradeshows Telemarketing Branding Marketing Mix Customer awareness VOC Events Education Market Mapping HGM



KaVo Kerr Group

Что в стоматологии объединяет признанных профессионалов и мастеров своего дела по всему миру?



Kerr

i-CAT



INSTRUMENTARIUM

SOREDEX

GENDEX

NDMAD

DEXIS

ORASCOPTIC

marus

Pelton & Crane

PENTRON

Ormco



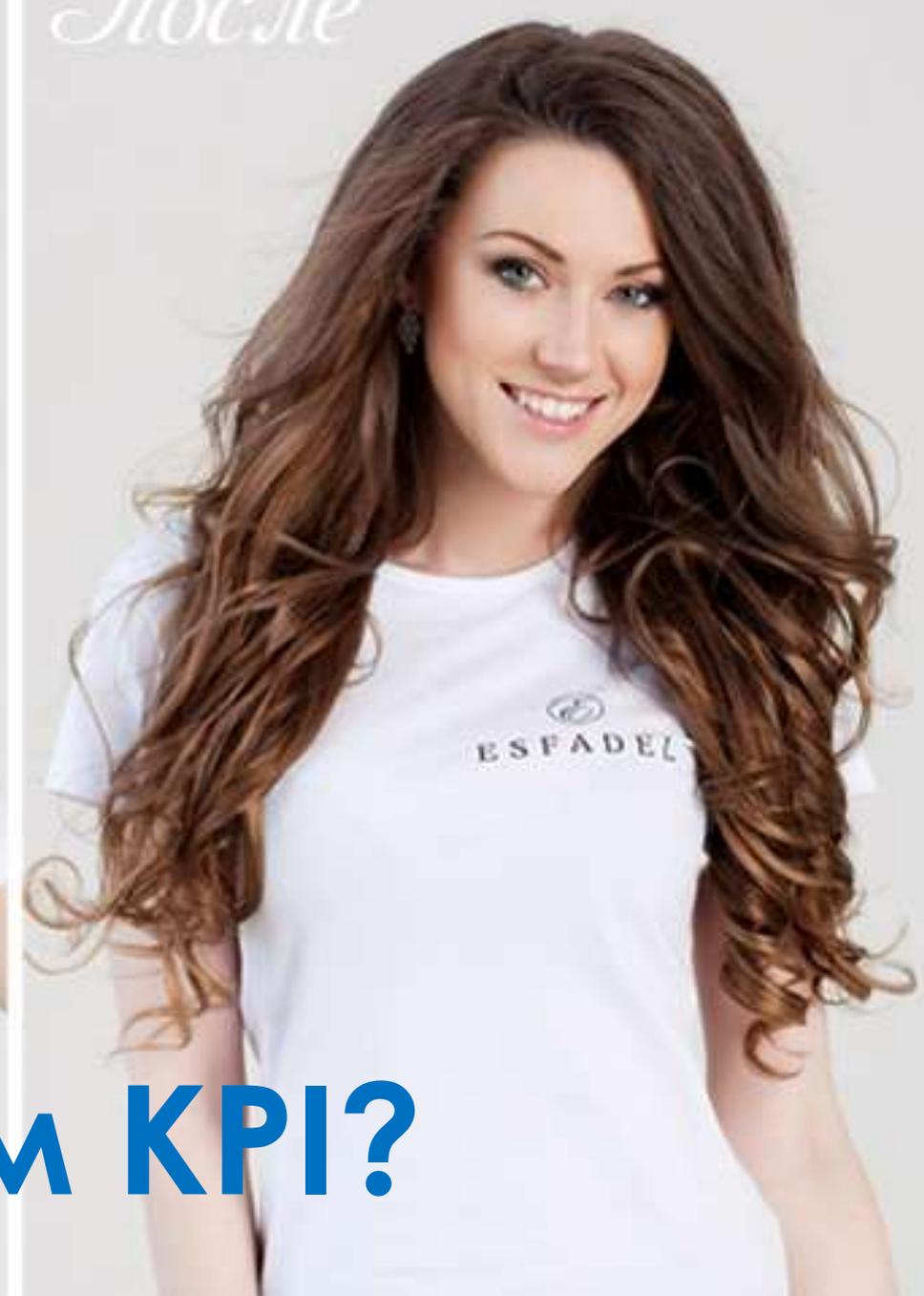
Что мы обсудим?

