

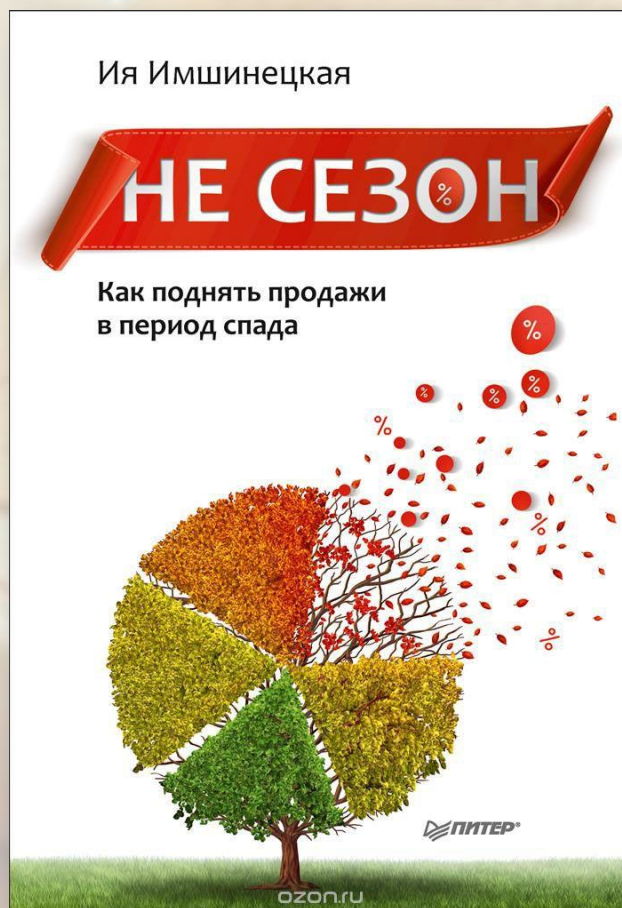
О чем я буду рассказывать

- О себе
- Об Ии Имшимецкой
- О книге «Не сезон»
- О своих впечатлениях
- О своем опыте

КТО Я?



Как я купила эту книгу



Об авторе



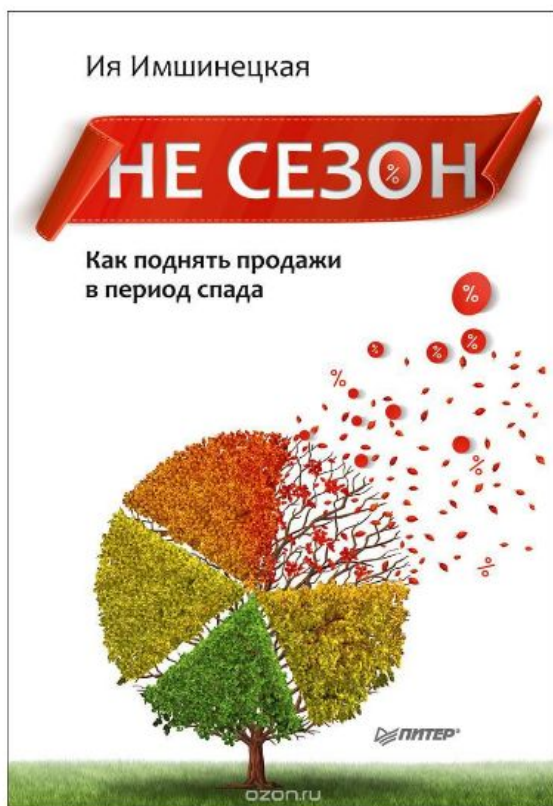
Об авторе

- **создатель технологии системного продвижения**
- Продвижение — совокупность усилий по привлечению
- и удержанию клиентов
- работаю в 7 странах
- Первый тренинг – в июле 1998г
- 100% авторские технологии
- Разработчик программ продвижения с 1993г
- Более 250 реализованных успешных проектов
- Автор 12 книг по продвижению

Написанные книги:

