Национальная Премия бизнес-коммуникаций

Заявка на конкурс «Лучший маркетолог»

Ознакомьтесь с информацией!

Заявка

1. Оплата данной номинации не требуется
2. Язык заполнения – русский
3. Для участия в конкурсе ваша деятельность должна была проводиться на территории РФ в любой̆ период с 1 января 2021 года по 31 августа 2022 года.
4. Все поля обязательны для заполнения
5. Указывайте достоверные источники всех данных и фактов, представленных в проекте.
6. Если у вас нет ответа на вопрос, кратко изложите причину. Не оставляйте не заполненные поля.
7. Если у Вас возникли сложности при заполнении заявки, обратитесь за помощью к ответственному менеджеру или продюсеру Премии (контакты на сайте grandawards.ru).
8. Все заявки проверяются оргкомитетом. Оргкомитет вправе дать рекомендации и попросить дополнить информацию. Обращайте внимание на комментарии.
9. При заполнении заявки иными лицами (другими сотрудниками, сотрудниками со стороны агентства), прежде чем отправлять заявку, просим согласовывать финальный вариант с номинантом.
10. Если вы оформляете офлайн-заявку, прикрепите дополнительные файлы архивом.

Экспертный совет

1. Каждый Эксперт подписывает документы о неразглашении информации, с которой столкнется при голосовании.
2. Эксперты будут распределены таким образом, чтобы не иметь доступа к заявкам из своей профессиональной отрасли.

1 пункт. Данные заполняющего заявку

|  |  |
| --- | --- |
| ФИО |  |
| Компания |  |
| Должность |  |
| E-MAIL |  |
| Мобильный телефон |  |

Данные необходимы для оперативной связи с лицом, заполняющим заявку, для уточнения информации и комментариев. Необходимо заполнить все поля!

|  |  |
| --- | --- |
| Юридическое название компании |  |
| Название компании (это название указывается в награде, дипломе, рейтинге) |  |
| Бренд |  |
| Фактический адрес (адрес для курьерской доставки документов) |  |
| Рабочий телефон |  |
| WEB SITE/WEB PAGES компании |  |
| E-MAIL компании |  |
| Описание деятельности компании (не более 300 символов) |  |

2 пункт. Данные о компании

|  |  |
| --- | --- |
| ФИО |  |
| ДОЛЖНОСТЬ |  |
| E-MAIL рабочий |  |
| E-MAIL личный |  |
| РАБОЧИЙ ТЕЛЕФОН + добавочный номер |  |
| МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН |  |
| Опыт работы в индустрии |  |
| Продолжительность работы в компании в занимаемой должности |  |
| Фото |  |

3 пункт. Данные о номинанте

4 пункт. Выбор номинации (на сайте расшифровка)

* FMCG
* Фармацевтика
* Товары длительного пользования
* Медиа, коммуникации
* Культура, искусство, мероприятия
* Розничная торговля
* Недвижимость
* Промышленность
* Услуги для населения
* Услуги для бизнеса
* IT и инновации

|  |
| --- |
|  |

**Блок вопросов №1 – Вводная часть**

Баллы за данный блок вопросов не начисляются, эта информация поможет экспертам увидеть бэкграунд вашей работы и комплексно подойти к оценке вашей работы в компании

|  |
| --- |
|  |

1. **Опишите, пожалуйста, свои должностные обязанности, в чем заключается ваша основная деятельность? Сколько человек работает в отделе?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Укажите, пожалуйста, продолжительность Вашей работы в компании на занимаемой должности?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Как вы оцениваете работу компании в 2020 году? Опишите были ли достигнуты поставленные цели и задачи?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Были ли усложняющие факторы, которые повлияли на достижение целей и решение задач?**
2. **Укажите, пожалуйста, промежуточные результаты деятельности Вашей компании за 2022 год?**

|  |
| --- |
|  |

**Блок вопросов № 2 – Цели и задачи**

Данный блок вопросов Экспертный совет оценивает по критериям оценок.

|  |
| --- |
|  |

1. **Опишите основные задачи, стоящие перед Вами (и командой) в 2021?**

**Блок вопросов № 3 - Работа с потребителями**

Данный блок вопросов Экспертный совет оценивает по критериям оценок.

1. **Какие исследования Вы проводите для изучения целевой аудитории и их потребностей?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Как вы оцениваете (как вы производите оценку) отношение покупателей к продукту/бренду/компании? Отслеживаете ли вы отзывы о продуктах/бренде/компании? Какие они?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Как Вы формируете долгосрочные отношения с потребителями, какие используются программы лояльности?**

|  |
| --- |
|  |

**Блок № 5 – Инновации, технологии, продвижение**

Данный блок вопросов Экспертный совет оценивает по критериям оценок.

1. **Какие технологичные и инновационные решения вы использовали в работе и продвижении товара/услуги/бренда/компании?**

|  |
| --- |
|  |

1. **Какие каналы вы использовали для продвижения продукта/бренда/компании в этом году?**

|  |
| --- |
|  |

**Блок вопросов № 6 – Результаты**

Данный блок вопросов Экспертный совет оценивает по критериям оценок.

Работа по результатам может быть представлена как со стороны агентства, так и со стороны клиента. Желательно предоставлять подтверждающие файлы в формате графиков, диаграмм, таблиц, презентаций, видео и т.д.

Если нет возможности предоставить данные, проведите логический анализ (что и для чего было сделано, какие выводы, какие результаты вы получили)

1. Опишите каким способом вы анализируете результат достигнутой цели? Какие параметры эффективности вы измеряете, какие инструменты/ресурсы вы используете?

|  |
| --- |
|  |

1. Какие достигнуты маркетинг результаты (привлечение новых потребителей, рост частоты использования/покупки, формирование лояльных потребителей, другое)?

|  |
| --- |
| Опишите, насколько рекламная кампания повысила результаты по показателям каждого параметра. Например, реклама товара «X» позволила привлечь «123» новых потребителей. Зафиксирован рост частоты покупок с увеличением в 1,5 раза по сравнению с показателями до. |

1. Какие достигнуты коммуникационные результаты (рост знания бренда, понимание преимуществ товаров, услуг, имиджевые характеристики, рост намерения о покупке, другое)?

|  |
| --- |
| Опишите, насколько рекламная кампания повысила результаты по показателям каждого параметра. *Нам удалось повысить показатели знания бренда: «123» россиян в возрасте «123-123» лет знают о нас. Результатом позитивного развития имиджа стал рост доверия к нам «Х». Доля целевой аудитории, которая называет выбирает нас, увеличилась с «123%» до «123%». А конверсия из знания в намерение «купить/оформить/зарегистрироваться» достигла «123%».* Например, реклама товара «X» позволила привлечь на «50%» больше трафика на сайт. |

**Блок с дополнительной информацией**

Технические требования для предоставляемых материалов:

- Во всех прилагаемых медиафайлах и ссылках не допускается упоминание компании/агентства и размещение логотипов Участника

- Общий объем файлов не должен превышать 100 Мб;

- Изображения в формате JPG/PNG;

- Презентационные материалы в формате PDF;

- Аудио файлы в формате MP3;

- Видео файлы должны быть загружены на видеохостинг (YouTube/Vimeo и т.д.).

- Язык - русский или русские субтитры.

+ Презентация

+ Ролики

+ Графики/таблицы

+ Профессиональная биография

+ Благодарственные письма

**Дипломы** (год/проект)

|  |
| --- |
|  |

**Награды (название/дата)**

|  |
| --- |
|  |

**Участие в конференциях (название/дата)**

|  |
| --- |
|  |