

ОБЯЗАННОСТИ МЕНЕДЖЕРА ПО РАБОТЕ С ПАРТНЕРАМИ

1. Партнеры с которыми уже работаем
 - 1.1 ОФЛАЙН ПАРТНЕРЫ
 - СЮР\КЕБАБ\БОНГО
 - периодически приезжаем, проверяем как выглядит мерч
 - составление тз по новым товарам- составление коммерческого предложения, совместно с дизайнером
 - продажа новых товаров
 - запуск товаров в производство
 - отгрузка товара на точку и сайт
 - организация выездных мероприятий
 - коммуникация с партнером и смм
 - Сделано в Москве\Локалс
 - коммуникация с их менеджером
 - предложение выставить новые товары
 - формирование заказа товаров
 - подготовка тз для печати
 - отправка заказа
 - мониторинг активностей СВМ (заявки на мероприятия, участие в выставках, ответы на запросы участников, коллаборации)

По каждому партнеру: ведение отчетности о проделанной работе
формат- что сделано за период, план на следующий период, выручка по партнеру

- 1.2 ОНЛАЙН ПАРТНЕРЫ
 - Зайцева
 - коммуникация с партнером
 - предложение новых товаров
 - разработка новых коллекций мерча
 - выгрузка новых товаров на сайт
 - написание постов для ее соц сетей (анонсы новых товаров, напоминания о мерче)
 - отчетность по проданным товарам, остаткам оплаченных изделий, контроль оплат, вывод денег с робокассы
 - организация выездных мероприятий на концерты
 - ФРЕЙД
 - ОГУРЕЦ

2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ
 1. поиск мест куда продать изделия с нашими принтами
 2. коллаборации
 3. создание мерча