

# КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТА?

ТАКТИЧЕСКИЕ  
СРЕДСТВА  
МАРКЕТИНГА

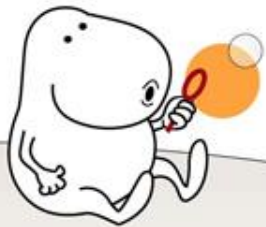


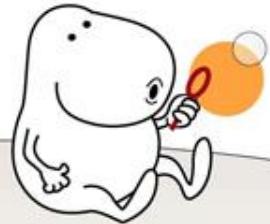
**adconsult**  
региональный  
консалтинг

## ЗАЧЕМ?

Цель семинара — передать участникам **точное и полное понимание** современных маркетинговых стратегий и тактик, обучить их качественному планированию и проведению коммуникации со своими клиентами, которая **увеличит сбыт** и построит **долгосрочные лояльные** партнерские отношения с клиентами.

Задача семинара — не только **снабдить участников знаниями** о современных способах построения коммуникаций с клиентами, но и **вооружить их конкретными инструментами**, методами и технологиями такой работы.





**adconsult**  
региональный  
консалтинг

# ТРИ ГЛАВНЫХ ВОПРОСА СЕМИНАРА

## КОМУ СКАЗАТЬ?

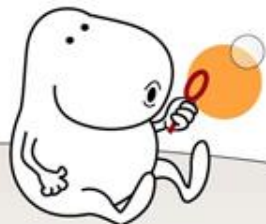
Как определить свою целевую аудиторию и где ее найти и заинтересовать?

## ЧТО СКАЗАТЬ?

Как составить выгодное и привлекательное сообщение для клиентов так, чтобы оно было услышано ими?

## КАК СКАЗАТЬ?

Какими способами донести сообщение о своих товарах или услугах до клиентов — максимально эффективно и с минимальными издержками?





adconsult  
региональный  
консалтинг

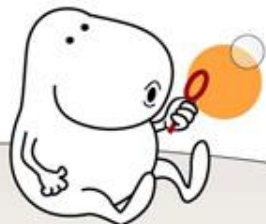
# АУДИТОРИЯ СЕМИНАРА

*Семинар адресован брэнд-менеджерам, маркетологам, руководителям отделов продаж, владельцам и топ-менеджерам бизнеса.*

**Владельцам и топ-менеджерам** участие в семинаре поможет уточнить и усовершенствовать маркетинговую стратегию развития компании, увидеть перспективы новых рынков, сформировать детальную концепцию по работе со своими клиентами.

**Маркетологи и брэнд-менеджеры** получат конкретные инструменты продвижения товаров и услуг своей компании, освоят новые методы позиционирования и технологии составления коммерческого предложения.

Для **руководителей отделов продаж и клиент-менеджеров** семинар даст более точный портрет клиентов, их мотивов, потребностей и интересов, которые могут быть использованы в разработке и реализации стратегии продаж компании.

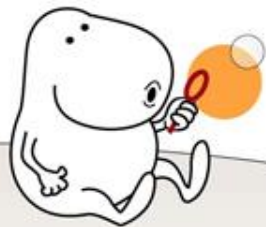


# БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

*Александр  
Белгороков*



*Роман  
Пивоваров*





**adconsult**  
региональный  
консалтинг



# ТЕМЫ СЕМИНАРА

## Продажи в современном мире

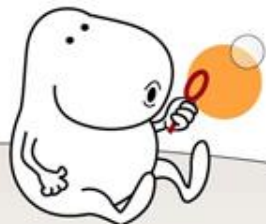
1. Стимулирование сбыта в условиях возрастающей конкуренции
2. Эмоциональная прибавочная стоимость
3. Продажа как оправдание ожиданий
4. Продажи с помощью силы бренда

## Кто такой покупатель?

1. Мотивы клиентов
2. Диктатура потребителя
3. Сегментация клиентов
4. Психология «взаимоотношений» покупателя и товара
5. Завоевание доверие покупателей

