



LinkedIn

foursquare

LIVE JOURNAL

vimeo

You Tube



facebook



my Blogger

Instagram



twitter



flickr

Bēhanc



umblr.



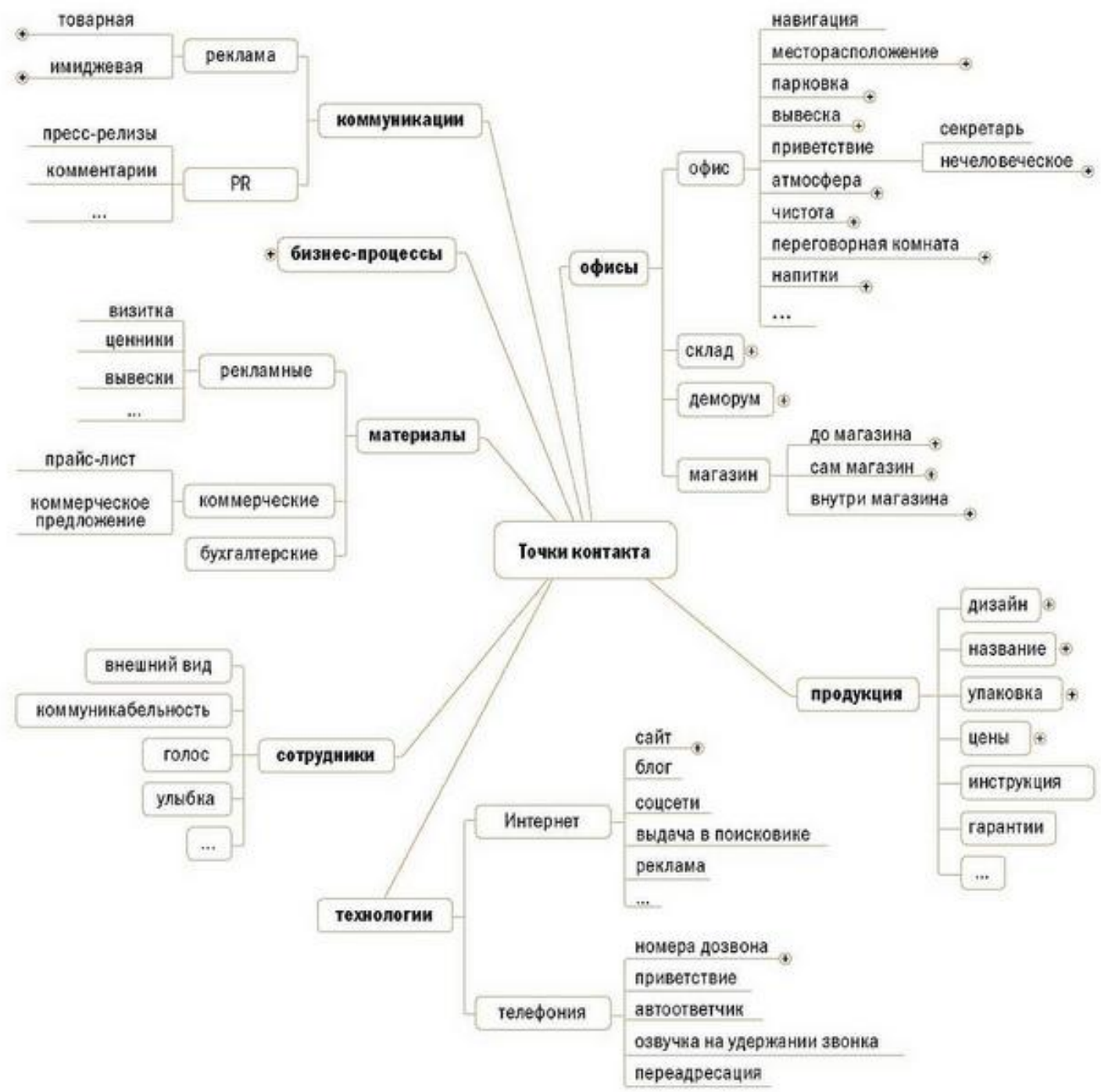


Евгений Махина
Директор по продвижению
регионального сайта
Кузбасса A42.ru

8 950 265 37 77

Махина.а42@gmail.com







RAPIST SEARCH

3



4

СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ



В ОФИСЕ



**НА ВСТРЕЧЕ С
КЛИЕНТОМ**

Фотографии







Реклама vs. PR



Демо-версия

А42.RU

not amp



Частота постов

- ▶ Glory, Oath, and Blood – Mists of Bazaruto 3:01
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Mithrim Horizon 2:57
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Djanggawul Vistas 2:11
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Paxsi Moon 1:58
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Afekans Blood Arrow 1:56
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Spirit Clouding in Bralgu 2:09
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Entering Ching-tu Paradise 1:54
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Sea Ghost at Planktai 2:18
- ▶ Glory, Oath, and Blood – Dragons Head Bluff 2:09

