

Мастер-класс Игоря Манна «МАРКЕТИНГ БЕЗ БЮДЖЕТА 2.0 30+ абсолютно новых инструментов»

Дата: 3 октября 2017 г.

Время: 10.00-17.00

Место: г. Новосибирск, МВК «Новосибирск Экспоцентр»



Манн Игорь - самый известный в России специалист по маркетингу. Консультант, бизнес-тренер, автор корпоративных и открытых программ. Игорь Манн сам себя называет маркетером. Потому что для него маркетолог — это теоретик маркетинга, а он практик.

Игорь Манн имеет богатый опыт работы директором по маркетингу в крупнейших российских и зарубежных компаниях, он написал множество книг, среди которых есть и бесспорные бестселлеры («Маркетинг на 100%», «PR на 100%», «Маркетинговая машина», «Арифметика маркетинга для первых лиц»)

ДЛЯ КОГО ЭТОТ МАСТЕР-КЛАСС?

- Маркетеры - менеджеры по маркетингу, PR менеджеры, директора по маркетингу, руководители отделов маркетинга;
- ТОП-менеджеры - генеральные директора, коммерческие директора;
- Предприниматели.

ПОЧЕМУ ВАМ ОБЯЗАТЕЛЬНО СТОИТ ПОСЕТИТЬ МАСТЕР-КЛАСС:

Игорь Манн: «Я занимался маркетингом без бюджета или с очень ограниченным бюджетом пять раз. Кризис отрасли. Кризис ликвидности. Кризис управления, кризис, кризис... Но не всегда.

Иногда просто нет денег! Когда мы стартовали с издательским проектом «Манн, Иванов и Фербер» наш маркетинговый бюджет на первый год составлял 400 долларов.

После кризиса 2008 года бюджет на продвижение мы снизили до нуля – и не поднимаем его до сих пор (но у нас работают 2 маркетера).

Среди 5000 маркетинговых инструментов существует около 100 бесплатных. Совсем бесплатных, то есть вы ничего не платите (или практически ничего не платите), когда их используете.

Но эффект получаете. О них и пойдет речь на семинаре. Я расскажу как «взять и сделать». Тренинг, возможно, стоит дорого. Но поверьте, он того стоит.

Для вас участие – это возможность...

... хорошая возможность узнать о **85+ (количество постоянно растет) безбюджетных инструментах маркетинга**, которые вы можете использовать с пользой для вашей компании прямо на следующий после семинара день - и потом по уникальной технологии «знать что делать, знать как делать, взять и сделать».

ВСЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗБИТЫ НА 4 БЛОКА:

- привлечение клиентов,
- работа с клиентами,
- удержание клиентов и
- возвращение клиентов.

ВО ВРЕМЯ СЕМИНАРА ВЫ УВИДИТЕ:

- для каких рынков лучше подходит тот или иной инструмент (b2b, b2c или b2b и b2c)
- для маркетинга каких объектов он лучше подходит (услуги, продукты, или услуги и продукты)
- сколько по времени занимает реализация на практике тот или иной инструмент
- сколько будет стоить его реализация
- кто его «включает»
- и какой эффект можно получить от его применения (дополнительный доход, увеличение лояльности, увеличение узнаваемости...)

Особое внимание будет уделено тому, как применять на практике эти инструменты
В результате вы научитесь (получите):

- знание о более чем 50 бесплатных инструментах маркетинга
- вы сможете использовать эти инструменты на благо своей компании
- получите инструменты, которые помогут поддержать внедрение этих инструментов в практику вашей компании

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Семинар состоит из двух частей:

- **Первая часть** – обзор первых 50 инструментов, которые описаны в книге «Маркетинг без бюджета: 50 инструментов». В течение первых полутора часов я расскажу о них в экспресс-режиме, остановившись лишь на максимально эффективных и полезных
- **Во второй части** речь пойдет об инструментах, ранее в книге неописанных.