- Недооцененный KPI: чем performance отличается от результата?
- Создаем маркетингу репутацию – правильный выбор целей.
- Взгляд на маркетинговые KPI через «воронку продаж».
- Учимся говорить на языке продаж - KPI, которые «зарабатывают».
- Вертикальная архитектура маркетинговых KPI: отдел, проект, сотрудник.
- Постановка реалистичных целей: как избежать красных зон и KPI «ни о чём».
- Must-have! Визуализация и информационный дизайн KPI.
- Работа над ошибками: как довести сотрудника до KPI?
- Лайфхак: простой KPI для сложных целей.

До



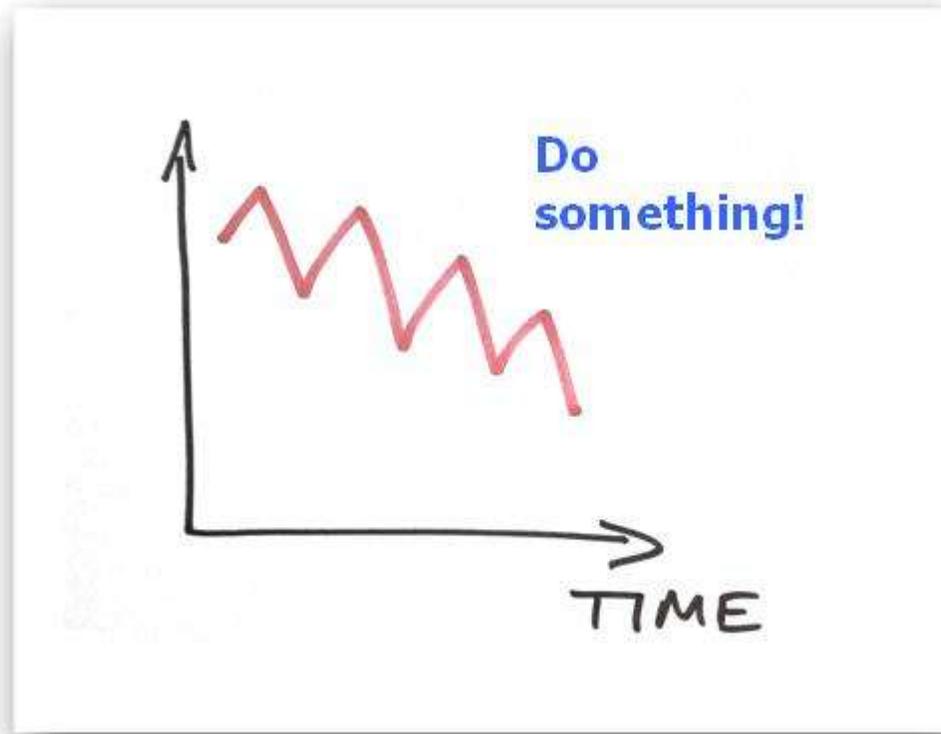
После



Зачем вам КРІ?

Недооцененный KPI

Чем performance отличается от результата?



