

## Интерактивный конкурс компании «MediaJOBS.RU»

**Организаторы:** Департамент образования города Москвы, Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Городской центр профессионального и карьерного развития», Общество с ограниченной ответственностью «Облачная печать»

**КЕЙС: «Продажа рекламы»**

**Приоритетные направления:**

▪ Экономика

### Описание ситуации

Компания региональный медиа-холдинг в своем составе имеет телеканал, 2 сайта, радио. Основной источник дохода компании – размещение (продажа) рекламы в СМИ. Ожидаемый доход компании от продаж рекламы в 2014 г. - 300 млн. руб.

Компания формирует бюджет будущего года и планирует в 2015 году увеличить доходы от продаж рекламы на 40%. При этом, фактическое количество продавцов в отделе продаж - 8 человек, и в расчёте на одного работающего (опытного) продавца продажи максимально возрастут на 10%.



### Задача

1. Рассчитать, какое количество продавцов необходимо дополнительно принять, чтобы выполнить план 2015, если известно, что вновь принимаемые продавцы будут иметь производительность на 35% меньше, чем опытные специалисты отдела продаж.
2. Определить, какое управленческое решение экономически выгоднее принять: увеличить штат собственных продавцов компании или заключить агентский договор с сейлз-хаусом (агентством) на продажу рекламы в будущем году (компания ранее не работала с агентствами) в целях выполнения запланированного роста объёма продаж. Известно, что агентство за свои услуги возьмёт с компании комиссионное вознаграждение в размере 5% от суммы заключаемых им сделок по продаже рекламы. Необходимо обосновать и описать, в каких случаях выгоднее создавать (укрупнять) собственный отдел продаж в компании, а при каких условиях лучше использовать услуги агентства.
3. При наличии у компании собственного отдела продаж, изобразить воронку продаж (на основании информации представленной в приложении 1 «Данные, необходимые для построения воронки продаж») и сравнить работу 2-х продавцов - кто из них результативнее, на каких этапах, почему. Какие меры целесообразно принять для повышения эффективности продаж продавцов?