Вот неполный список инструментов (простите, что он не полный – но если мы выложим здесь полный список, то ваши конкуренты смогут догадаться о том, чему вы научитесь – а зачем нам это? ☺)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ

1. Новые каналы продаж – используем 21 проверочный вопрос, чтобы выбрать из 35 существующих каналов новые.
2. Отжимаем – как использовать перехват клиентов для увеличения продаж и клиентской базы?
3. Навырост – увеличиваем свои продажи, увеличиваю продажи клиентов.
4. Почему им нравится и почему им не нравится работать с нами? – сделайте это упражнение и получите хорошие результаты.
5. Карта решений – когда клиенты это видят и понимают, то они покупают. Не понимают – не покупают.
6. Голубой океан? = услуга + продукт – как через пакетирование отрываться от конкурентов.
7. Равнение на лидера! Делаем коммуникации, как в Apple.
8. Конкурент-терминатор – учимся делать себя непобедимыми.
9. Недоклиенты – дожимаем тех, кто заинтересовался, но не купил.
10. Проверим эффективность инструментов привлечения.

РАБОТА С КЛИЕНТАМИ/ПАРТНЕРАМИ

11. Подарочные карты и сертификаты – заставляем их работать и радуемся, радуемся результатам!
12. На ABC рассчитайся! (понимаем качественный состав своих сотрудников).
13. Воронка или воровка? Как сделать так, чтобы ваши деньги не застревали в вашей воронке продаж?
14. Бюро добрых дел – меняем хорошие поступки на хорошие новости о компании.
15. Продает клиент – как сделать так, чтобы ваши покупатели превращались в ваших клиентов?
16. Просто быстрее – делаем скорость конкурентным преимуществом.

17. Это вау! – как научиться делать «Вау!» в своей компании (4 технологии).
18. Инновации – это просто! Запускаем их в компании за 1 день.
19. Вижу = действую! Как вовлечь всех сотрудников компании в выполнение плана продаж?
20. Follow up = узнаем мнение, устраняем когнитивный диссонанс и улучшаем свою работу.
21. Увеличиваем чувственность: включаем бесплатные инструменты сенситивного маркетинга.
22. ББДЧ! Продаем больше, быстрее, дороже и чаще.
23. Опрос коммерсантов – спрашиваем, как отдел продаж можно превратить в отдел отгрузок – удивляемся услышанному.
24. Сделаем им приятно: учимся создавать приятные впечатления.
25. Царевна-подход: как быстро научиться смотреть на свой бизнес глазами клиента?

УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ/ПАРТНЕРОВ

26. Хорошие манеры = хорошие сотрудники = хорошие отношения = хорошие продажи.
27. Совет клиентов – недорого и очень эффективно!
28. Борьба с оттоком – как быстро удержать клиентов.
29. Замыкание клиентов на компанию – 8 рычагов.
30. Стоимость клиента на всю жизнь – считаем и проникаемся...
31. NPS – бизнес показатель, который вы полюбите, как свою прибыль.
32. Эмоциональный годовой отчет – удивим наших клиентов.

ВОЗВРАЩЕНИЕ КЛИЕНТОВ/ПАРТНЕРОВ

33. Возвращенцы – учимся возвращать клиентов и партнеров

Стоимость участия:

Vip – 14700 руб

В VIP билет входит:

- отдельная стойка регистрации;
- рассадка за столами в зоне VIP;
- раздаточный материал;
- презентация с мастер-класса;
- кофе-брейки;
- обед в ресторане;
- сертификат участника

Premium – 10500 руб

В premium билет входит:

- места в 1-3 рядах;
- раздаточный материал;
- презентация с мастер-класса;
- кофе-брейки;
- сертификат участника

Стандарт – 8500 руб

В билет STANDART входит:

- рассадка в середине зала;
- раздаточный материал;
- кофе-брейки;
- сертификат участника

**При участии более 2-х слушателей предоставляется скидка – 5%,
более 5 слушателей – 7%, более 8 слушателей – 10%!!!**

Данная цена действительна до 1 сентября!!!

С 1 сентября стоимость каждого пакета будет увеличена на 21%

**Забронируйте место на тренинг сегодня по тел . 8-913-914-89-27
или отправьте заявку по адресу ssa@superc.ru**

Готовы ответить на Ваши вопросы.

С уважением, Сигневич Светлана Анатольевна