Федя Коленко
29 ноя в 17:59 | Комментировать

Мне нравится



Евгений Махина



Афиша Кемерово на А42: Кино, события, фотоотчеты

27 ноя 2015 в 10:35

Online

Две рецензии от Анастасии Проскуряковой

"Виктор Франкенштейн". Почему этот фильм понравится большинству зрителей.
<http://afisha.a42.ru/kem/blog/viktor-frankenshtejn-sl..>

«Голодные игры. Сойка-пересмешница. Часть II». О том, чем закончились революционные игры, и что стало с сойкой-пересмешницей.
<http://afisha.a42.ru/kem/blog/golodnye-igry-sojka-per..>

#рецензия@afisha_a42 #фильмы@afisha_a42



Ссылка afisha.a42.ru
27 ноя в 13:36 | Комментировать

Мне нравится 2



Щас рожу и допишу

Tweet

Социальное доказательство

Formula 1™

NEW 2011

СПОРТ 1
ПРЯМОЙ ЭФИР



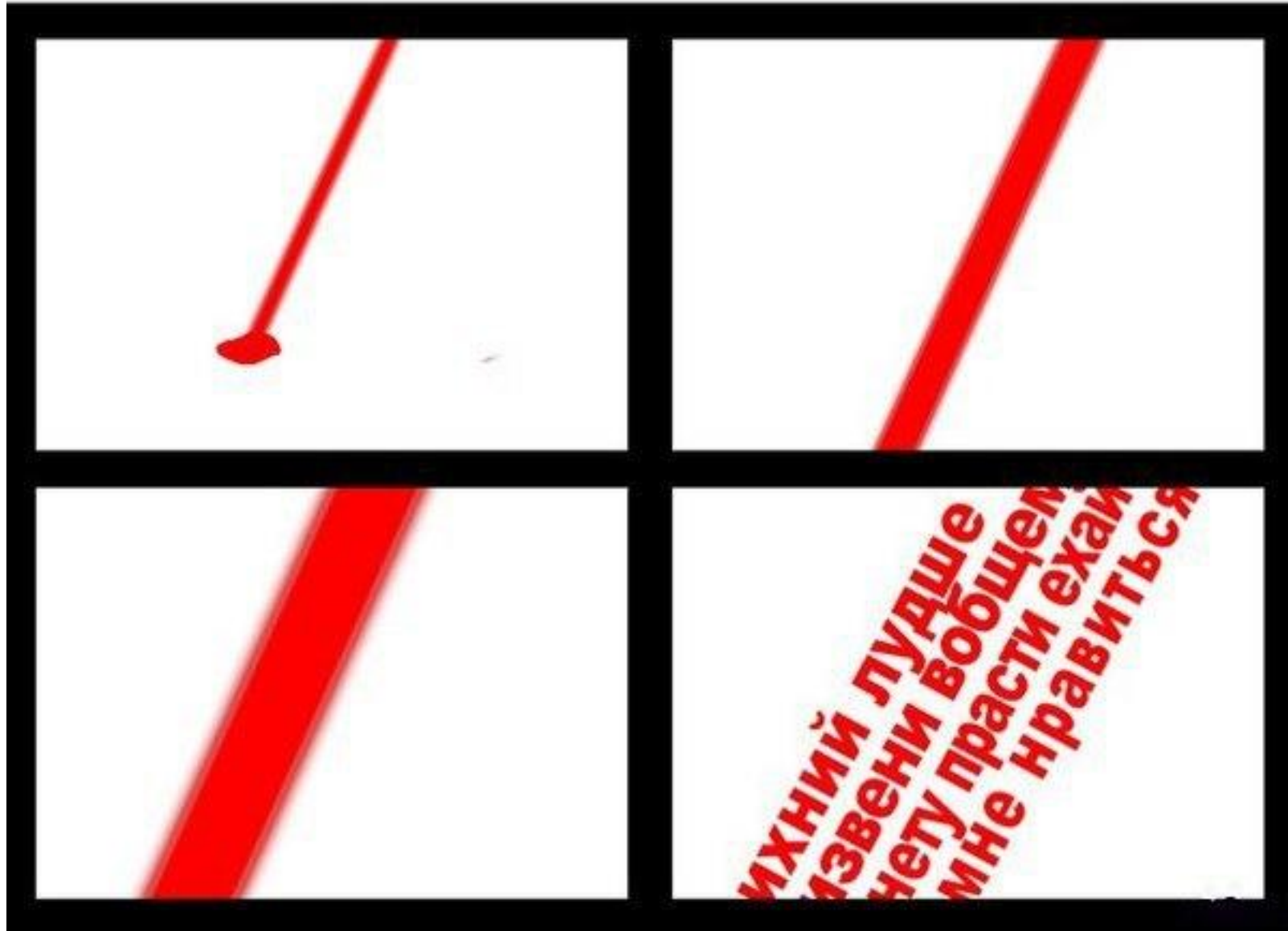
Размещаемый контент

ПОДПИШИСЬ НА ПАБЛИК

**НЕ ЗАСТАВЛЯЙ КОТИКА
ПЛАКАТЬ...**

Грамотность

ЛУЧ БОЛИ



Открытое общение



Ок, что дальше?

- Френдинг по итогам
- Комментарии
- Вовлечение аудитории
- Активность в отраслевых группах и пабликах
- Обсуждения на своей странице



Евгений Махина ▾

И снова рубрика "сервис для людей".

Online

Покупаю ноутбук. В магазине говорят: "мы выдаем запечатанные коробки только после оплаты, проверьте сами уже потом".

Думаю, мол, ну ладно, гарантия же все равно есть.

Оплачиваю, мне говорят: "вот, распишитесь".

[Показать полностью..](#)

15 ноя 2014 📅

Поделиться 🗨 1 Мне нравится ❤ 22

[Показать все 14 комментариев](#)



Евгений Махина ▾

Cocaine ▾, я считаю, дело в том, что мы живем по принципу "служить бы рад, прислуживаться тошно". То есть у многих выполнение какого-либо пожелания клиента - это своего рода принижение своего статуса. А когда это системная проблема и организация большая, мы получаем большую структуру с красивыми вывесками, но с полным отсутствием ощущения востребованности клиента.

