



Kanoe Marketing

by Kanoe Group

Маркетинговая компания «*Kano Marketing*» – это команда профессионалов, получившие всё самое лучшее с западных тенденций и новинок в области бизнес процессов. Девиз нашей компании: «*Сотрудничество должно быть выгодным и долгосрочным*». Мы настроены на долгосрочное сотрудничество с нашими партнёрами, основанное на *взаимопонимании и доверии*. Наш успех зависит от Вашего успеха. Именно поэтому наша компания старается максимально уменьшить фиксированную оплату за пакеты услуг, перенося стоимость на процентную оплату от результатов с прогрессивной системой. Тем самым компания получает свою прибыль от фактических результатов.



Система эффективных продаж.

Данный пакет направлен на *управление Вашими продажами*. Наша компания проводит анализ систем сбыта товаров/услуг Вашей компании, разрабатывает оптимальные и наиболее короткие пути доступа к потенциальным клиентам компании, создаёт механизмы стабилизации потока клиентов. «Kano Marketing» подходит к каждому партнёру индивидуально, учитывая специфику рынка и места компании на рынке.

Создав эффективную систему продаж для Вашего бизнеса, команда «Kano Marketing» начинает полномасштабный сбыт Ваших товаров/услуг по заданной системе. Это является отличительным и выгодным преимуществом «Kano Marketing». Компания сама *занимается продажами Вашей продукции*, выстраивая систему постоянного потока клиентов. Выделенные для Вас аналитики и менеджера по продажам компании всецело занимаются только Вашей продукцией. «Kano Marketing» нацелена на результативную работу, которая увеличит объём продаж, принесет *Вам хорошую прибыль*.



Система эффективных продаж.

Стоимость пакета услуг имеет прогрессивную систему в зависимости от фактического результата. Предусмотрено 5 вариантов оплаты:

- 60 000 тг. за 1 месяц + 20 % дохода от продаж командой «Kanoe Marketing»
- 120 000 тг. за 1 месяц + 15 % дохода от продаж командой «Kanoe Marketing»
- 180 000 тг. за 1 месяц + 10% дохода от продаж командой «Kanoe Marketing»
- 240 000 тг. за 1 месяц + 5% дохода от продаж командой «Kanoe Marketing»
- 300 000 тг. за 1 месяц + 1 % дохода от продаж командой «Kanoe Marketing»

Таким образом, «Kanoe Marketing» предлагает взаимовыгодные условия для сотрудничества, где каждый партнёр сможет получить выгоду. Предлагаю перейти от слов к делу.



Продвижение компании в сети интернет

Современные бизнес процессы заставляют компании конкурировать во всё более открытой и жесткой среде. Выделиться среди миллионов подобных компаний очень сложно и приходится ориентироваться лишь на соседей-клиентов, которые готовы платить деньги Вам, так как Вы ближе всего к ним. Конечно, в подобной ситуации о росте компании говорить сложно. Но в этой ситуации есть предприятия, которые всё быстрее и активнее захватывают новые рынки с новыми потребителями. Главным оружием таких предприятий становится Интернет. Именно Интернет позволяет компании максимально приблизиться к потребителю. Средства рекламы в интернете позволяют точно воздействовать на того потребителя, который Вам нужен, таким образом Вы обеспечиваете себе заинтересованных в Вас клиентов. «Каное Marketing» предоставляет Вам Пакет «Продвижение компании в сети интернет». *Стоимость всего пакета составляет 250 000 тг. в месяц. Скидка 20 % при покупке пакета на 3 месяца и более. Также стоимость изменяется в зависимости от технического задания партнёра.*

В данный пакет включены следующие виды рекламы:



Медийная реклама — размещение тексто-графических рекламных материалов на сайтах, представляющих собой рекламную площадку. По многим признакам аналогична рекламе в печатных СМИ. Однако, наличие у баннера гиперссылки, возможности анимированного изображения и возможности звонка из баннера на мобильный телефон (WOW-call), значительно расширяют воздействие медийной рекламы. Как правило, медийная реклама имеет форму баннерной рекламы.



Контекстная реклама — размещение тексто-графических рекламных материалов на контекстных площадках.

Соответствие рекламных материалов и контекстных им площадок определяется алгоритмом рекламного сервиса.

Подвидом контекстной рекламы является Поисковая реклама, в которой указанное выше соответствие определяется поисковым запросом.



