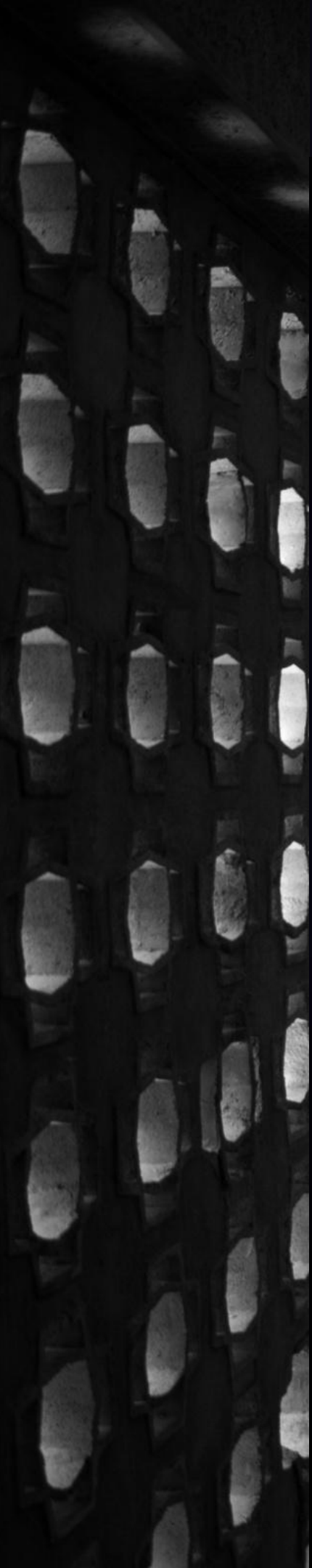




@eduard_ov

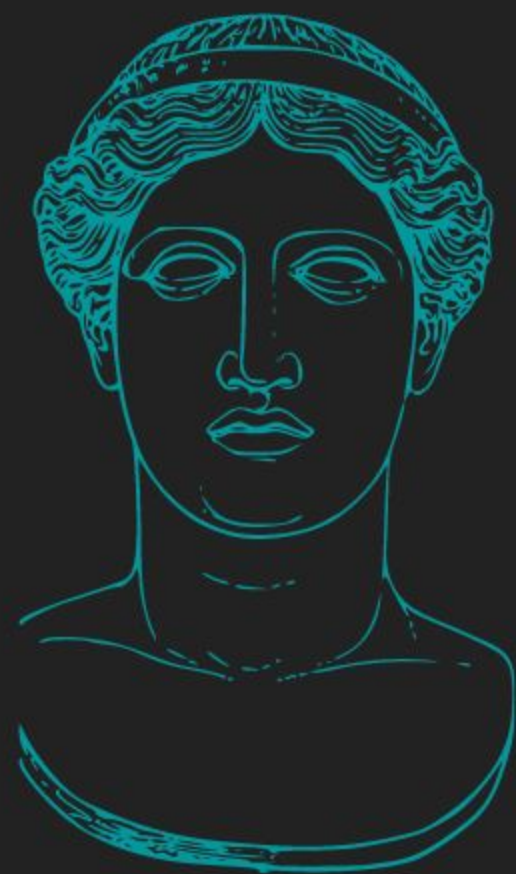
Мария Жумаева

МАРКЕТИНГ



@PILOT_LIVE

@PILOT_EDUCATION



Драйвер

Сотрудник компании, который «драйвит» —
ведет процесс или программу.

Маркетинг

Приобретение и удержание клиентов.





Лид

Наводка на потенциального клиента.

Маркетеры

Практики маркетинга, менеджеры по маркетингу,
директора по маркетингу, бренд-менеджеры,
руководители отделов маркетинга.





Фоллоап

Работа, которая ведется после того, как что-то было придумано.



