

УТВЕРЖДЕН

Решением центрального научного совета
ФГБОУ ВО КГМУ Минздрава России
протокол от 03.06.2025 № 6
председатель центрального научного совета
проректор по научной работе и инновационному развитию



профессор

В.А. Липатов

ПЛАН

по поиску и формированию эффективных связей с потенциальными заказчиками работ на научном оборудовании КГМУ

Этап	Механизмы реализации	Критерии эффективности	Сроки	Ответственный
Анализ потенциальных заказчиков	Определение ключевых компетенций лабораторий и НИИ; Составление портрета потенциальных заказчиков (фармкомпаний, клиники, производители медицинских изделий); Анализ рыночных тенденций и конкурентных предложений	Четко сформулированные направления работы; список целевых организаций; отчет по конкурентной среде	1 месяц	Директора НИИ
Разработка предложения	Формирование пакетов услуг (доклинические исследования, экспертиза, консалтинг и т.д.); Подготовка кейсов, рекламных проспектов	Создание шаблонов договоров и презентационных материалов по оказываемым услугам, расчет стоимости оказываемых услуг	1 месяц	Директора НИИ, Петрачевская Ю.Л.
Поиск заказчиков	Активный поиск: участие в конференциях, выставках, тендерах; рассылка информационных буклетов и рекламных проспектов потенциальным заказчикам	Количество новых контактов; рост посещаемости сайта, поисковых запросов; количество проведенных переговоров.	Постоянно	Директора НИИ, Петрачевская Ю.Л., Григорьян А.Ю., Цепелев В.Ю.

	Пассивный поиск: развитие сайта, соцсетей, публикации в СМИ.			
Установление контактов	Подготовка презентаций, коммерческих предложений. Персональные встречи, нетворкинг.	Количество проведенных переговоров.	По мере поступления заявок	Руководители проектов, директора НИИ, Петрачевская Ю.Л., Григорьян А.Ю., Цепелев В.Ю.
Налаживание отношений	Демонстрация лабораторий для заказчиков; Бесплатные консультации по юридическим вопросам взаимодействия; Программа лояльности (скидки на повторные заказы).	Количество потенциальных заказчиков, готовых к подписанию договора	По мере поступления заявок	Липатов В.А., руководители проектов, директора НИИ, Антошин Л.Н.
Заключение договоров	Разработка условий сотрудничества, юридическое сопровождение. Отчетность и обратная связь.	Количество подписанных контрактов. Удовлетворенность заказчиков.	По мере поступления заявок	Антошин Л.Н., Петрачевская Ю.Л., руководители проектов, директора НИИ
Долгосрочное взаимодействие	Программы лояльности, совместные публикации, мероприятия, научные стажировки	Количество повторных заказов.	Постоянно	Руководители проектов
Оценка эффективности, контроль	Анализ конверсии из заявок в контракты; опросы клиентов о качестве услуг; корректировка рекламных кампаний; анализ метрик (новые клиенты, объем контрактов).	Отчет о выполнении плана.	Ежегодно	Липатов В.А., Петрачевская Ю.Л., Григорьян А.Ю., Цепелев В.Ю.