



Совершенство бизнеса,
улучшаем мир

Ernst & Young (CIS) B.V.
St. Petersburg Branch
White Nights House Business Center
Malaya Morskaya Street, 23
St. Petersburg, 190000, Russia
Tel: +7 (812) 703 7800
Fax: +7 (812) 703 7810
www.ey.com/ru

Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.
Филиал в Санкт-Петербурге
Россия, 190000, Санкт-Петербург
ул. Малая Морская, 23
Бизнес Центр «Белые Ночи»
Тел.: +7 (812) 703 7800
Факс: +7 (812) 703 7810
ОКПО: 73340287

Конкурс для студентов и выпускников СПбГУ "Юридический PR и Маркетинг"

Ситуация

Команда юридических специалистов международной аудиторской компании "Big 4" (далее - Компания), специализирующаяся на оказании юридических услуг в области интеллектуальной собственности (далее - Команда), была обособлена в отдельную структурную единицу и планирует укрепить свои позиции на рынке, в том числе посредством применения маркетинговых инструментов.

Компания заинтересована в успехах Команды, в связи с чем Команда пользуется поддержкой со стороны менеджмента Компании. Кроме того, у членов Команды как у профессионалов уже существует определенная положительная деловая репутация среди специалистов и клиентов. При этом, как у Команды, так и у Компании, существуют конкуренты на рынке оказания профессиональных юридических услуг в виде иных компаний "Big 4", а также российских и международных юридических фирм.

Основным направлением деятельности Команды будет являться оказание юридических услуг в сфере интеллектуальной собственности. Однако помимо продажи стандартного пакета юридических услуг в этой области, Команда планирует разработку и дальнейшее развитие комплексных продуктов, где право будет пересекаться с IT-решениями, бизнес консультированием, маркетингом и налогами.

Цель

Посредством новой маркетинговой стратегии Команда планирует закрепить за собой репутацию ключевого игрока на рынке в сфере услуг по интеллектуальной собственности и комплексных решений. Кроме того, одной из важнейших целей Команды является переворот в общем представлении клиентов о компании как о поставщике аудиторских услуг в пользу представления о компании как о поставщике **комплексных услуг** с отдельным акцентом на оказание услуг в области интеллектуальной собственности.

Конечный результат разработанной стратегии должен заключаться в появлении у Команды новых клиентов, ранее не взаимодействовавших с Командой и Компанией в целом, а также укрепление позиций среди текущих клиентов Компании, в том числе клиентов, ранее не обращавшихся за юридическими услугами.

Описание результата

Конкурс проводится в несколько этапов, в результате каждого из которых от участника ожидается представление следующих документов.

Этап 1 (общий). Итоговая работа участника (на русском языке), включающая в себя:

- Слабости текущего позиционирования Компании и маркетинговой коммуникации с клиентами и потенциальными клиентами (рынок России и СНГ)
- Описание потенциального потребителя услуг, которые планирует оказывать Команда
- Описание сообщения потенциальному потребителю и примеры способов его доставки
- Краткий план действий, которые нужно совершить Команде для достижения обозначенной цели (рынок России и СНГ)

Этап 2 (проводится среди конкурсантов, успешно прошедших Этап 1). Рекламное сообщение на двух языках (русский и английский), в качестве иллюстрации возможной практической реализации маркетинговой стратегии для достижения Командой обозначенной цели (участники не ограничены в выборе темы, формата, жанра такого рекламного сообщения, его получателя, способа и формата его доставки). Конкретный пример продукта для "продажи" сообщается конкурсантам отдельно, по результатам Этапа 1, но не позднее 20 апреля 2014 года.

Этап 3 (финал). Итоговое собеседование с финалистами, которое будет проведено конкурсной комиссией, состоящей из специалистов EY.

Предполагается, что участники самостоятельно должны получить всю необходимую информацию из любых доступных им источников. Как дополнение, участники имеют право отправить **один информационный запрос** с неограниченным количеством уточняющих вопросов до 8 апреля 2014 года на адрес [*]. Каждый информационный запрос участника будет обработан организаторами конкурса, которые по своему усмотрению определяют наиболее релевантные вопросы из перечня и предоставят консолидированный ответ по таким вопросам участникам до 12 апреля 2014 года.

Срок представления работ

Срок представления итоговой работы по Этапу 1 - до 23 часов 59 минут **18 апреля 2014 года**. Результаты Этапа 1 будут объявлены участникам не позднее 20 апреля 2014 года.

Срок представления рекламного сообщения по Этапу 2 - до 23 часов 59 минут **27 апреля 2014 года**. Результаты Этапа 2 будут объявлены участникам не позднее 30 апреля 2014 года.

Дата финального собеседования будет уточнена после подведения итогов предыдущих этапов.

Победитель

Работы участников будут оцениваться конкурсной комиссией, состоящей из специалистов компании EY. Оценка представленных работ будет производиться по следующим критериям:

- грамотность составления текста;
- четкость и структура изложения мыслей конкурсанта;
- творческий подход к проекту;
- новизна и оригинальность предложенных идей;
- осуществимость и практическая применимость разработанной стратегии;
- убедительная и эффективная подача рекламного текста (оценка "sales-skills" конкурсанта);
- уверенное владение английским языком.

Официальное объявление результатов конкурса и оглашение имени победителя будет произведено до **16 мая 2014 года**.

Победителю будет вручен планшетный компьютер, а также представлена возможность прохождения стажировки в качестве ведущего специалиста по маркетингу в Группе интеллектуальной собственности EY (офис в Санкт-Петербурге) с перспективой трудоустройства.