

"Маркетинг магазина" - семинар-практикум



Улан-Удэ, Россия

Целевой группой программы являются директора и менеджеры магазинов, специалисты и менеджеры по маркетингу и рекламе, руководители розничной сети.

- О чем пойдет речь

- Как получить максимальную отдачу от каждого магазина сети?
- Каким образом при планировании работы с покупателями учитывать особенности местоположения магазина, анализировать покупательские потоки, изучать конкурентную обстановку в районе?
- Как использовать эту информацию для разработки локальных акций, позволяющих максимизировать оборот конкретной торговой точки?
- Отвечая на эти и другие вопросы, семинар поможет построить системную работу по привлечению и удержанию покупателей на уровне каждого магазина.

Является ли Ваш магазин представителем крупной сети или ведет свою работу в одиночку – в любом случае, эффективные инструменты локального маркетинга помогут Вам продавать больше!

Ключевые вопросы

1. Для чего директору магазина заниматься маркетингом
2. Зачем нужна сегментация покупателей
3. Какие способы существуют для сбора информации о покупателях
4. Как провести квалифицированный опрос покупателей своими силами
5. Что такое карта торговой территории магазина и как с ней работать
6. Как поддерживать и развивать покупательскую лояльность
7. Что такое маркетинговые зоны магазина и как организовать контроль над ними
8. Как можно управлять «сарафанным радио»
9. Как должен выглядеть маркетинговый план магазина

Детали

Время проведения семинара – 18-19 января 2012 г. с 10:00 до 18:00

Число участников учебной группы – от 8 до 24 человек

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: уместен

Хунхинова Любовь

+7 (3012) 46-09-47

**ул. Хоца Намсараева, 7а, офис
409/2**