MEASURE

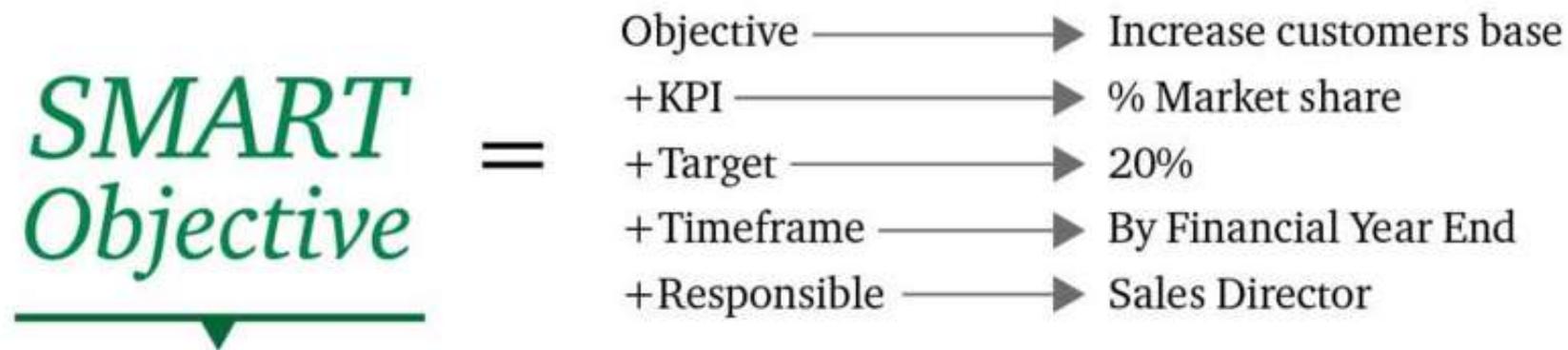


SUCCESS

Создаем маркетингу репутацию

Правильный выбор целей

SMART Objectives



**ЦЕЛЬ + ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ + ДИНАМИКА
+ баланс показателей**

Создаем маркетингу репутацию

Правильный выбор целей

Качественные

- Соблюдение чего-либо (документооборот)
- Командная работа
- Сложные цели (пример в конце презентации)

Количественные

- Рубли, часы, тонны – “математический, физический, экономический смысл”!
например
 - Объем продаж
 - Количество участников
 - Бюджет
 - Размер клиентской базы
 - Количество лидов, звонков

