

Таким образом можно сделать вывод, что во многих случаях участие в форумах хоть и не окупает затраченное время, но если убедить в ценности вашего предложения заядлых «спорщиков», то предприятие может получить большое количество новых покупателей, которые прочитав обсуждение на форуме, примут решение именно в пользу предприятия, опираясь на общее мнение.

УДК 338.14

Организация внутреннего маркетинга

Готовцева Е.А.

Белорусский национальный технический университет

Маркетинг является достаточно сложной структурой разработки, позиционирования и сбыта товаров. Как дисциплина, маркетинг является совокупностью множества направлений, таких как товарная политика, ценообразование, коммуникации и т.д. Однако тот факт, что сотрудники предприятия оказывают достаточно большое влияние на его деятельность, учитывается не всегда. Для большего взаимодействия сотрудников между собой и с руководством существует внутренний маркетинг.

Внутренний маркетинг – это привлечение, развитие, мотивация и удержание квалифицированного персонала предлагаемой работой, удовлетворяющей их потребности.

Внутренний маркетинг особенно важен на начальном этапе развития предприятия, т.к. работники могут помогать генерировать новаторские предложения по совершенствованию бизнеса.

Таким образом, для организации внутреннего маркетинга на предприятии можно предпринять следующие действия:

– Избавиться от устаревших приемов ведения бизнеса путем проведения специальных семинаров для руководства. Данный прием поможет преодолеть устоявшиеся правила и нормы, которые уже являются неактуальными.

– Привить персоналу важность и значимость маркетинга, так же путем проведения различных семинаров и тренингов. Этот этап является весьма важным, т.к. гордость персонала за предприятие, где они работают, будет являться значительным стимулятором при их деятельности.

– Назначение на должность руководителя маркетинга человека с развитыми лидерскими качествами и творческими способностями, кроме этого необходимо специальное образование в сфере маркетинга. Лидерство играет важную роль в управлении персоналом, однако из-за специфики отдела, руководителем должен стать не только человек с лидерскими

способностями, но и с творческим потенциалом, который смог бы правильно организовать работу маркетингового отдела.

–Создания взаимодействия между отделами при принятии управленческих решений. Отдел маркетинга первое время все функции выполнять самостоятельно не сможет, поэтому помощь конструкторского отдела в разработке товаров, сбытового отдела в их реализации понадобится. Однако вся информация по этому поводу должна быть сконцентрирована именно в отделе маркетинга. Для этого понадобится создание специальной стратегии работы предприятия.

–Чаще всего инновационные идеи сотрудников не доходят до высшего руководства, поэтому необходимо организовать специальные совещания работников организации с руководством, где они могли бы делиться идеями. На таких совещаниях можно так же проводить различные мероприятия по генерированию идей, такие как мозговой штурм, метод «голубого океана» и т.д. Т.к. сотрудники менее погружены в отрасль, чем руководство и могут более плодотворно участвовать в таких мероприятиях. Кроме этого необходима так же мотивация персонала к генерации таких идей. Это может быть и денежное вознаграждение, и вручение ценных подарков, и, например, интервью с отличившимся сотрудником в корпоративном журнале.

Таким образом, можно сделать вывод, что для успешного развития бизнеса на начальном этапе внутренний маркетинг очень важен. Внутренний маркетинг предполагает создание высокого уровня корпоративной культуры и постоянную работу по ее поддержанию.

УДК 331.44

Применение приемов тайм-менеджмента как способ повышения эффективности управления временем

Гончарова В.В.

Белорусский национальный технический университет

В современных условиях человек ощущает все большее психическое и эмоциональное напряжение по причине возрастающих сложностей социальной жизни. Мы живем в мире постоянных изменений, зачастую люди не успевают адаптироваться к одному, а уже появляется что-то новое, и нужно сразу «вливаться» в эту новизну, привыкать к ней. Это вызывает напряжение, которое может привести к усталости и апатии и, вместе с тем, снизить эффективность работы. Для избежания стрессовых ситуаций необходимо научиться управлять временем, или же, тайм-менеджментом.

Чтобы это сделать необходимо действовать следующим образом:

1. Все свои планы и мысли следует записывать в ежедневник. План на