

Г СЕМИНАР

Г 19 сентября
2010 г. Одесса

Гуру российского маркетинга одессит
Игорь Манн

Прибавить оборотов

Весной 2010 года один из моих клиентов (я консультировал его по повышению эффективности работы его службы маркетинга) задал мне – как мне показалось на первый взгляд довольно простой – вопрос: «Как нам увеличить оборот компании в три раза?» (да, я не ошибся, именно в три раза).

Остановитесь на минутку.

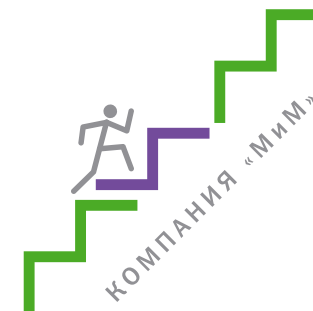
Подумайте: знаете ли вы
как увеличить оборот вашей компании в три раза?

Хорошо, пусть в два. Ладно, хотя бы на 20%?

Подумайте.

И тут я обнаружил, что я не знаю как ответить на этот вопрос!

Я взял время на размышление, а через пару дней вместе с клиентом мы, используя алгоритм, приведенный ниже, искали возможности для роста.



БИЗНЕС-МАСТЕР КЛУБ

ул. Коблевская 41, оф. 28, г. Одесса,

тел./факс: +38 (048) 777-777-1,

тел. МТС: +38 (050) 928-47-17,

тел. КС: +38 (067) 865-05-65,

e-mail: office@mim.od.ua

www.mim.od.ua

ПРИГЛАШАЮТСЯ:

ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА

КОММЕРЧЕСКИЕ ДИРЕКТОРА

ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

ДИРЕКТОРА И МЕНЕДЖЕРЫ

ПО PR И МАРКЕТИНГУ

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1
МТС +38 (050) 928-47-17
КС +38 (067) 865-05-65

СУТЬ:

Итак, чтобы увеличить оборот, вы можете:

- 1. лучше работать с клиентами**
 - 2. выжать больше из комплекса маркетинга**
- Все (правда, все).**

ДЕТАЛИ:

Клиенты

Вам нужно как можно больше привлекать правильных клиентов. Вам нужно уметь удерживать правильных клиентов. Вам нужно уметь возвращать правильных клиентов, когда они от вас уйдут к вашим конкурентам. Вы должны уметь продавать больше каждому вашему клиенту.

Комплекс маркетинга

Позиционирование

У вас должно быть правильное позиционирование компании, решений и продавцов.

Персонал

У вас должен быть обученный, организованный, оснащенный и мотивированный персонал коммерческой и маркетинговой служб.

В вашей компании каждый должен стать «коммерсантом».

Продукты

Вы можете расширить ассортимент решений, предлагаемых клиентам. Вы должны стараться удерживать ваши решения в фазе насыщения жизненного цикла продукции (создавать решения-бестселлеры). Вы должны увеличить частоту потребления вашего решения (услуги, продукта).

Вы должны научиться ярко и мощно запускать новинки (делая решения-блокбастеры). Вы можете пытаться находить «голубые океаны», рынки, где у вас не будет конкурентов.

Цена

Вы должны научиться создавать ценность, чтобы продавать доро-

го. Вы можете поднять цены (да, это можно делать).

Вы должны научиться сопротивляться просьбам о скидках и уметь давать их так, чтобы «это было красиво».

Каналы продаж

Вы должны «выжать» - по максимуму - из каждого вашего канала продаж. Вы можете увеличить время обслуживания ваших клиентов. Вы можете открыть для себя новые территории продаж, сегменты, каналы и партнеров.

Продвижение

Вы должны проводить больше стимулирующих акций для ваших продавцов, партнеров и клиентов. Вы должны позаботиться о том, чтобы ваша реклама продавала. Вы должны использовать самые «продающие» каналы коммуникаций.



О всех этих направлениях, а главное, тактических приемах и пойдет речь.

Напишите здесь ваш оборот: _____
Прикиньте, на сколько процентов вы сможете увеличить его после мастер-класса: _____
(я согласен и на один).
Сколько это в деньгах: _____

Если этой суммы хватает, то приходите. Если нет... набирайте ее и приходите. Под лежащий камень вода не течет. Под руководителя компании, владельца, акционера, директора по развитию и маркетера, который «лежит» (не знает приемов, не учится, не получает мотивации к внедрению) деньги тоже не «потекут».