ПОМИМО ЭТОГО: Командные, проектные, индивидуальные

В чём ещё помогает

Правильный выбор целей

KPI и манипуляции

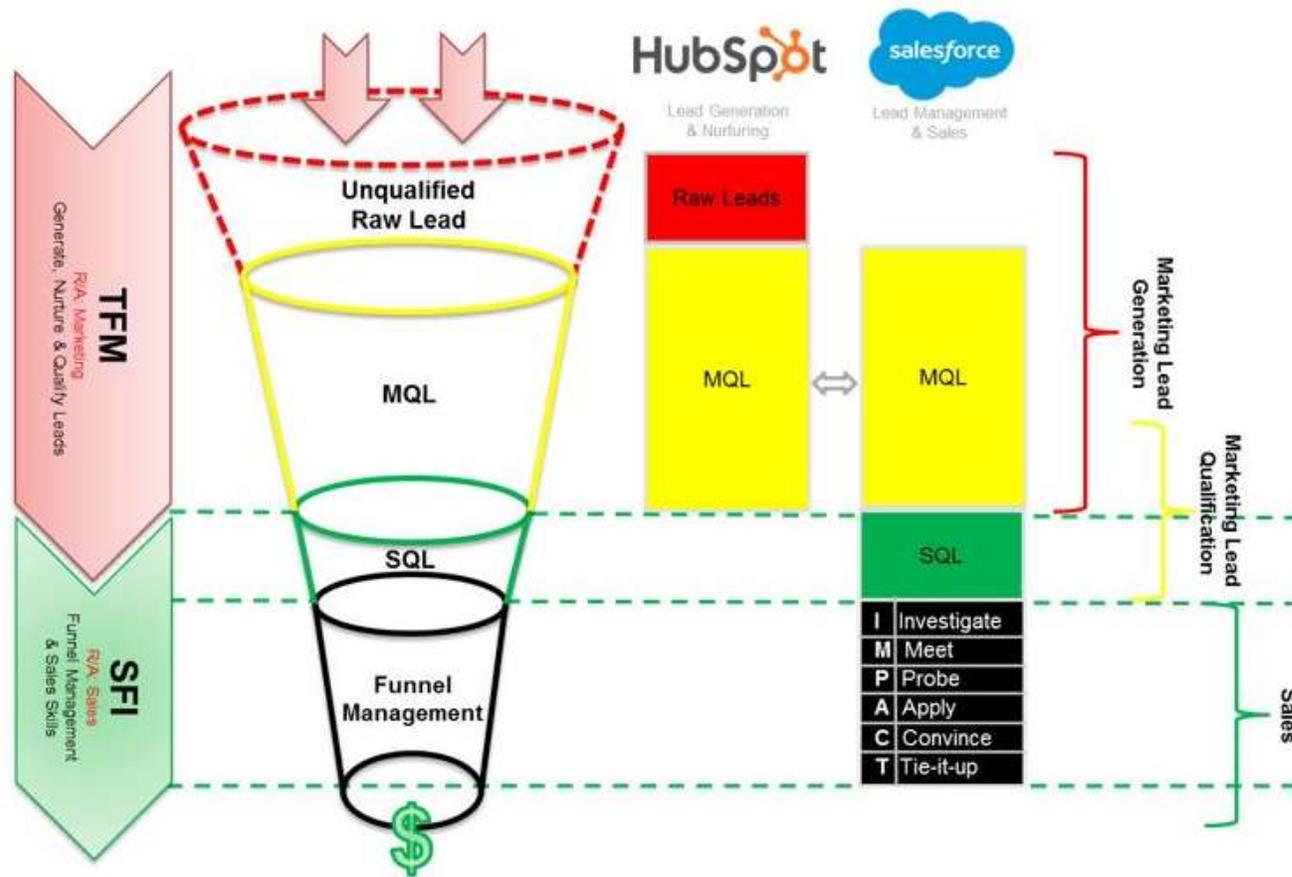


КРІ, которые «зарабатывают»

1. Воронка продаж и маркетинг лид-менеджмент
2. Количество новых потенциальных клиентов из любых источников (SEO, events, education, SMM, TLG)
3. Маркетинговая прибыль
4. “Видимость” и сегментация рынка (прирост базы данных – персоналий\компаний)
5. ROI, CPC, CPL, clearings, глубина просмотра, время на сайте или ЛЮБЫЕ ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Взгляд на маркетинговые KPI через воронку продаж - лидогенерация



