

Задание к теме 9. Продажа и продвижение на рынок рекламного продукта

1. Определите, кто является стейкхолдерами вашего проекта.
2. Проанализируйте их степень влияния на проекта по следующей схеме:
Реестра стейкхолдеров:

Роль	Исполнитель роли	Степень причастности (поддержки/противодействия)	Интересы, мотивы	Сила влияния	Как воздействует	Имеет серьёзное влияние на стейкхолдеров	Тактика взаимодействия с ним
1. Менеджер сайта	ФИО	5	Поддержание обратной связи от сервиса на всех площадках как представитель сервиса, контроль работы консультантов, получение необычного опыта работы в IT отрасли, рост ЗП, бонусы, карьерный рост; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг	2	Взаимодействие с клиентами, консультантами, топ-менеджером	2, 13, 14, 15, 17, 18, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Общение Консультации
2. Руководитель клиентской службы поддержки, топ-менеджер, hr-специалист	ФИО	5	Решение сложных спорных ситуаций с клиентами, принятие управленческих решений со спорными моментами технической и клиентской поддержки, поиск сотрудников, привлечение новых Клиентов, сокращение потерь потенциальных Клиентов, увеличение количества Продуктов/Услуг, улучшение качества Продуктов/Услуг, рост ЗП, бонусы, карьерный рост, участие в	3	Взаимодействие со специалистом тех. поддержки, консультантами, менеджером сайта, менеджером проекта, маркетологом, бизнес-партнером, владельцем	1, 3, 4, 6, 7, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21	Обращение к ценностям Обмен информацией по рабочим обязанностям Общение Консультации Обращение к взаимоотношениям

г			создании успешно функционирующего бизнеса; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг		бизнеса, контроль работы поставщиков		
3. Специалист технической поддержки	ФИО	5	Контроль работы поставщиков, онлайн функционирования сервиса, приобретающая сторона услуг от поставщика, контроль за бесперебойностью поставок заказов, исправление технических задержке поставок заказов, рост ЗП, бонусы, карьерный рост; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач	2	Взаимодействие с поставщиками, тестирование, исправление проблем, передача информации о возникших технических сложностях фронтенд- и бэкенд-разработчикам	1, 4, 13, 14, 15, 16, 17, 21	Убеждение логическими доводами Обмен информацией по рабочим обязанностям Консультации
4. Руководитель сервиса	ФИО	5	Общение с поставщиками, поиск новых поставщиков, приобретающая сторона услуг от поставщика, услугу рассмотрение предложений сотрудничества, контроль за работой всех сотрудников, реализация идей по улучшению сервиса, создание проекта, который может выступать инструментом для получения заработка в Интернете любым человеком, у которого есть телефон; увеличение прибыли, привлечение новых Клиентов, сокращение потерь потенциальных Клиентов, увеличение количества Продуктов/Услуг, улучшение качества Продуктов/Услуг; оптимизация бизнес-процессов по продаже Продуктов, оптимизация бизнес-процессов предоставления Услуг, увеличение	5	Принятие решений относительно всей команды, существования и развития бизнеса	1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21	Обращение к ценностям Обмен информацией по рабочим обязанностям

			собственного дохода, создание успешно функционирующего бизнеса, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг				
5. Бизнес-партнер	ФИО	5	Общение с поставщиками, поиск новых поставщиков, принятие управленческих решений, увеличении прибыли, увеличения собственного дохода, создание успешно функционирующего бизнеса	4	Взаимодействие с поставщиками, взаимодействие специалиста тех. поддержки с поставщиками	2, 3, 4, 6, 16, 20	Обмен информацией по рабочим обязанностям
6. Менеджер проекта	ФИО	5	Коммуникации и управление процессами между дизайнерами, маркетологом, фронтенд-разработчиком, бэкенд-разработчиком, руководителем сервиса, топ-менеджером, тех. поддержкой, бизнес-партнером, рост ЗП, бонусы	2	Успешная коммуникация между специалистами, контроль за дедлайнами, отчетностью	3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12	Обмен информацией по рабочим обязанностям Общение Обмен
7. Маркетолог	ФИО	5	Рекламные кампании, привлечение клиентов, рост ЗП, бонусы; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг	3	Привлечение клиентов	4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 17, 18, 20, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Общение Консультации Обмен
8. Дизайнер 1	ФИО	4	Визуальная составляющая: брендинг, интерфейс, соц. сети, рекламные объявления, рост ЗП, бонусы;	2	Привлекательность рекламных баннеров, визуальный и удобный интерфейс для клиентов	4, 6, 7, 10, 12, 17, 18, 20, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Общение Обмен
9. Дизайнер 2	ФИО	5	Визуальная составляющая: брендинг, интерфейс, соц. сети, рекламные объявления, рост ЗП, бонусы; повышение	2	Привлекательность рекламных баннеров,	4, 6, 7, 10, 12, 17, 18, 20, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Обмен

			уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач		визуальный и удобный интерфейс для клиентов		
10. Фронтенд-разработчик	ФИО	5	Оптимизация сайта, упрощение кода, улучшение функциональности сайта за счет «чистого» рабочего кода для верного отображения дизайна, рост ЗП, бонусы; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг	2	Успешная загрузка сайта на разных девайсах, верное отображение дизайна	3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 17, 20, 21	Убеждение логическими доводами Обмен информацией по рабочим обязанностям Обмен
11. Бэкенд-разработчик	ФИО	5	Внутренняя архитектура сайта, рост ЗП, бонусы; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг	4	Отражение хакерских атак, сохранность данных, успешная работа сайта для функционирования фронтенд-разработки, дизайна, маркетинга, тех. и клиентской поддержки	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21	Убеждение логическими доводами Обмен информацией по рабочим обязанностям Обмен
12. Бизнес-консультант по выходу на международные рынки	ФИО	4	Рекомендации по масштабированию опыта на другие регионы планеты (в частности Латинская Америка, Португалия, Испания), рост ЗП, бонусы	3	Подбор оптимальных методов продвижения, видения бизнеса с учетом культурных, социальных, экономических особенностей	2, 4, 5, 7, 8, 17, 18, 20, 21	Убеждение логическими доводами Обмен информацией по рабочим обязанностям Консультации Общение Обмен Обращение к взаимоотношениям

					клиентов др. стран		
13. Консультант 1	ФИО	5	Коммуникация с клиентами, консультирование по доступным услугам, оперативное решение сложных ситуаций с заказами и особенностями оформления заказов, предоставления услуги, рост ЗП, бонусы; повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии, успешного решения имеющихся проблем и поставленных задач, реализация личных идеологических взглядов в виде улучшения качества конкретных Продуктов/Услуг	1	Прямое общение с клиентами, объяснение клиентам функционирования сервиса	1, 2, 3, 7, 14, 15, 17, 18, 20, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Директивные указания Общение Легитимизация
14. Консультант 2	ФИО	4	Коммуникация с клиентами, консультирование по доступным услугам, оперативное решение сложных ситуаций с заказами и особенностями оформления заказов, предоставления услуги, рост ЗП, бонусы, повышение уровня своих умений, "прокачка" навыков посредством внутреннего обучения на предприятии	1	Прямое общение с клиентами, объяснение клиентам функционирования сервиса	1, 2, 3, 7, 13, 15, 17, 18, 20, 21	Обмен информацией по рабочим обязанностям Директивные указания Общение Легитимизация
15. Консультант 3	ФИО	3	Коммуникация с клиентами, консультирование по доступным услугам, оперативное решение сложных ситуаций с заказами и особенностями оформления заказов, предоставления услуги, рост ЗП, бонусы	1	Прямое общение с клиентами, объяснение клиентам функционирования сервиса	1, 2, 3, 7, 13, 15, 17, 18, 20, 21	Внерабочие (дружеские) коммуникации мимоходом, общение Обмен информацией по рабочим обязанностям Директивные указания Легитимизация Обращение к ценностям
16. Поставщик	ООО	4	Продать выгодно услугу, долгосрочное сотрудничество, получить прибыль	4		2, 3, 4, 5, 12, 17, 18, 20, 21	Консультации Заявление Обмен
17. Клиенты		4	Получить качественно и быстро услугу	4	Приобретение услуг, передача своих денежных средств, обратная связь и отзывы о	1, 2, 7, 9, 8, 13, 14, 15, 18, 20, 21, 12	Общение Обращение к взаимоотношениям

					работе сервиса, воздействие на др. клиентов		
18. Пользователи		3	Получить прибыль за счет рекламы сервиса, объяснения принципа использования другим людям	2	Обратная связь о работе в рекламных целях, воздействие на др. клиентов	1, 2, 8, 9, 7, 13, 14, 15, 17, 20, 21, 12	Общение Обмен
19. Хакеры		5	Сломать бизнес за деньги, которые заплатили конкуренты, нахождение уязвимостей и шантаж за деньги, нахождение уязвимостей и предложение их исправить за деньги	5	DDoS-атаки, взлом кабинетов клиентов, хищение средств, внедрение в код вирусов, нахождение неполадок в коде и пользование этими уязвимостями	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21	Заявление Легитимизация Логическое убеждение
20. Конкуренты		5	Создание лучшего сервиса, обогнать конкурентов, помешать развитию бизнеса конкурентов, привлечение большего числа клиентов, увеличение собственной прибыли	5	Распространение ложных негативных отзывов, заказы хакерских атак, создание лучшего предложения	2, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 17, 18, 19, 21	Заявление Легитимизация Логическое убеждение
21. Заказчик клиента		3	Качественное и быстрое получение услуги, без необходимости контролировать процесс	2	Передача денежных средств клиента, обратная связь и отзывы о работе сервиса и о работе самого клиента, успешность его работы, воздействие на др. клиентов, профессиональные отзывы о сервисе в профессиональном кругу	1, 2, 7, 8, 9, 13, 14, 15, 17, 18, 20	Общение Обращение к взаимоотношениям

Функциональная роль	Имя/название	-5..5	Описание интересов, мотивов стейкхолдера	0..5	список инструментов воздействия стейкхолдера на проект	{N}	тактика взаимодействия, заполнить можно пунктами из <u>таблицы</u>
---------------------	--------------	-------	--	------	--	-----	--

Графическая матрица влияния и заинтересованности:

