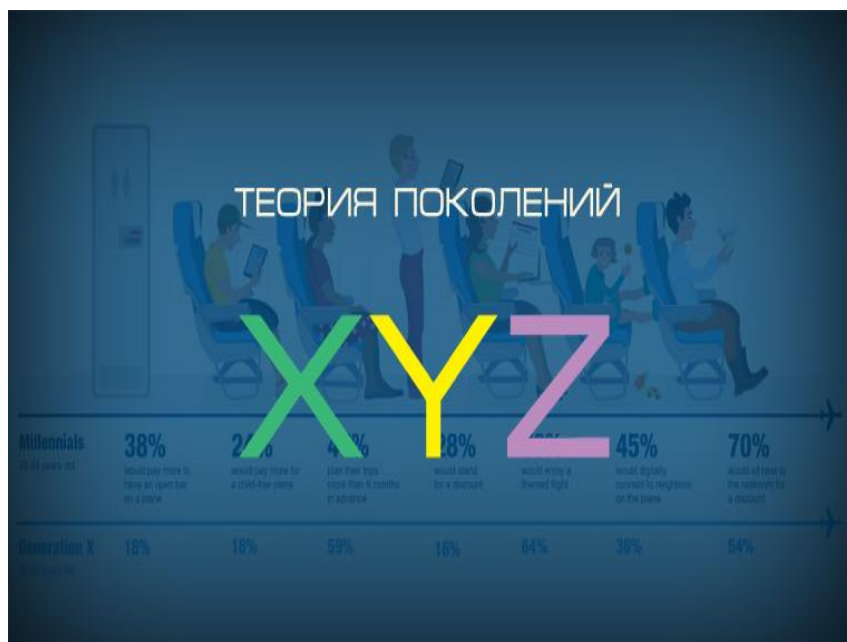


«Теория поколений: как работать с клиентами разных возрастов»



Спикер: Пфетцер Алена
Бизнес-тренер, коуч ICF

Теорию поколений в России адаптируют примерно следующим образом:

Поколение беби-бумеров — 1943 — 1963;

Поколение X — 1963 — 1984;

Поколение Y — 1983 — 2000;

Поколение Z — с начала 2000-х годов;

Как покупают беби - бумеры

Магазин — это место покупки. Визит в магазин — это необходимость. Цель процесса покупки — сам продукт. Если он им нужен, для бумеров нет преград. Они будут его искать, добиваться, даже если продукт находится в магазине на другом конце города.



Особенности Y

- Поколение Y – самодостаточно
- Поколение Y хочет все и сразу
- Поколение Y доступно через различные каналы и устройства
- Поколение Y не любители обращений к продавцам
- Поколение Y ценит отношения и рекомендации.
- Поколение Y не имеет страха поменять компанию.

**Подбирайте индивидуальный подход к
вашим покупателям**