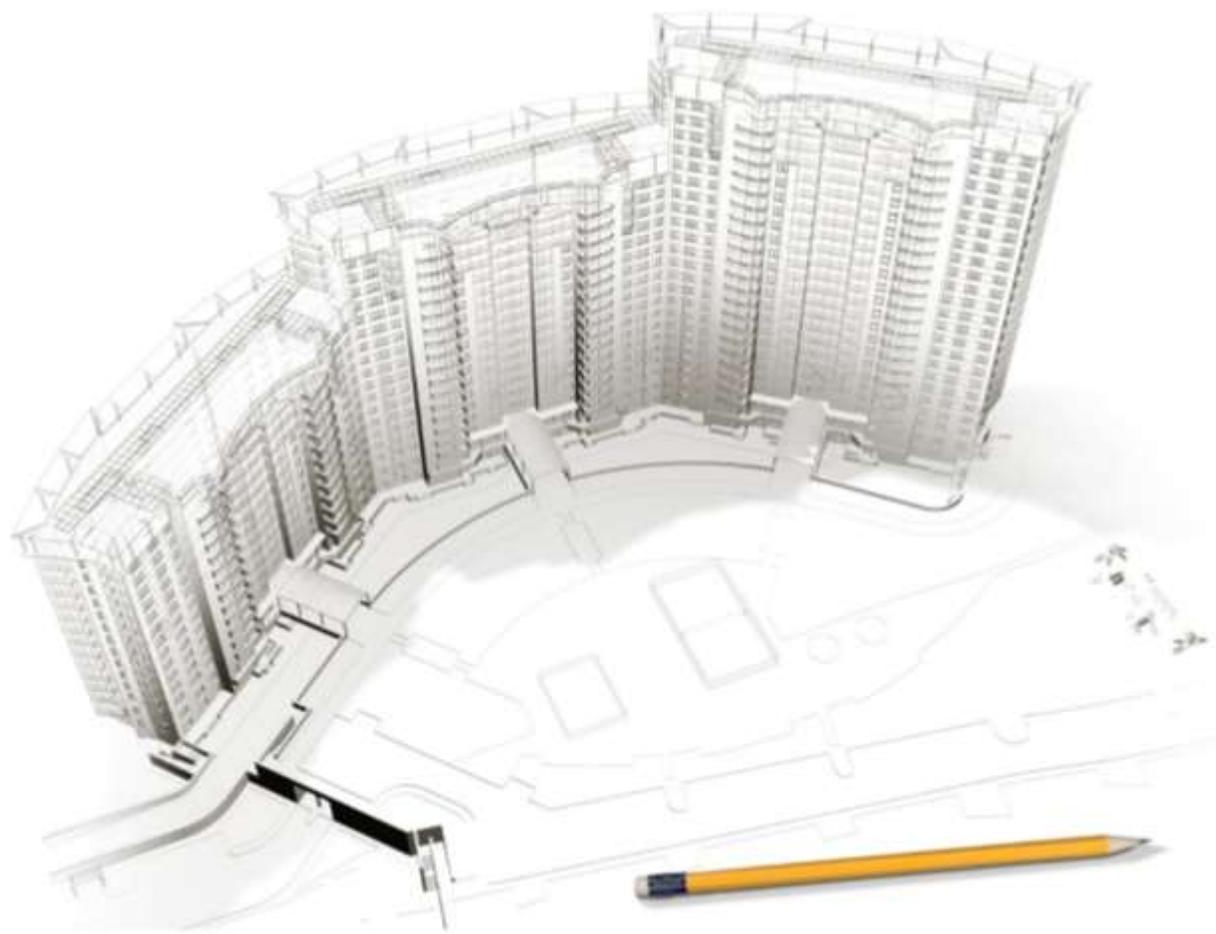
← Маркетинг - Клиент →

Вертикальная архитектура маркетинговых KPI: отдел, проект, сотрудник



Must have!

Визуализация и информационный дизайн КРІ



Must have!

Информационный дизайн матриц КРІ

КРІ																
ТТ's	Точка отсчета	Текущий результат		Месяц/неделя	Общая цифра											
Показатель 1	123	Прошлый год		15	35	74	56	65	114	40	62	87	32	68	176	826
		План		30	50	80	64	89	101	61	63	90	58	77	83	826
		Факт		42	72	123	45	33	57	17	52	67	52	32	61	523%
Показатель 2	123	Прошлый год		-	-	-	-	1	1	-	-	2	1	1	-	6
		План		-	-	2	2	6	1	1	1	1	3	2	-	19
		Факт		-	-	2	2	6	2	1	1	1	-	-	-	12%
Показатель 3	456	Прошлый год		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
		План		-	1	-	-	1	-	-	1	2	-	-	-	5
		Факт		-	1	-	-	1	-	-	1	2	-	-	-	5
Показатель 4	456	Прошлый год		-	-	62	138	69	100	17	40	25	129	-	-	580
		План		-	-	-	120	160	200	170	100	60	150	300	60	1 320
		Факт		-	-	-	338	51	654	35	0	288	166	206	262	459%
Показатель 5	678	Прошлый год		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		План		-	-	-	388	344	312	131	110	343	390	460	167	2 643
		Факт		-	-	-	86	12	824	83	2	125	234	229	25	61%

SMART Objectives

SMART Objective

=

- Objective —> Increase customers base
- + KPI —> % Market share
- + Target —> 20%
- + Timeframe —> By Financial Year End
- + Responsible —> Sales Director

