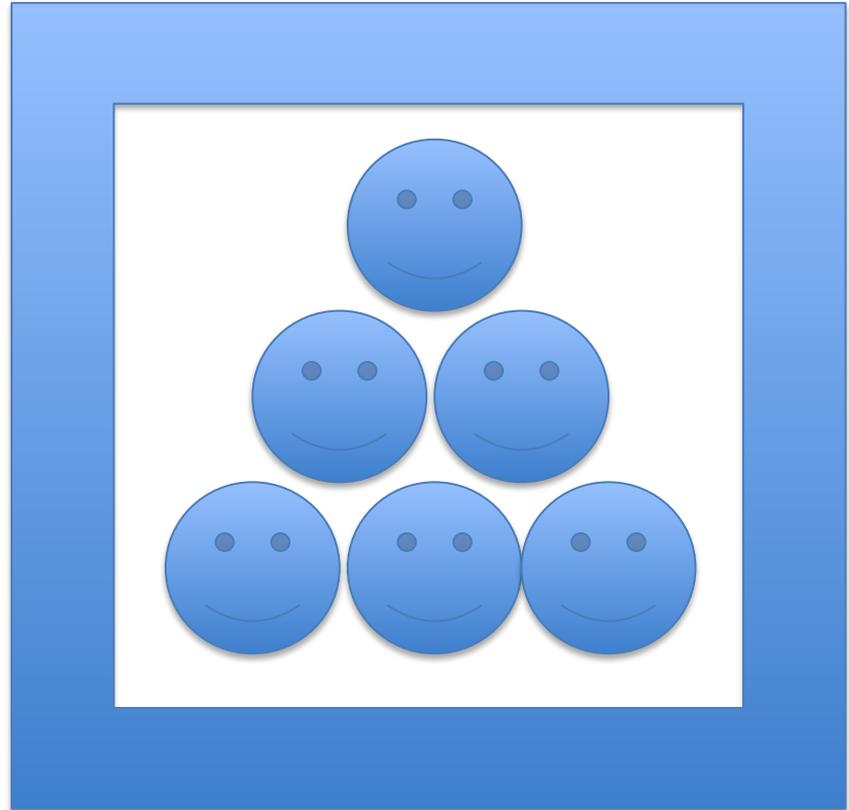


Ажиотажный маркетинг

B2b сектор

Что общего?



Юридические лица состоят из лиц
физических

Составляющие I

- Отличие от сервисов и товаров конкурентов
- Гибкое ценообразование
- Реальное конкурентное преимущество

Составляющие II

- Ограничение предложения
- Отраслевой стандарт
- Престижный статус

Кому будет полезно?

- Вы — стартап
- Максимизация прибыли
- Дзюдо-ситуация

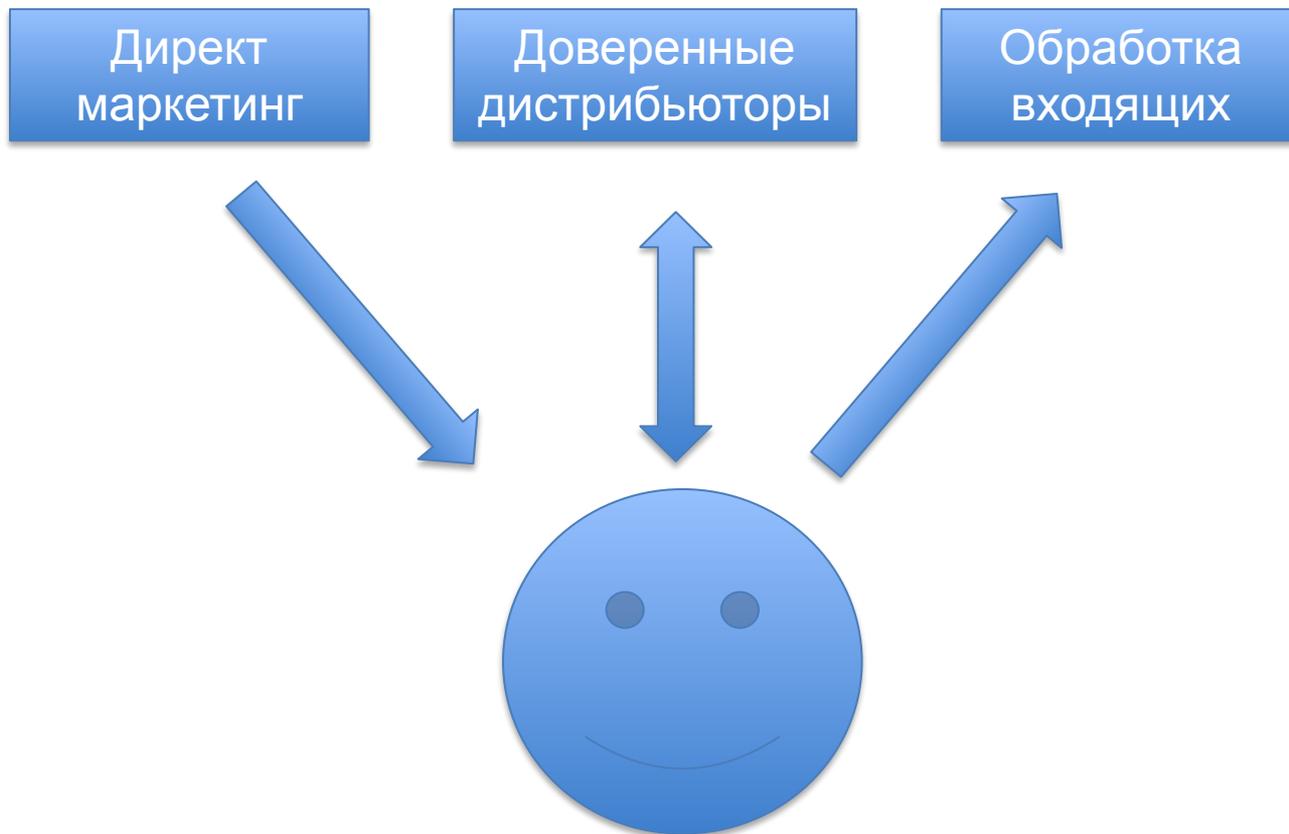
Кому будет не полезно?

