

## **Программа семинара**

### **«Как удерживать клиентов и повышать их лояльность»**

#### **Работа с клиентами: на чем можно поднять доходы в несколько раз**

Как компании теряют деньги.

Как должна вестись идеальная работа с постоянными клиентами.

Единственный источник дохода любой организации и как с ним обращаться.

Конкретные шаги и действия при работе с существующими клиентами.

Способы работы со старыми клиентами, которые используют лидирующие компании.

#### **Организация службы работы с клиентами**

Продвижение товаров и услуг постоянным клиентам.

Структура отдела работы с клиентами.

Кого нанимать в службу работы с клиентами. Необходимые качества сотрудников.

Как правильно платить всем сотрудникам клиентской службы (не только продавцам).

Показатели эффективности продвижения и продаж.

Как составлять должностные инструкции клиентской службы.

Разбор кейсов (в том числе участников семинара).

Кто и как должен искать новых клиентов.

#### **Тонкости работы с клиентами на предприятиях разных типов.**

*Стандартные решения для:*

Продажа через тендеры, в государственные структуры и крупному бизнесу

Розничные продажи через магазины

Производство

Творческие коллективы (дизайн, музыка, искусство, шоу-бизнес и т. д.).

Оптовая торговля

Промышленность и строительство

Медицинские центры

Услуги широкого потребления (юристы, фитнес, обучение, реклама, медицина и т. д.).

Оптовая торговля

Микро-бизнес

#### **Воронки продаж для постоянных клиентов**

Выстраивание ассортимента продуктов компании, увеличивающее повторные покупки

Как сохранить покупателя постоянным.

Как вовлечь клиента в воронку продаж.

Чем подогревать интерес клиента

Как обеспечить первую покупку

Как обеспечить повторные покупки

Как сделать клиента постоянным и максимально продлить отношения с ним

#### **Как поднять эффективность рекламы**

Правда об опросах. Аксиомы, которые раз и навсегда снимут все вопросы.

Как тестировать и исправлять любой рекламный материал (в том числе в интернете).

Неизвестные вашим конкурентам инструменты продвижения, которые дадут вам преимущество (если конкурент не сидит рядом на семинаре).

Компоненты рекламы, оказывающей нужный эффект.  
Ошибки в рекламе. Разбор примеров.

### **Технология составления маркетинговой стратегии**

Основные стандартные маркетинговые стратегии, которые всегда нарушаются.

Технология составления, проверки и исправления маркетингового плана.

Ожидаемые результаты планирования.

Стратегия вашей компании: какие результаты стоит планировать, чтобы получилось реалистично и практично?

Создание мощного бренда.

Имидж организации и позиционирование.

### **Как зарабатывать деньги на падающем, кризисном рынке**

Точные технологии того, на что направить усилия в кризис.

Какие действия кажется, что принесут вам деньги, но обернутся убытками.

Алгоритм спасения падающего дохода. Три формулы.

Точный алгоритм действий, когда вы нащупали правильную тактику и доходы растут.

### **Маркетинг XXI века**

Самые дорогие компании планеты уделяют этому виду маркетинга 90% своего внимания. А ведь эти компании совершенно разные: Coca-Cola, Amazon, Google, Facebook, Microsoft, IKEA и т. д. Что объединяет их маркетинговую политику и лежит в основе лидерской стратегии? Если вы думаете, что знаете ответ, 99% вероятности, что вы заблуждаетесь.

### **Как за 2 месяца научиться поднимать доход вашей компании из любой ситуации?**

Готовое пакетное решение.