



BlagoeXcademy

ФОРМУЛА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ

БИЗНЕС МЕХАНИЗМИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

BlagoeXcademy

ФОРМУЛА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ

РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

BUSINESS COACH AND SALES TRAINER



БИЗНЕС МЕХАНИЗМИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

ТОВА ОБУЧЕНИЕ Е ПРЕДИМНО НАСОЧЕНО КЪМ предприемачи развиващи или искащи да развият бизнес предлагащ продукти и/или услуги към крайния потребител!

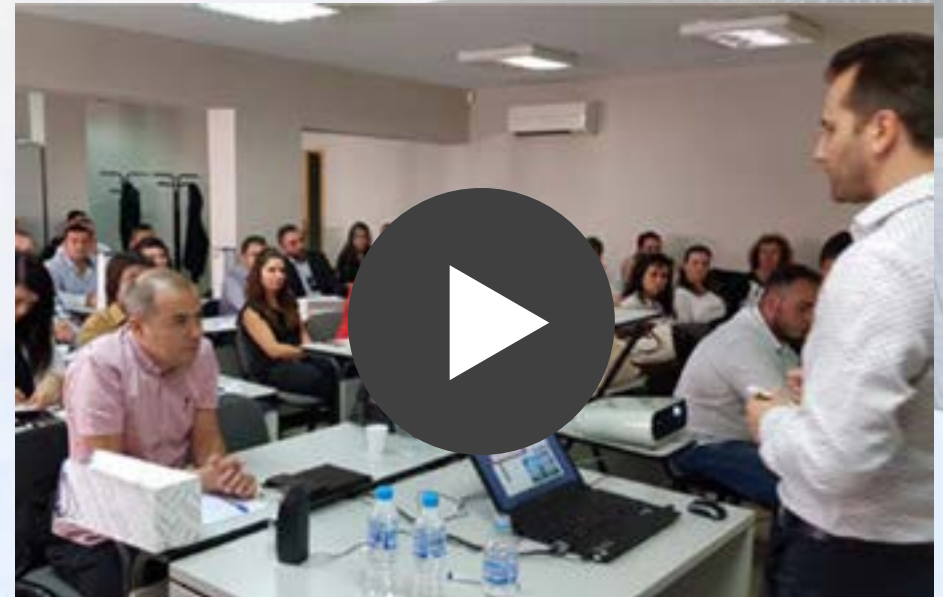
Обучение, в което ще бъдат по-сериозно засегнати темите, които са важна част от всеки бизнес план:

- ПОЗИЦИОНИРАНЕ
- ЦЕНООБРАЗУВАНЕ
- КАПАЦИТЕТ НА БИЗНЕСА,

Ще говорим за:

- БРАНД
- КОРПОРАТИВНА ИДЕНТИЧНОСТ

Така ще може да оставим правилния отпечатък в съзнанието на потребителя и той да има потребност от конкретно нашите продукти и услуги.



Ще ви бъдат представени различни стратегии и принципи в маркетинга, с помощта на които да развивате бизнеса без да навлизате в капана на ниската цена.

ЩЕ РАЗГЛЕДАМЕ ВАЖНАТА ТЕМА ЗА РАБОТА С БАЗА ДАННИ

и как да изучаваме нашия клиент, който може да бъде извор на нови клиенти. Работата с база данни, ще ви помогне значително и в задържането на настоящи клиенти.

В КРАЙНА СМЕТКА БИЗНЕСЪТ СЕ ИЗРАЗЯВА В ПРИВЛИЧАНЕ И ЗАДЪРЖАНЕ НА КЛИЕНТИ!

- Обучението, ще ви помогне да изковете силна и издържана **маркетинг стратегия**, с помощта на която да поемете **нова посока на развитие**.
- Ще можете да работите изключително ефективно с Вашата **фокус група**.
- **Нараставащите Ви клиенти** ще се превърнат в извор на нови.
- **Конкурентите**, ще се превърнат в източник на **идеи** за бизнес развитие.

БИЗНЕС МЕХАНИЗМИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

Е ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ, СЪЧЕТАВАЩО ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА, СЪЗДАДЕНО ПО НОУ-ХАУ НА РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

Радослав Благоев е изключително ефективен треньор по продажби, с голям практически опит.

През 2019 г. бе награден с приз „Бизнес консултант на годината“.

Автор на бестселъра „Хвани Жокера“ за стратегически продажби и убеждаваща комуникация (книгата получи приз, “Книга на годината” в категория бизнес за 2018 г.). Автор на книгата „Бизнес над червената линия“.

Научете повече за Радослав Благоев от официалните му канали в социалните медии



ЦЕНИ И ПАКЕТНИ ПРЕДОЖЕНИЯ

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 1 човек

180 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 2- ма

320 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 3- ма

450 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

ПРОГРАМА НА ОБУЧЕНИЕТО

9:30 ч. – РЕГИСТРАЦИЯ

10:00 ч. НАЧАЛО НА ПЪРВА ЧАСТ

- Сегментиране, фокус група и позициониране
- Ценообразуване и разиграване на сценарии с различна цена
- Практически задачи към участниците
- Създаваме ли сами ловци на оферти?
- Кога да правим намаления?