Поисковая реклама — размещение тексто-графических рекламных материалов рядом с результатами поиска на сайтах, либо на сайтах партнеров ПС (поисковых систем), предлагающих пользователю функцию поиска. Демонстрация тех или иных рекламных сообщений зависит от поискового запроса пользователя. Как правило, поисковая реклама имеет форму текстовой рекламы.

Например

слон

Запросов за месяц: слон — 14 523.

Яндекс.Директ

Слон
в отличном состоянии, пробег 16 000
[Адрес и телефон](#)
www.yaslon.ru

реклама ♦ **Недорогие слоны**
Удобные и безопасные слоны.
Низкие цены, доставка, гарантия.
[Адрес и телефон](#)
www.superslon.ru

1. **Слоны Подмосковья**
Хотя слоны предпочитают жить на равнинах, поросших низким кустарником...

результаты поиска ваши объявления

Вирусная реклама — вид рекламных материалов, распространителями которой является сама целевая аудитория, благодаря формированию содержания, способного привлечь за счет яркой, творческой, необычной идеи или с использованием естественного или доверительного послания. Как правило, в виде такой рекламы выступают интересные видеоролики, flash-приложения и др.



Также компания осуществляет эффективную работу в социальных медиа:

- ✓ **мы создаем сообщества и курируем их деятельность,**
- ✓ **мы занимаемся корпоративным и тематическим блоггингом,**
- ✓ **мы ведем прямую рекламную деятельность в социальных сетях,**
- ✓ **мы проводим конкурсы и акции,**
- ✓ **мы оптимизируем интернет – сайты под социальные медиа,**
- ✓ **мы обеспечиваем репутационный менеджмент и пр.**

В зависимости от поставленных целей наших партнёров и характеристики основной аудитории, «Kanoe Marketing» предлагает индивидуальную программу по продвижению Вашего бренда. Общий подход к выбору пути совершения действий на аудиторию, который мы реализуем в ходе проведения SMM, позволяет настраивать отличную коммуникацию с потребителями. Внедряя новые идеи в коммуникацию наших клиентов, мы добиваемся максимальной отдачи от потребителей.

Для продвижения вашего продукта компания использует такие популярные социальные сети, как Вконтакте, Майл.ру, Одноклассники, Facebook. Kanoe создаёт таргетированный интерес к Вашей компании, создаёт лоббирующую Вас группу потребителей, что является одним из самых действенных способов маркетинга.

И какой бы прием social media маркетинга мы с Вами не выбрали, мы всегда используем технологии, выходящие за границы экранов: мы удерживаем внимание потребителей и одновременно привлекаем их к бренду.



Также «Kanoe Marketing» имеет собственный сайт коллективных покупок www.kanoe.kz, на котором сразу размещается специальное предложение от Вашей компании. Но на этом компания не ограничивается, Kanoe размещает подобные предложения на других купонаторах и интернет магазинах.

Рассмотрим кратко работу сайта www.kanoe.kz. Каждый день на сайте kanoe.kz появляется эксклюзивное предложение для наших клиентов. Срок действия акций ограничен, тем самым у потребителя появляется стимул купить данное предложение быстрее. Основным же стимулом к массовой покупке становится скидка, которая даёт данная акция на предоставляемые услуги. Купив купон, потребитель приходит в заведение с распечатанным купоном. Представитель компании-партнёра регистрирует купон в личном кабинете, которая предоставит Kanoe.kz. Далее компания-партнёр обязан осуществить услугу в надлежащем качестве с прописанной в условиях акции скидкой.



The screenshot shows the Kanoe.kz website interface. At the top, the logo "Kanoe.kz" is displayed with the tagline "Наполни жизнь удовольствием!". To the right, there is a promotional banner: "Пригласи друга и ПОЛУЧИ 1000ТГ на счет". Below the header is a navigation bar with categories: "Все 22", "Красота и здоровье 5", "Развлечение и еда 5", "Товары 6", "Обучение 6", and "Разное 3". The main content area features a coupon for "СКИДКА до 60% на наушники Monster Beats". It includes a countdown timer: "Воспользоваться купоном можно до 31 мая 2013 года". There are social sharing options: "Поделиться..." and icons for Facebook, Twitter, LinkedIn, and others. The main offer text reads: "Живи в ритме «BEATS»! СКИДКА до 60% на наушники Monster Beats." Below this is an image of a pair of black and red Monster Beats headphones. To the right of the image is a green "Купить" button. A summary box shows: "Стоимость: 800 тенге", "Скидка: 60%", "Купили: 56", and "До завершения осталось: 06 дней 10: 16: 21".