- Низкий и средне-низкий ценовой сегмент
- b2b massmarket
- Бизнес с высокой степенью диверсификации

Инструменты

- Собственная дистрибуция
- Таргетированный PR
- Избирательная и многоуровневая работа с клиентами

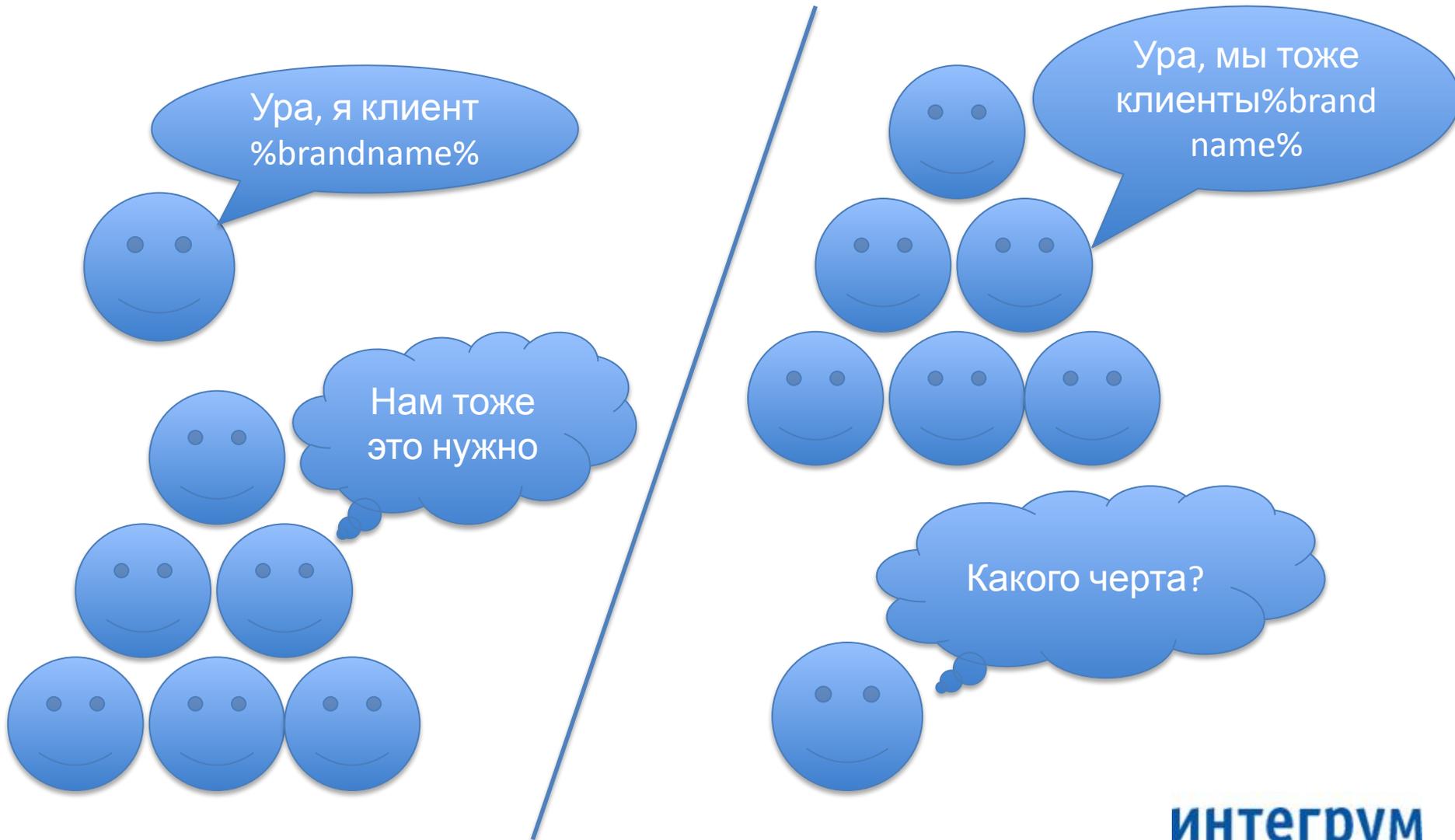
Продажи и дистрибуция



PR

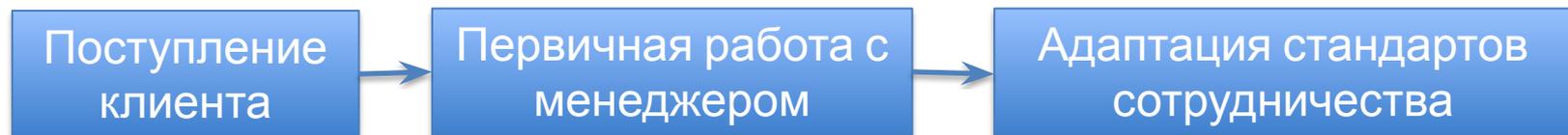


Работа с нарастающим клиентопотоком



Клиентское сообщество

- Персонализация работы с клиентом
- Обязательная дифференциация по уровням приоритета
- Дифференциация по типам компаний



Спасибо

chesnokov@integrum.ru

(916) 842-0035

интегрум