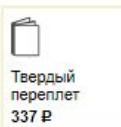
- «Креатив в рекламе» (М.:РИП-Холдинг, 2002)
- «Ситуативный промоушн или искусство сесть кому-нибудь на хвост» (М.:РИП-холдинг, 2003)
- «Жанры печатной рекламы или сундук с идеями для копирайтера» (М.: РИП-холдинг, 2003)
- «Как продавать дорогие и очень дорогие товары» Технологии создания искусственного дефицита (М.:Питер, 2005)
- «Программа сотрудничества с клиентом» (М.:РИП-холдинг, 2004)
- «Фабрика клиентов» Обучающая модель маркетинга. (Ростов-на-Дону: Феникс, 2011)
- «Территория торговой марки» (М.:Рип-холдинг, 2005)
- «Инструкция по продвижению услуг или как продать невидимку» (Ростов-на-Дону: Феникс, 2011)
- Продвижение без бюджета. Возможно ли это? (Ростов-на-Дону: Феникс, 2011)
- Никаких скидок! Нематериальная мотивация клиентов» (Ростов-на-Дону: Феникс, 2014)
- Не сезон. как поднять продажи в период спада (М: Питер, 2017)

Стоимость книги, где продается



Не сезон. Как поднять продажи в период спада

★★★★★ 1 отзыв В избранное Поделиться Код товара: 139691259



ВЫ ПОКУПАЛИ РАНЕЕ

364 ₽ Скидка 27 ₽

337 ₽

✓ В наличии — осталось две штуки
Курьер доставит завтра

Добавить в корзину

3 балла обладателям OZON Status

Читайте первый и второй фрагмент книги

Автор Ия Имшинецкая
Формат издания ⓘ 145x215 мм (средний формат)
Количество страниц 176
Год выпуска 2017
ISBN 978-5-4461-0358-4

Показать все характеристики

О книге

Регулярные колебания спроса, называемые сезонностью, случаются в любом виде бизнеса. Эта книга - источник идей, которые будут зарабатывать деньги д... [Читать далее](#)

Структура книги, язык, специфика

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
Глава 1. Этаж Product	20
Прием 1.1. Корректируйте ассортимент	20
Прием 1.2. Диверсифицируйтесь связанно	24
Прием 1.3. Диверсифицируйтесь несвязанно	28
Прием 1.4. «Локомотив» тащит за собой «вагоны»	29
Прием 1.5. Выпускайте новинки	32
Прием 1.6. Передвигайте менее срочные и менее выгодные проекты на несезон	34
Прием 1.7. Планируйте долгосрочные проекты, перекрывающие несезон, или закрывайте сделки на длинный временной период	35

Структура книги, язык, специфика

Прием 1.8. Акцентируйте внимание на беспроигрышных, самых проверенных и ходовых позициях ассортимента . . .	37
Прием 1.9. Находите клиентов, у которых высокий сезон, и делайте предложение им	39
Прием 1.10. Покажите вторую (третью) функцию продукта	43
Глава 2. Этаж Price	47
Прием 2.1. Создавайте разные ценовые пакеты	47
Прием 2.2. Корректируйте падение спроса скидками и специальными тарифами	50
Прием 2.3. Осуществляйте предварительные продажи	63
Глава 3. Этаж Place	66

Структура книги, язык, специфика

Глава 3. Этаж Place	66
Прием 3.1. Приближайтесь к целевой аудитории	66
Глава 4. Этаж Promotion	87
Прием 4.1. Расширьте диапазон ситуаций применения товара	87
Прием 4.2. Побудите B2B-клиентов к созданию запасов перед высоким сезоном по специальным ценам или с помощью программы преднизкосезонного эксклюзивного сервиса	91
Прием 4.3. Переориентируйтесь на другой сегмент	93
Прием 4.4. Создайте специальные низкосезонные сервисные предложения (ориентируясь в основном на постоянных клиентов)	98
Прием 4.5. Создайте ситуативную модификацию упаковки	100

