

**ВПЕРВЫЕ В Г. КЕМЕРОВО!
АВТОРСКИЙ МАСТЕР-КЛАСС**

**13 ФЕВРАЛЯ МАСТЕР-КЛАСС «САРАФАННОЕ РАДИО»
14 ФЕВРАЛЯ «29+ СПОСОБОВ БЫСТРОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ»
ОТ ИИ ИМШИНЕЦКОЙ (Г. МОСКВА)**

ИИ ИМШИНЕЦКАЯ - создатель уникальной технологии системного продвижения.

Федеральный эксперт #1 по продвижению и удержанию клиентов.

100% авторские технологии.

Более 400 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 7 странах.

На рынке с 1993 года. Кандидат филологических наук.

Автор 12 книг о продвижении и рекламе.

Создание авторской школы креатива в рекламе.

Играющий бизнес-тренер.

Мастер-класс по маркетингу для тех, кто хочет очередь из клиентов!



ЧТО ВЫ УЗНАЕТЕ 13 ФЕВРАЛЯ:

- 1. Структура сарафанного канала. Особенности движения информации по этому каналу.**
- 2. Возможность передавать информацию через лидеров мнений. Кто такие лидеры мнений, почему им так верят и где их искать?**
- 3. Механизмы запуска информации через сарафанный канал – из рук в руки и из уст в уста. Что можно передавать из рук в руки?**
- 4. Как мотивировать людей рассказывать о вас устно и только хорошее? Кто такой восхищенный клиент и как его сделать таким?**
- 5. Кому показано скандальное продвижение?**

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ 14 ФЕВРАЛЯ:

Поставив задачу увеличить приток клиентов, можно:

- поставить один или несколько рекламных щитов;
- дать рекламу в газете, журнале и телевидении;
- раздать тысячи листовок на улицах города;
- сделать спам-рассылку на миллион адресов;
- и ждать, когда же клиент соизволит появиться у вас

Или

- Посетить однодневный семинар «29+ способов быстрого привлечения клиентов», придумать недорогие и эффективные маркетинговые идеи, разработать программу стимулирования клиентов, воплотить которую могут сами сотрудники компании.
- И считать прибыль

Программа:

1. Система стимулирования сбыта – самая активная маркетинговая коммуникация. «Военные действия по отбиранию клиента у конкурента».
2. Наличие позиционирования – это главное требование к системе продвижения компании на сегодняшний день. Выработка возможных позиций для участников.
3. Типология приемов привлечения клиента: Акции и приемы: скидки, презентации, бонусы, дни открытых дверей, шоу, праздники, сэмплинг, подарки, лотереи... (всего 30). Практические примеры.
4. Система стимулирования сбыта как возможность сбора базы данных потенциальных клиентов («лидов»).
5. Возможности партнерского продвижения. Партнерское продвижение как способ уменьшить траты на привлечение клиентов. Кто такой партнер по продвижению? Где его найти и как использовать? Партнерские акции и приемы. Поиск потенциальных партнеров для участников семинара.

ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ:

-повышение клиентского трафика на 40 %;

-экономия денег на рекламных идеях, которые не работают.

Место проведения: 13 февраля 2019 г. ресторан «Прованс»

14 февраля 2019 г. АО «Сбербанк», пр. Октябрьский, 53, конференц- зал, 8 этаж.

Пакет	Слушатель	Учитель	Учитель плюс
13 февраля 2019 г. 2 часа мастер-класс		+	+
14 февраля 2019 г., 8 часов мастер-класс	+	+	+
эксклюзивный раздаточный материал		+	+
кофе-паузы	+	+	+
бизнес-ланч		+	+
именной сертификат		+	+
рассадка 1-2 ряд			+
рассадка 3-6 ряд		+	
рассадка с 6 ряда	+		
стоимость до 12 февраля 2019 г.	6 700	7 700	8 700

Организатор: Центр бизнес-развития «Успешные люди»,

Иванова Евгения, тел. 8-908-941-97-67.