## Как искать клиентов?

1. Позиционирование
2. Выуживание «на приманку»
3. «Месторождения» клиентов и их разработка



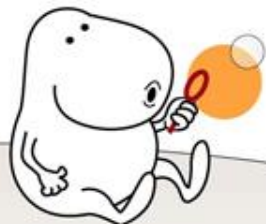
# ТЕМЫ СЕМИНАРА

## Коммуникация с клиентом

1. Составление уникального торгового предложения на языке потребителя
2. Интегрированные маркетинговые коммуникации
3. Стратегия, тактика и приемы делового общения
4. Барьеры, риски и сопротивления в построении отношений с клиентом

## Успешная рекламная кампания

1. Анализ потребностей, желаний и мотивов целевой аудитории
2. Алгоритмы выбора рекламоносителя
3. Как отстаивать свои интересы в переговорах с рекламистами?
4. Медиапланирование
5. Что такое креатив, зачем и когда он нужен?
6. Отчетность и анализ проведения кампании





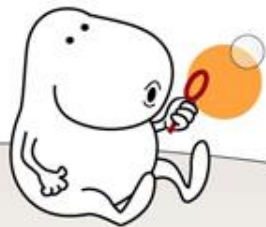
**adconsult**  
региональный  
консалтинг

## ЧТО ДАЕТ СЕМИНАР?

После семинара участники **смогут выстраивать** эффективные коммуникации со своими клиентами, планировать рекламную кампанию, оценивать результаты своей маркетинговой политики, вовремя ее корректировать и совершенствовать.

Участники **получат знания** о сегментации и поиске клиентов, позиционировании товаров и услуг, составлении уникального торгового предложения, инструментах коммуникации с клиентами и основах медиапланирования.

Наряду со знаниями, участники семинара также **получат практический опыт** «на кончиках пальцев» по выстраиванию выгодных и прибыльных отношений с клиентами.



## ЧТО ДАЕТ СЕМИНАР?

Основным итогом семинара станет **умение участника** отвечать на три главных вопроса маркетинговой коммуникации:

- «Кому говорить?» (Кто мои клиенты и как их найти?)
- «Что говорить?» (Какое сделать им предложение?)
- «Как говорить?» (Как донести это предложение до клиента?)

Полученные участником на семинаре знания, умения и навыки ложатся в основу формирования **индивидуального профессионального стиля** каждого специалиста.



# СЕМИНАРЫ В 2005-2006



**adconsult**  
региональный  
консалтинг

## СЕМИНАРЫ В 2005-2006

Петропавловск-Камчатский, май 2005

Владивосток, июнь 2005

Благовещенск, июнь 2005

Казань, июль 2005

Белгород, сентябрь 2005

Москва, сентябрь 2005

Сыктывкар, октябрь 2005

Йошкар-Ола, ноябрь 2005

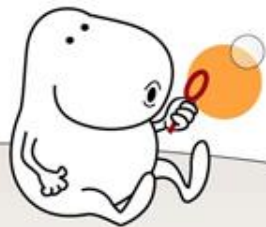
Киров, декабрь 2005

Владивосток, январь 2005

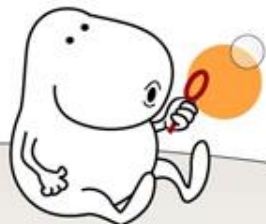
Владивосток, январь 2005

Владивосток, февраль 2005

Москва, февраль 2005



## СЕМИНАРЫ В 2005-2006



**adconsult**  
региональный  
консалтинг



# БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ



## АЛЕКСАНДР БЕЛГОРОКОВ

Директор региональных медиапроектов,  
Коммуникативное агентство «AdPoint» (Москва).

Профессиональный рекламист и маркетолог,  
директор АНО «Открытые регионы»,  
сопредседатель Ассоциации Телерадиокомпаний  
Юга России.