Законы маркетинга:

12 смертных грехов

Закон 1.
Быстрый побеждает сильного



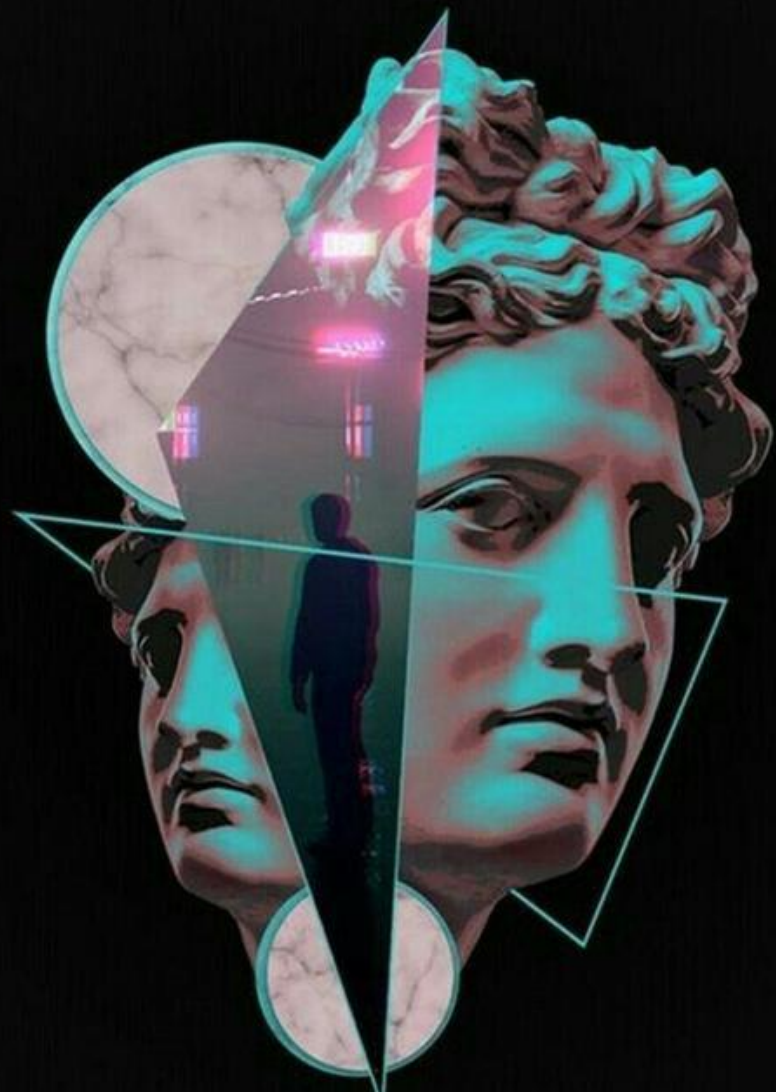
Мало иметь деньги или резерв ресурсов. Нужно уметь быстро адаптироваться под ситуацию, под тенденцию, под рынок, под конкурентов и тысячу других факторов.