В чем суть акции на дисконт сайте www.kanoe.kz?

1. Чтобы привлечь клиентов, Вы предоставляете им подарок – возможность пробного посещения вашего заведения или приобретения Вашего товара.
2. Информацию об акциях увидят тысячи пользователей, живущих в Вашем городе, и у них появится уникальная возможность приобрести купон на скидку.
3. Распечатав купон, Ваши будущие посетители смогут воспользоваться им пробно в течении установленного Вами срока.

Почему это выгодно для Вас?

- Бесплатная реклама за 0 целых и 0 десятых тенге, и гарантия новых покупателей.
- Сотни новых клиентов, доступ к огромной базе активных покупателей
- Результаты видны в режиме он-лайн
- Индивидуальный и профессиональный подход.
- Для рекламы наших предложений мы используем огромные возможности лидирующих социальных сетей, таких как ВКонтакте, Facebook, Twitter, LiveJournal и другие возможности продвижения.

Таким образом, «Kanoe Marketing» создаст Вам систему эффективного интернет маркетинга, при котором все потенциальные клиенты смогут узнать о Вас в любом регионе, стране, континенте.

Kanoe.kz

Наполни жизнь удов

Повышение квалификации сотрудников, бизнес-тренинги

В современной экономике с большим объёмом информативности сотрудники компании являются самым главным активом. Практическое преимущество компетенции Ваших сотрудников позволяет занять доминирующее положение на рынке. Главная ценность компании – сотрудники. Повышая компетенцию менеджеров по продажам, Вы сможете увеличить свои продажи в несколько раз, что принесёт Вам больше прибыли. Инвестиции в своих сотрудников – это самые выгодные инвестиции с моментальной отдачей. Компания «Kano Marketing» совместно с международными тренерами рада предложить Вам Пакет «Повышение квалификации сотрудников компании»

На сегодняшний день в данный пакет включены следующие виды тренингов:



1. Тренинг эффективных продаж товаров и услуг

Стоимость – 150 000 тг. до 13 сотрудников. Индивидуально на 1-го сотрудника – 15 000 тг.

Продолжительность тренинга 2 дня, с 10.00 до 18.00

Тренинг эффективного взаимодействия с клиентом при непосредственной продаже товаров и услуг – это обучающая программа, направленная на развитие у профессионалов умений и навыков эффективного взаимодействия с Клиентом (Покупателем) при ведении телефонных переговоров, а также при непосредственной продаже услуг.



1. Тренинг эффективных продаж товаров и услуг

Какие темы будут рассмотрены

Философия продаж:

Продажи как процесс взаимодействия. Принцип «помогать покупать, а не продавать».

«Я - продавец»- отношение к себе, профессии, компании, товару. Подготовка - основа успеха. Что помогает продавать: правило трех «З»(знание продукта, знание товара конкурента, знание цен) С чего начинать рабочий день. Планирование.

Установление контакта:

Анализ личных стратегий продавца при установлении контакта. Первый контакт- формирование положительного впечатления. Личное пространство покупателя - выбор дистанции для беседы. Форма приветствия (отработка стандарта) Подстройка к клиенту - обращение, физический контакт

Выявление потребности:

Тренировка навыков постановки вопросов с оказанием эмоциональной поддержки покупателю. Принципы тренировки вербального и невербального присоединения к речи, поведению и эмоциональному состоянию.

Презентация товара:

Особенности восприятия информации людьми (аудиалы, визуалы, кинестетики). Использование особенностей восприятия в презентации. Использование эффективной фразеологии. Техники и приемы презентации

Работа с возражениями:

Причины возражений. Истинные и ложные возражения. Алгоритм работы с возражениями. Типичные возражения- правила снятия, схема ответов. Предвосхищение возражений, позитивная готовность.

Завершение сделки:

Сигналы клиента о готовности купить. Отработка приёмов завершения сделки. Как вернуть потерянного клиента?



1. Тренинг эффективных продаж товаров и услуг

Что может получить от участия в программе тренинга продавец:

- узнает основные составляющие успеха продавцов при активных продажах
- научится преодолевать барьеры при выходе на ЛПР (лицо принимающее решение)
- сможет оценивать расстановку сил и особенности принятия решения в компании
- научится собирать информацию и использовать ее при формулировке коммерческого предложения
- научится работать с клиентами, которые уже работают с другим поставщиком

Ведущая тренинга – Цароева Лейла Израиловна – психолог, коуч, бизнес-тренер, студент международной школы института психотерапии, консультирования и ведения групп. г. Санкт-Петербург. Опыт работы в международных компаниях в качестве бизнес-тренера.