В числе клиентов — бренды и компании American Express, HITACHI, Bosch-Siemens, Zyxel, Minivex, OZON, Puma, Caparol, Thyssen Polymer, MacCoffee, Campina, авиакомпания «Сибирь», ЗИЛ, Спортмастер, Русский Фейрверк и многие другие. Эксперт АНО «Интерньюс» и Рекламной Федерации Регионов (РФР).

Более пятнадцати лет опыта работы в рекламе, маркетинге и коммуникациях. Более трех лет успешной работы бизнес-тренером, проводил тренинги и семинары в Москве, Екатеринбурге, Петрозаводске, Владивостоке, Ростове, Воронеже, Красноярске, Самаре, Белгороде, Владикавказе, Пятигорске, Петропавловске-Камчатском, Кирове, Сыктывкаре, Новосибирске и Нижнем Новгороде.



# БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ



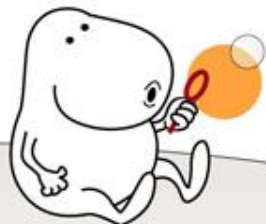
## РОМАН ПИВОВАРОВ

Ведущий тренингов, Учебный центр «Финансовый дом» (Москва).

Профессиональный психолог, консультант, ведущий бизнес-тренингов, семинаров и психологических групп

Вел тренинги и семинары по следующим направлениям: реклама, маркетинг и позиционирование, лидерство, менеджмент организации и управление людьми; проектное мышление и работа в социальной сфере; преодоление возражений, коммуникативные технологии и ведение переговоров; конфликтология и работа в кризисных ситуациях; совместная работа и командообразование, корпоративные ценности и коллективная идентичность. Преподаватель тренингов.

Более пяти лет успешной работы тренером, проводил бизнес-тренинги и семинары в Москве, Красноярске, Владивостоке, Зеленогорске, Перми, Благовещенске, Белгороде, Сыктывкаре, Самаре, Кирове, Йошкар-Оле, Казани, Твери, Петропавловске-Камчатском и Душанбе.



## ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Максимально развернуто в минимальные сроки.  
Очень понравилось — интересно, с юмором, доступно  
для восприятия. Хочется еще!

*Анна Костылева, директор салона «Колорит»*

Отличные тренинг и тренеры, появился новый push в  
мыслях, завтра он появится и в работе.

*Ася Старицина*

Все было профессионально, необычно и легко!

*Василий Горбачев, заместитель генерального  
директора «Автобизнесклуба»*

Тренинг очень позитивен, ведущие вызывают хорошие  
эмоции. Спасибо за умение дать понять каждому, что  
он личность.

*Елена Серова, АКБ «Балтийский банк развития»*



## ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Большое спасибо за проведенный тренинг. Это самый лучший тренинг, на котором я присутствовала.

Обязательно буду участвовать в ваших тренингах в дальнейшем. Надеюсь, вернувшись к своей работе, я начну по-новому мыслить и строить отношения с клиентами. Толчок к этому был дан на тренинге.

*Елена Ещенко, «Профипринт»*

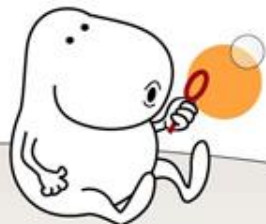
Удачная форма — два тренера. Не устаешь, переключаясь, они здорово дополняют друг друга

*Участник тренинга*

Очень интересно, был ужасно рад, много новых идей, спасибо за консультации в перерывах.

Возвращайтесь!

*Михаил Чикуров, ООО «Мяснофф»*



**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ**



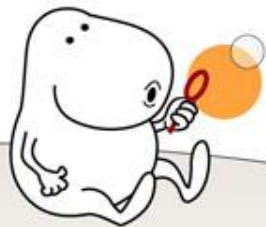
**[www.adconsult.ru](http://www.adconsult.ru)**

[belgorokov@adconsult.ru](mailto:belgorokov@adconsult.ru)

[pivovarov@adconsult.ru](mailto:pivovarov@adconsult.ru)

+7 926 224 03 50 (Саша)

+7 901 711 23 65 (Рома)



**adconsult**  
региональный  
консалтинг