*Жду вас.
Не разочарую.
Игорь Манн*

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1
МТС +38 (050) 928-47-17
КС +38 (067) 865-05-65

ГРАФИК РАБОТЫ:

10:00 - 18:00

Стоимость билета (без НДС) 4100 грн/чел.
При оплате до 10 сентября - **3500 грн/чел.**

ИГОРЬ МАНН

- * Более 15 лет опыта работы в маркетинге на позициях директора по маркетингу в компаниях Avaya, Lucent Technologies, Alcatel, Arktel советник по маркетингу компании «МИАН-агентство недвижимости»
- * Издатель, издательство «Манн, Иванов и Фербер» и «Стокгольмская Школа Экономики»
- * Партнер консалтинговой компании «Маркетинг машина»
- * Автор бестселлеров «Маркетинг на 100%.», «Маркетинг на 100%. Ремикс», «Маркетинг. А теперь вопросы», «Без бюджета»
- * Соавтор бестселлеров «Маркетинговая машина» и «PR на 100%.»

ОТЗЫВЫ

Фазиль Аскеров,
владелец компании «Южная лига»
(Туркомплекс «Ялынка Закарпатья»)

Я посетил почти все мастер-классы Манна, которые компания «МиМ» проводила. И сколько их еще будет, на все буду ходить.

Потому что это человек с безграничным набором идей на будущее, которое еще не наступило. Это первое.

Второе – после всех мастер-классов Манна у меня появляется желание читать. Посетил, и сразу 20 – 30 книг до следующего семинара. Читать, читать, читать...

Третье – Игорь Манн хороший тренер: после его мастер-классов ты результативно работаешь. Он даёт вдохновение и инструменты, которые позволяют улучшить свой бизнес, изменить отношения с клиентом в лучшую сторону. Учиться у Манна всем советую. После первого мастер-класса у нас возвращаемость клиентов выросла примерно в 2,5 – 3 раза. После второго – мы сократили расходы на рекламу. При этом рекламы стало больше! Общие продажи в разных сегментах выросли от 40 до 60 %.

На первый мастер-класс я пришел один. На второй – нас пришло уже двое. На третий я привел своего зама, начальника отдела продаж, маркетолога, менеджеров по продажам.

Надо учиться не только самому. Надо учить персонал!

Ирина Стасюк,
главный редактор журнала «Развитие бизнеса, личности, успеха».
Пост-релиз на мастер-класс Игоря Манна «Без Бюджета»

Елена Николаева,
коммерческий директор журнала «Развитие бизнеса, личности, успеха»
Пост-релиз на мастер-класс Игоря Манна «Client Driven»

Наталья
Зам. начальника отдела,
страховая компания

На одном дыхании в лёгкой, непринуждённой, интересной форме прошла передача ЛИЧНОГО опыта высококлассного профессионала.

Игорь Манн дал хорошую возможность посмотреть другими глазами, под другим углом на организацию своей деятельности, оценить и пересмотреть свои возможности.

Хорошему восприятию информации способствовала отличная организация мероприятия: уютный, комфортный зал, внимательное, трепетное отношение организаторов к каждому участнику, видно было, что у компании «МиМ» есть и хорошие друзья, и постоянные клиенты, и партнёры – в одном лице.

Сергей Петренко,
генеральным директор
ООО «Яндекс Украина»

Я сегодня целый день провел на мастер-классе Игоря Манна и, как уже написал в Твиттере, остался в полном восторге.

Восторг у меня, во-первых, от организации. Я примерно восемь лет регулярно бываю на различных мероприятиях. Такая организация – редкость.

Во-вторых, атмосфера общения – на мастер-классе было много руководителей и владельцев бизнеса, хороших маркетологов, люди были настроены на общение, обмен визитками, задавание вопросов – я бы с удовольствием приходил на такие мероприятия просто чтобы пообщаться и познакомиться.

В-третьих, конечно, сам Игорь великолепен. На самом семинаре я придумал несколько вещей, которые не приходили в голову даже после троекратного прочтения книги Игоря Манна.

Хотите вывод? **Если вы имеете хоть небольшое отношение к маркетингу и продажам и в пределах досягаемости от вас планируется семинар Манна, обязательно сходите.**