

# Задание 1

- Представьте, что у вас есть бизнес, продукт или услуга- любые.
- Необходимо сформировать эффективный поток клиентов из социальной сети – на ваш выбор. Анализируемый сегмент- семьи с детьми от 2-14 лет.
- Сформулируйте примерные этапы рекламной стратегии компании.
- Выбираем социальную сеть. Определяемся с анализируемым сегментом. Формулируем этапы рекламной стратегии.



## Задание 2. Кейс

- Вы- владелец своего бизнеса, зарабатываете миллионы. Однажды вы узнаете, что:
  - - один из ваших филиалов снизил продажи через социальные сети и это ведет потерям прибыли.
  - - прилетают родственники, и с ними необходимо встретиться.
  - - зарубежные инвесторы дали согласие на финансирование вашего бизнеса и вы должны встретиться и подписать договор.
- Необходимо все это сделать сегодня.
  - У вас есть два помощника. Ольга Ивановна – хороший работник, исполнительная, но она плохо выполняет два дела сразу. Дмитрий Сергеевич – исполнительный работник, но часто срывает сроки.
- Задание.
  - Как вы распределите задачи, что делегируете, как будет организован контроль исполнения?
  - После прочтения кейса, определяемся с задачами, которые руководитель может делегировать. Формулируем организационные этапы.

## **Задание**

### **3.**

### **Кейс**

Продавец Ольга Ивановна работает в магазине пару лет. Она дружелюбно общается коллективом, ответственно выполняет все служебные обязанности, заинтересована в продолжении работы в магазине. Но Ольгу Ивановну мало интересует общение с потенциальными клиентами в торговом зале, она стремится свести его к минимуму. Ей нравится анализировать ассортимент, следить за расстановкой товаров в зале и т.п. Но руководству магазина не нравится, что Ольга Ивановна мало общается с клиентами.

- Задание: какой на ваш взгляд может быть мотивационная беседа с продавцом Ольгой Ивановной для роста ее инициативы в общении с клиентами.

После прочтения кейса, формулируем этапы беседы с продавцом