2. Тренинг «Искусство Сервиса»

Стоимость – 200 000 тг. до 13 сотрудников. Индивидуально на 1-го сотрудника – 20 000 тг.

Продолжительность тренинга 2 дня, с 10.00 до 18.00

Тренинг для корпоративных клиентов проводится на базе предприятия.

Даже в очень хороших кафе и ресторанах, небольших магазинах и супермаркетах, где красивый интерьер, широкий ассортимент, прекрасная кухня, непрофессионализм персонала может надолго отбить охоту здесь бывать. Тем более - рекомендовать это место своим знакомым.

Программа тренинга «Искусство сервиса», поможет - отработать навыки сервиса и обслуживания у официантов и продавцов, использовать психологические приемы в общении с Клиентом, отработать базовые основы навыков продаж, применимых в процессе обслуживания Клиентов и Гостей



2. Тренинг «Искусство Сервиса»

Содержание программы:

1. Сервис и его составляющие:

- ✓ 4 компонента исключительного сервиса
- ✓ Зоны удовлетворенности Клиента.

2. Коммуникативные техники. Первое впечатление. Установление контакта.

3. Типология Клиентов.

4. Выяснение потребностей и мотивов гостей.

- ✓ Понятие потребности и мотива;
- ✓ Классификация вопросов;
- ✓ Техники активного слушания.

5. Навыки презентации.

6. Работа с возражениями.

7. Работа с жалобами.

8. Навыки уверенности в себе:

- ✓ Понятие «уверенность в себе»;
- ✓ Отработка навыков уверенного поведения.



2. Тренинг «Искусство Сервиса»

Ожидаемые результаты:

Понимание понятия сервис и его составляющих

Формирование навыков использования эффективных коммуникационных технологий.

Овладение участниками навыками установления и поддержания позитивного контакта.

Приобретение знания о типах Клиентов и способах общения с помощью вербальных и невербальных составляющих

Овладение навыками выяснения потребностей Клиента и умения поддержать диалог.

Овладение навыками проведения презентаций

Освоение приемов и приобретение навыков работы с любыми возражениям.

Освоение методики работы с жалобами, в ходе общения контролируя эмоциональный фон беседы, сохраняя спокойствие и доброжелательность.

Снятие страха общения с Гостями и Клиентами.

Форма проведения:

Минилекции, интенсивная групповая работа, деловые и ролевые игры, анализ рабочих ситуаций и «трудных случаев».

По окончании обучения все участники получают сертификаты

Ведущая тренинга – Цароева Лейла Израиловна – психолог, коуч, бизнес-тренер, студент международной школы института психотерапии, консультирования и ведения групп. г. Санкт-Петербург. Опыт работы в международных компаниях в качестве бизнес-тренера.

3. Тренинг Командообразования

Стоимость – 150 000 тг. до 13 сотрудников. Индивидуально на 1-го сотрудника – 15 000 тг.

Продолжительность тренинга 2 дня, с 10.00 до 18.00

Тренинг для корпоративных клиентов проводятся на базе предприятия.

Тренинг «Командообразование» - это обучающая программа, направленная на формирование и отработку навыков эффективного внутрикомандного взаимодействия.

Ключевой идеей процесса командообразования является идея сотрудничества, т.е. создание атмосферы доверия и принятия индивидуальности другого. Поэтому упражнения и игры, формирующие взаимоотношения сотрудничества между членами команды, направлены на осознание того, что:

Все люди (и Сотрудники, и Клиенты) – разные, каждый обладает своими способностями, возможностями, «ахиллесовыми пятнами» и ресурсами.

Необходимо внимание к себе и внимание к другому; понимание ценности заботы Друг о Друге. Человек многогранен: если ты уже знаешь о его недостатках, можно потрудиться найти его достоинства.

Программа тренинга включает в себя отработку четырех основных тем, имеющих отношение к командообразованию: «Общие принципы командной работы»; Эффективное общение в команде; обратная связь; «Роли в нашей команде» и «Решение проблем и принятие решений в команде».

Тренинг рассчитан на два восьмичасовых дня работы, интенсивной практики.



3. Тренинг Командообразования

Что можно получить от участия в программе?