[Показать полностью..](#)

19 ноя 2014 Cocaine ▾



Cocaine Overdose ▾

Так может не стоило? ;) Кажется спрос, ведь, рождает предложение. Чтобы "служить", нужно знать и любить свое дело и, элементарно, уважать тех, кто к тебе обращается. Некоторые, правда, могут просто хорошо это понимать и имитировать, что, в общем-то уже достаточно, чтобы манипулировать клиентом. Поэтому вопрос "служения" в сообществе продавцов-консультантов мало популярен. Вероятно, основную их массу интересует именно "прислуживать", по мере необходимости, чтоб заработать сокровенные 15 рублей в месяц, пока наконец школу не закончат. Типа: "ой барин, что ж тебе нейдет-то все, ну.. ну хочешь другой ноутбук покажу? поднял в такую рань.. ноутбук ему надо... прости господи... закрываемся через полчаса... а, берешь? то-то и оно! винду поставишь и збс! пойду поем"

19 ноя 2014 | [Ответить](#)



Ирина Пальченко ▾

Потому что "на западе" есть устоявшаяся система "на чаевые", это когда люди не получают зарплату, а зарабатывают от того, на сколько хорошо они справились со своей работой; другое дело, когда все звонки записываются, и не дай Бог тебе нагрубят, потом еще тысячу электронных писем пришлют с просьбой оценить качество предоставленного сервиса; да и в обычных магазинах все консультанты всегда вежливы, создается такое впечатление, что по другому быть не может; чаевые, рейтинги, опросы - все это помогает улучшить сервис; а еще многое зависит от уровня магазина, например, работники IKEA всегда очень наглые и грубые, но из-за дешевых цен там всегда народ есть, так что кто знает...

20 ноя 2014 | [Ответить](#)

Где продвигаться?

Установите Поиск Янде
водите поисковые запросы в адресной



Спасибо!
Вопросы?