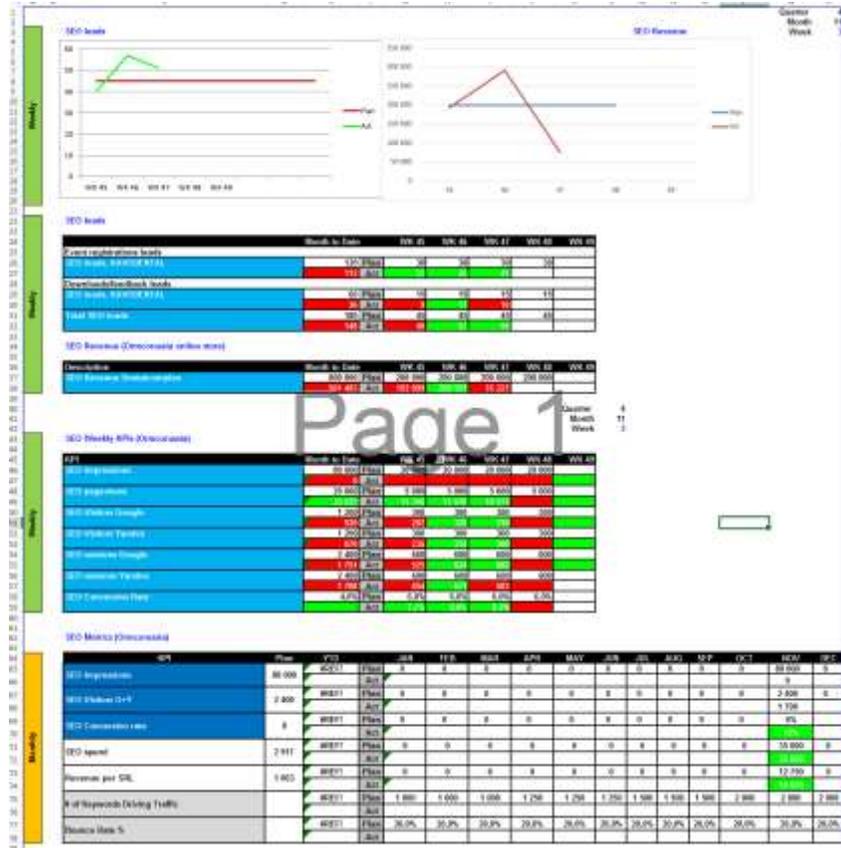
Must have!

Матрица KPI 1 уровня для телемаркетинга

	RESP.	СЕНТЯБРЬ										ОКТАБРЬ										НОЯБРЬ																																
		14	15	16	17	18	21	22	23	24	25	28	29	30	1	2	5	6	7	8	9	12	13	14	15	16	19	20	21	22	23	26	27	28	29	30	2	3	5	6	9	10	11	12	13	16	17	18	19	20	23	24	25	26
MQL (to CALL + CRM) INPUT	JJ																																																					
TOTAL MQL	MKTG	Fact	828	Передача лидов маркетинг >> телемаркетинг																																																		
Полученные MQL для TLQ	NT	CRM	n/a																																																			
DAILY CALLS INPUT	JJ	KPI	928	Количество совершённых звонков																																																		
Цель по количеству звонков	EL	Plan	784																																																			
TOTAL CALLS DONE	EL	Fact	674																																																			
DAILY SQL TLQ INPUT	JJ	KPI	120	Внесение сейлзлидов по результатам квалифицирующих звонков																																																		
Цель по кол-ву проектов (SQL)	EL	Plan	94																																																			
TOTAL SQL IN CRM	EL	Fact	76																																																			

Must have!

Визуализация матриц КРІ



ПЛАН И ФАКТ, РИСКИ И ГИБКОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ: ЗНАТЬ ГДЕ ТЫ СЕЙЧАС

Робота над ошибками

Как довести сотрудника до КРИ?



