

19 октября 29 способов привлечения и Приемы удержания Клиентов



Ставрополь, Россия

19 октября(Сб) 2013

В г.Ставрополе Ия Имшинецкая (г. Москва) сразу с двумя бизнес-тренингами «29 способов привлечения клиентов» и «Приемы удержания клиентов»

Ведущая курса: Имшинецкая Ия (Москва) - Эксперт международного класса по привлечению и удержанию клиентов. 100% авторские технологии. Более 220 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 40 городах 5 странах. Опыт работы 20 лет. Кандидат филологических наук. Автор 10 книг о продвижении и рекламе.

Программа мастер-класса-практикума «Приемы удержание клиентов»:

1. Экономическое обоснование программы лояльности. Закон Парето: 80% доходов мы получаем от 20% постоянных клиентов.
2. Определение качества планируемых отношений с клиентом: выгодных, дружеских, род-ственных. Зависимость отношений от количественного аспекта целевой аудитории и ценовой категории объекта продаж.
3. Типология приемов закрепления клиентов за собой: абонемент, дисконт, спираль продаж и т.д. – всего 15
4. Проверка на соответствие всех выбранных приемов позиционированию.

Программа мастер-класса-практикума:

Блок 1. Теоретический.

Стимулирование сбыта, как основной и самый агрессивный инструмент бытовых программ продвижения. Место стимулирования сбыта в маркетинговых коммуникациях.

Блок 2. Практический.

1. Две стратегические задачи, решаемые стимулированием сбыта – привлечение внимания к конкретной ассортиментной позиции, и формирование генерального клиентопотока. Практические примеры.
2. Типология средств стимулирования сбыта. Акции и приемы: скидки, презентации, бонусы, дни открытых дверей, шоу, праздники, сэмплинг, подарки, лотереи... (всего 30). Практические примеры.
3. Система стимулирования сбыта как интерактивная коммуникация и как возможность сбо-ра базы данных потенциальных клиентов. Практические примеры.

Звоните, регистрируйтесь

Тел.: 8(8652) 21-85-82 или 21-85-62

**Центр обучения и маркетинга
"Эталон"**

(8652)21-85-82

ул.Ленина 287/3 каб.4-5