- ✓Сможете продемонстрировать преимущества командной работы;
- ✓Усовершенствовать общение в команде;
- ✓Освоить навыки обратной связи;
- ✓Терпимость друг другу;
- ✓Умение критиковать конструктивно;
- ✓Умение договариваться (в сложных, конфликтных ситуациях, при решении проблем);
- ✓Усовершенствовать процессы принятия решений в команде;
- ✓Научитесь видеть человека в командной роли, развить среди членов команды уважение к роли каждого, улучшить способность принимать ограничения и использовать сильные стороны каждого участника;
- ✓Получить удовольствие от совместной игры.

Эта программа адресована всем людям, которые хотят научиться работать в команде.

Методы работы: Многие упражнения и игры снимаются на видео для их повторного просмотра, обсуждения и анализа. Таким образом, каждый участник группы имеет возможность увидеть себя со стороны и получить от группы "обратную связь" и выполнять каждое следующее задание успешнее.

Ведущая тренинга – Цароева Лейла Израиловна – психолог, коуч, бизнес-тренер, студент международной школы института психотерапии, консультирования и ведения групп. г. Санкт-Петербург. Опыт работы в международных компаниях в качестве бизнес-тренера.



4. Тренинг «Управление людьми. Ситуационное лидерство»

Стоимость – 250 000 тг. до 13 сотрудников. Индивидуально на 1-го сотрудника – 25 000 тг.

Продолжительность тренинга 2 дня, с 10.00 до 18.00

Менеджеру важно уметь оптимальным образом распоряжаться знаниями и умениями своих сотрудников и организовать их в мотивированную, ориентированную на достижение команду. На этом двухдневном тренинге, узнавая себя и совершенствуя свои навыки межличностного взаимодействия, Вы научитесь искусству управления другими людьми.

Управление людьми – слишком тонкий и сложный механизм, и трудно говорить о каких-то жестких инструментах, поскольку эффективность управления и лидерства во многом зависит от людей, ситуации и прочих факторов. Поэтому **модель ситуационного лидерства К. Бланшара**, положенная в основу тренинга "Ситуационное лидерство" позволяет рассмотреть лидерство без отрыва от ситуации руководства. На данный момент *ситуационное лидерство* является одним из немногих методов, который доказал свою эффективность на самых разных предприятиях в разных странах мира, а поэтому он рассматривается как универсальная методика руководства. **Тренинг «Ситуационное лидерство»** является одним из самых популярных и известных бизнес-тренингов в мире.

Это программа адресована всем людям, которые руководят людьми. К нам могут прийти специалисты по работе с персоналом, линейные менеджеры, технические исполнители, руководители высшего и среднего звена и т.д. Каким бы видом деятельности вы ни занимались, если Вы хотите научиться управлять людьми.



4. Тренинг «Управление людьми. Ситуационное лидерство»

Что можно получить от участия в программе тренинга

- ✓ Глубинное понимание для того, чтобы руководить людьми.
- ✓ Личный интегрированный план действий по управлению людьми
- ✓ Познакомитесь с моделями ситуационного руководства и сформируете навык эффективного применения различных моделей в управленческой деятельности
- ✓ Познакомитесь с моделями лидерства
- ✓ Получите обратную связь о собственной лидерской гибкости и эффективности
- ✓ Познакомитесь с типологией личности и сформируете навык руководства с применением знаний типологии.

Какие темы будут рассмотрены

2. Понимание людей и работа с ними
3. От самоуправления к управлению другими людьми
4. Самомотивация и мотивация коллег
5. Построение и руководство командой
6. Управление организационными изменениями
7. Интеграция рассмотренных тем и построение на их основе личного плана действий



4. Тренинг «Управление людьми. Ситуационное лидерство»

Методология

В качестве модели для понимания личностных различий на тренинге будет использована модель ситуационного лидерства К.Бланшара. Вкратце суть этой модели: для эффективного управления руководитель должен выбирать стиль взаимодействия с сотрудником в зависимости от уровня способности сотрудника к выполнению задачи и его мотивации. Под способностью понимается совокупность знаний, умений и опыта. Мотивация – желание сотрудника работать над задачей и внутренняя уверенность. Этот эффективный инструмент используется при рассмотрении всех тем курса и создает адекватный контекст для понимания человеческого поведения и способов влияния на него.

Ведущая тренинга – Цароева Лейла Израиловна – психолог, коуч, бизнес-тренер, студент международной школы института психотерапии, консультирования и ведения групп. г. Санкт-Петербург. Опыт работы в международных компаниях в качестве бизнес-тренера.





Kanoe Marketing

by Kanoe Group