Работа над ошибками

Как довести сотрудника до КРІ?

~~47 KPI'S~~

~~TO MEASURE
YOUR SUCCESS
ON SOCIAL MEDIA~~

Работа над ошибками

Как довести сотрудника
до КРІ?

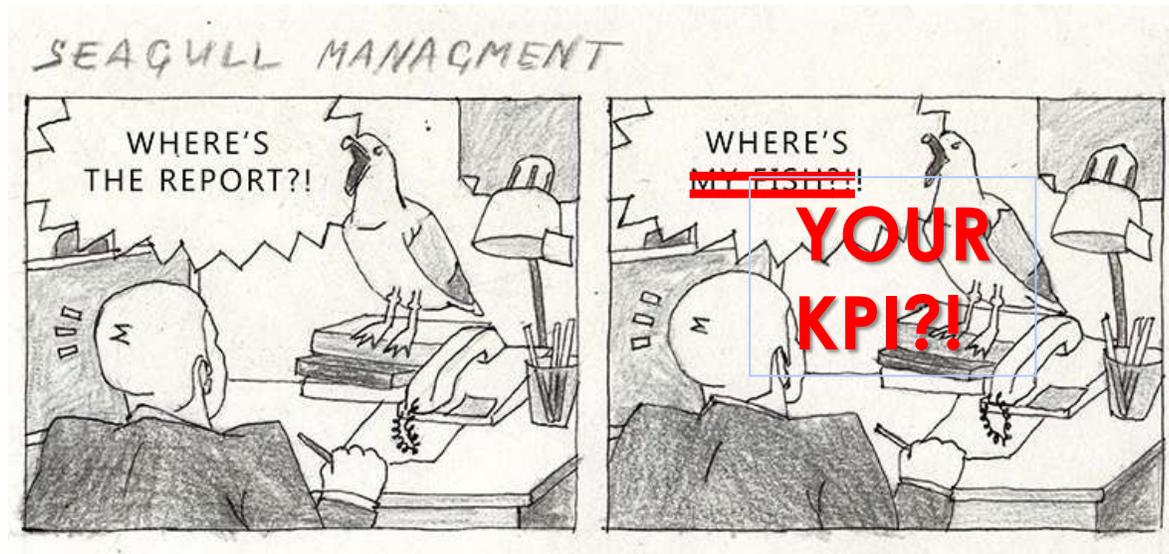
Meetnapping

(n.) the tendency to **kidnap**
a colleague by forcing him
to attend a useless **meeting**

Работа над ошибками

Как довести сотрудника до КРІ?

«Excel»-менеджмент



Лайфхак

Простой КРИ для
СЛОЖНЫХ целей



Лайфхак

Простой КР1 для СЛОЖНЫХ целей

H2 2015 Action Plan - Julia Jakimuk		Июль							Август							Сентябрь							Октябрь							Ноябрь							Декабрь						
Список задач	Responsible	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51																	
		To do smth important	Julia	X																																							
To do smth important	Julia		X																																								
To do smth important	Total Pro						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Alisa									X	X																																
To do smth important	Julia									X	X																																
To do smth important	Julia/Joe						X	X																																			
To do smth important	Julia					X	X																																				
To do smth important	Total Pro		X	X																																							
To do smth important	Alisa			X	X																																						
To do smth important	Total Pro						X	X																																			
To do smth important	Julia/Hilari						X	X																																			
To do smth important	Julia	X	X	X	X	X	X	X	X																																		
To do smth important	Julia	X																																									
To do smth important	Denis				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia/Alisa													X																													
To do smth important	delay																																										
To do smth important	Julia/Denis													X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia					X	X																																				
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia/Ksenia						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia/Ksenia						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Denis					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
To do smth important	Julia					X	X																																				
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia						X	X																																			
To do smth important	Julia																																										

Юлия
Якимук

 juliajakimuk@gmail.com
  +7 (921) 373 4111
  July Jakimuk

Вопросы?

Спасибо