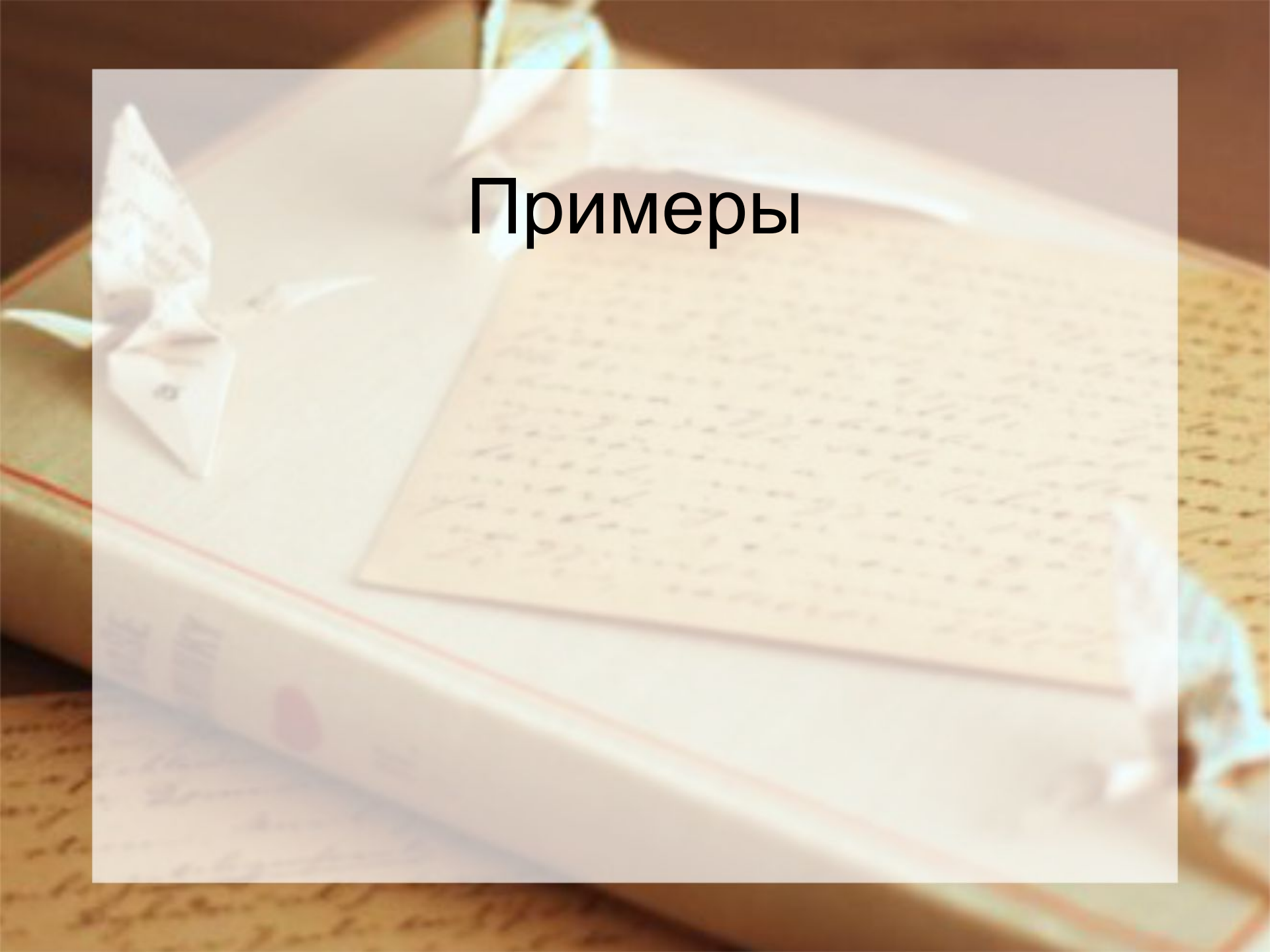
Структура книги, язык, специфика

Прием 4.6. Введите систему накопительных бонусов в спад.	102
Прием 4.7. Создайте специальные низкосезонные обучающие предложения (ориентируясь в основном на постоянных клиентов)	105
Прием 4.8. Дарите подарки	107
Прием 4.9. Проводите розыгрыши призов	115
Прием 4.10. Сократите расходы на продвижение до минимума	118
Прием 4.11. Напоминайте целевой аудитории, что она может купить продукт для особого случая в своей частной жизни	134
Прием 4.12. Используйте ресурс партнера	146
Прием 4.13. Создайте достопримечательность	160
Прием 4.14. Создайте полукультурное мероприятие и сделайте его традиционным (проектным) в несезон	169
Глава 5. Этаж Personal	174
В качестве послесловия	175



Что интересного для вас?

Примеры



Примеры моего бизнеса



Ваши вопросы