Закон 2.
Тренды не постоянны



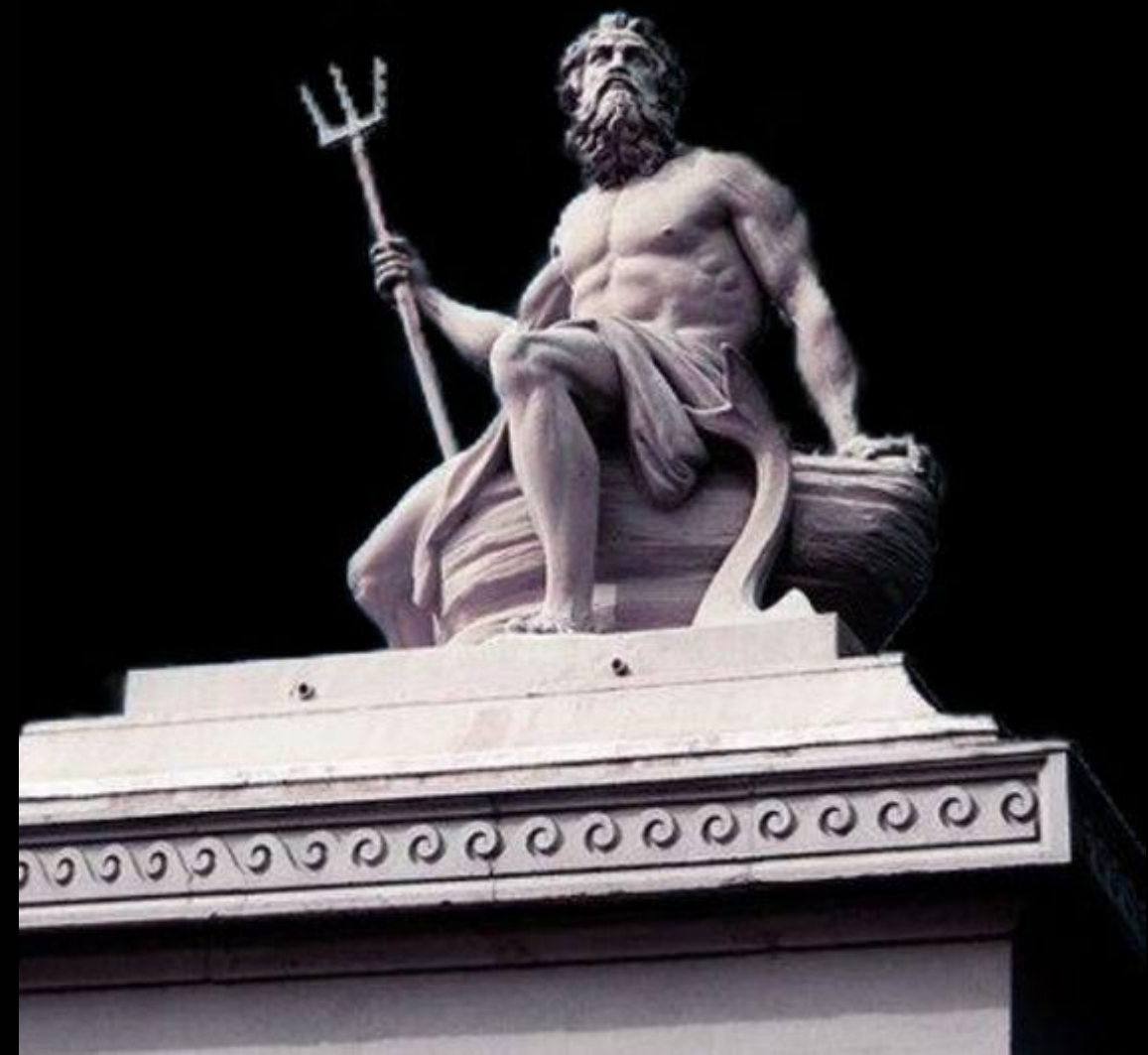
Огромная ошибка строить
большие планы на трендах.

Закон 3. Сжатие



Некоторые клиенты принимают решение заказать продукт у компаний, которые специализируются на одной услуге.

Закон 4.
Первый всегда лучший



Никто не помнит вторых.

Закон 5.
Эмоции над логикой



Мы почти всё делаем ради эмоций.

Закон 6.
Побеждает восприятие



Борьба идёт не за реальное
качество, за восприятие этого
качества.

Закон 7.
Клиент принимает решение
на каждом этапе



Важно проработать все Ваши точки
контакта с клиентом и до сделки,
и после сделки.

Закон 8.
“Деньги” решают



Чтобы расти быстро, нужно
вкладывать ресурсы.

Закон 9.
Хорошее предложение пугает



Парадоксально, но чем более сильное у Вас предложение, тем хуже оно работает.

Закон 10. Выгорание



Любое предложение, любая акция,
любой инструмент
имеет свой срок жизни.

Закон 11.
Достоверность



Полную достоверность можно увидеть только минимум через цикл сделки и тестирования его при разных условиях.

Закон 12. Нет правды



В маркетинге правды нет,
есть ТОЛЬКО гипотезы.