11:30 ч. – 11:45 ч. КАФЕ ПАУЗА – ВКЛЮЧЕНА В ЦЕНАТА

11:45 ч. – ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ПЪРВА ЧАСТ

- Бранд и корпоративна идентичност
- Стойност на бранда
- Етапи на развитието на връзката „потребител – бранд“

- Асоциации към бранда
- Предимства на бранда
- Как да отнемеме и добавяме стойност
- Бранг
- Видео демонстрации
- Ролева игра

13:00 ч. – 14:00 ч. – ВРЕМЕ ЗА ОБЯД

14:00 ч. – НАЧАЛО НА ВТОРА ЧАСТ СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

- Стратегически маркетинг
- Как да изграждаме USP
- Как да изграждаме стратегически партньорства
- Различни модели за намаления и отстъпки
- Програми за лоялност

БИЗНЕС МЕХАНИЗМИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

- Front End продукти за засмукване на клиенти и модели за загържане на клиенти
- Бонуси за емоционално обвързване

15:30 ч. – 15:45 ч. – КАФЕ ПАУЗА

15:45 ч. – ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ВТОРА ЧАСТ

- No Name продукти, защо, как и гали да ги използваме?
- Cross – Sale продажби
- История на бизнеса
- Работа с база данни и изучаване на потребителя
- Таен клиент и как да го ползваме
- Събуждане на клиенти и/или надграждане на продажбите

17:00 ч. – РАЗДАВАНЕ НА СЕРТИФИКАТИ

BlagoeXcademy
ФОРМУЛА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ

ПРЕДСТОЯЩИ ДАТИ И МЯСТО ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕТО

**ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ, КОЕТО СЕ ПРОВЕЖДА В
МАЛКИ ГРУПИ ДО 30 ЧОВЕКА.**

- Зала: София, бул. „княгиня Мария Луиза“ 92
- 1-ва група: 11/03/2020 г. (сряда)
- 2-ра група 14/03/2020 г. (събота)
- Лектор: Радослав Благоев

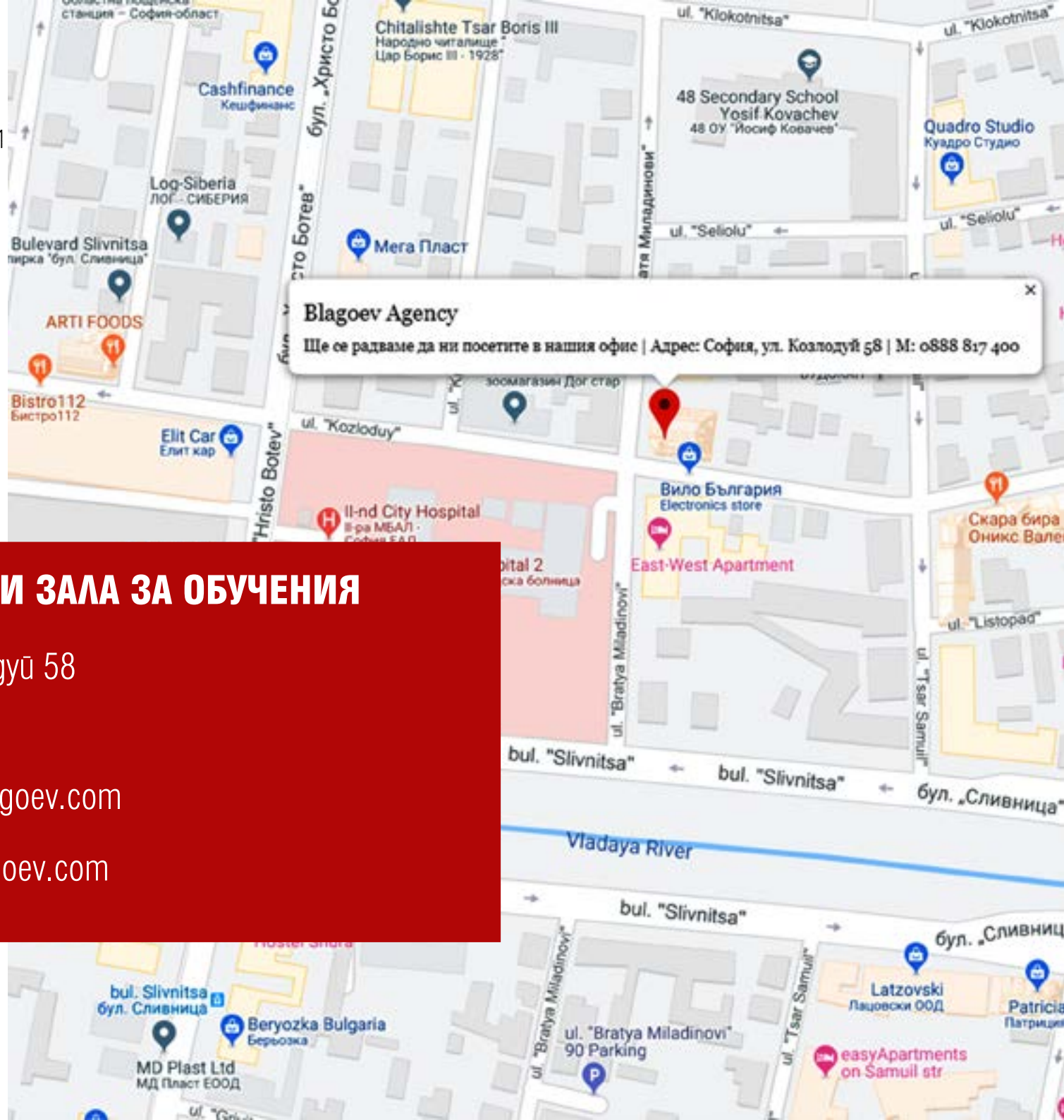
BlagoeXcademy

ФОРМУЛА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ



Blagoev Academy

ФОРМУЛА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ



ЦЕНТРАЛЕН ОФИС И ЗАЛА ЗА ОБУЧЕНИЯ



София, ул. Козлодуй 58



0888 817 400



info@radoslavblagoev.com



www.radoslavblagoev.com