

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ **САНАТОРИЯ, КУРОРТА.**

Управление коммерческой деятельностью: фокус на рост выручки.

Наши цели для вашего бизнеса:

- **Рост прибыли:** Оперативное прогнозируемое увеличение годовой выручки.
- **Эффективность:** Максимизация отдачи от каждого вложенного рубля в рекламный бюджет.
- **Конкурентоспособность:** Повышение финансовой устойчивости через увеличение доли прямых коммерческих продаж.
- **Системность:** Переход от хаотичных продаж к управляемой коммерческой модели.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ САНАТОРИЯ, КУРОРТА.

ПРЕИМУЩЕСТВА.

Авторский алгоритм: Быстрый выход на рост выручки за счет отработанных методик.

- **Работа с имеющимися ресурсами:** Мы оптимизируем текущую базу без необходимости масштабных инвестиций в реконструкцию.
- **Команда экспертов:** Профессиональное управление продажами, маркетингом, персоналом, питанием и хозяйственной службой.
- **Репутация:** Подтвержденный опыт и положительные отзывы собственников и директоров.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ САНАТОРИЯ, КУРОРТА.

Экспертиза и надежность:

15 лет экспертизы в организации коммерческой деятельности в санаторно-курортных комплексах.

Наш опыт в цифрах и фактах:

- **Партнерство лидеров:** Объединение компетенций БЦ «Грант» и маркетингового агентства «Виват Здоровье».
- **Глубокое понимание отрасли:** Более 60 экспертных оценок эффективности коммерческой деятельности санаториев.
- **Практический опыт:** Ежедневная работа над десятками проектов по продвижению санаторно-курортных услуг по всей России.
- **Минимизация ошибок:** Мы знаем типовые «ловушки» отрасли и внедряем проверенные алгоритмы, экономя ваше время и деньги.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ САНАТОРИЯ, КУРОРТА.

Единая экосистема коммерческого управления.

- **Маркетинг и продвижение:** Разработка стратегии с акцентом на медицинскую специализацию.
- **Тарифная политика:** Умное управление ценами в зависимости от сезона и загрузки.
- **Технологический стек:** Внедрение и настройка CRM-систем для контроля каждого лида.
- **Стандарты бронирования:** Оптимизация процессов приема заявок и работы с клиентами.

РЕЗУЛЬТАТ:

- 1. Рост выручки:** Реальное увеличение оборота за счет эффективных продаж.
- 2. Прозрачность:** Четкое понимание, как работает ваш маркетинг и куда уходит бюджет.
- 3. Устойчивость:** Повышение конкурентоспособности вашего санатория на рынке.
- 4. Экономия ресурсов:** Вы перестаете тратить время на исправление ошибок и фокусируетесь на развитии объекта.