

ИЭФ. Продать книги без проблем

Ожидаемые сроки исполнения:

Один семестр

Заказчик

ФГБУ ДПО "УМЦ ЖДТ"

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?



Реклама и маркетинг, СММ-продвижение, издательское дело,
железнодорожный транспорт



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Специалист по рекламе отдела продаж ФГБУ ДПО "УМЦ ЖДТ"

Что хочет?

Обеспечить успешную стратегию продвижения продукции издательства (как бесплатное, так и платное) для готовых печатных и электронных изданий

Что мешает?

Низкая известность УМЦ ЖДТ на рынке печатной продукции, узкая специализация издательства (в области железнодорожной тематики)

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

В штатном расписании не предусмотрены должности маркетологов и аналитиков рынка, учредитель (Федеральное агентство железнодорожного транспорта, Росжелдор) отказывает их вводить, а также устанавливает жесткие ограничения рекламного бюджета. Мы стараемся вести социальные сети, однако нам не хватает человеческих ресурсов и квалификации по СММ-продвижению. Попытки нанять высококвалифицированного специалиста по СММ-продвижению на периодические освобождающуюся вакансии специалиста по рекламе заканчиваются отказом претендентов вследствие очень низкой заработной платы (ниже 30 тыс.рублей), установленной учредителем.

