

маркетинг: офлайн и онлайн
клиентоориентированность
продажи
Номер 1
ИННОВАЦИИ

Знать что делать
как делать

взять и Сделать



фильтры манна

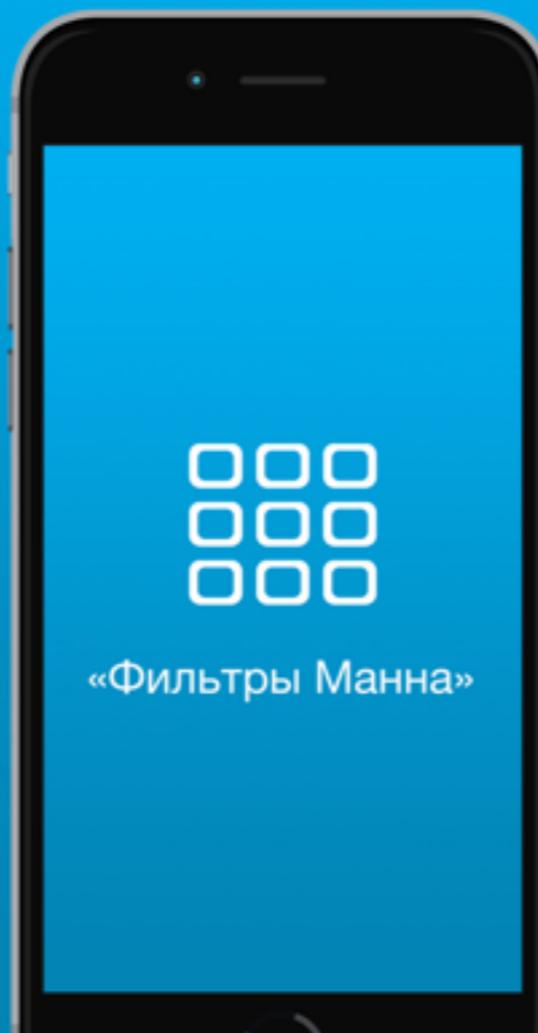


«Фильтры Манна»
- быстро и просто...
Ruslan Batirshin

+ ОТКРЫТЬ

**Скачайте.
AppStore.
Бесплатно.**

Нужно быстро и просто
оценить идею?



Скачайте и пользуйтесь
«Фильтры Манна»



Слово "бесплатно" отключает чувство логики

Не существует потребителей, которые бы покупали товары исходя из здравого смысла. В этом убежден специалист по поведенческой экономике Дэн Эрайли, которые рассказал portalу Money CNN о том, каким образом маркетологи отключают у потребителей чувство логики.

Самой нелогичной и необъяснимой с точки зрения здравого смысла слабостью потребителя является вера в "бесплатные" покупки. Красивые ценники и рекламы в магазинах призывают взять товар за "ноль рублей", "ноль процентов по кредиту", "ноль процентов переплаты" и так далее. Когда потребитель видит заветный "ноль", у него мгновенно отключается логика. И тогда он порой готов заплатить куда больше денег, чем реально стоит товар.

Эрайли объясняет это на конкретном примере. Три года назад он покупал машину и выбирал между двумя заманчивыми предложениями. В одной фирме машина стоила дороже, но здесь гарантировалась бесплатная заправка бензином в течение трех лет (по определенным месячным нормативам). В другой фирме бесплатного топлива не предлагали, зато та же модель продавалась дешевле.

Дэн выбрал бесплатный бензин. Значительно позже он понял, что прогадал. Ездил он на автомобиле мало, так что экономия на бесплатном бензине составила всего \$150-200, в то время, как автомобиль обошелся значительно дороже.

Еще один распространенный пример, когда потребителям изменяет логика, - сравнение цен на товары перед покупкой. Обычно это считается разумным шагом, но зачастую покупатели сравнивают только те продукты, которые стоят друг с другом на прилавке. Если один телевизор оценен в \$900, то стоящий рядом за \$600 кажется, чуть ли не бесплатным подарком. В то время, как реальная его цена может не превышать и \$500.

Тоже самое касается и цен в ресторане. Если клиент видит, что самое дорогое блюдо стоит \$45, то он решает выбрать порцию за \$30, считая эту цену приемлемой. Но ресторану ничто не мешает добиться от клиентов уплаты и \$45 за блюдо - достаточно увеличить максимальную стоимость до \$60. Такие же уловки используют и торговцы недвижимостью.

Универсального лекарства против потери здравого смысла нет. Эрайли советует всегда настороженно относиться к слову "бесплатно", и пытаться понять, чего этой уловкой хочет добиться продавец. Потребителю нужно заранее решить, какой конкретно товар он хочет приобрести, и сколько он готов заплатить. Определившись с этим, нужно твердо придерживаться задуманного.

Что можно предложить бесплатно?

подарок

доставка

установка

сервис

улыбку

...

А ЧТО ГОТОВЫ СДЕЛАТЬ ВЫ?

АКЦИЯ!

ТОЛЬКО У НАС И ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС.
ПРИ ПОКУПКЕ ТОВАРА НА СУММУ **1000**
РУБЛЕЙ ДЛЯ ВАС БУДЕТ ЗВУЧАТЬ ВАША
ЛЮБИМАЯ ПЕСНЯ В ИСПОЛНЕНИИ
ПРОДАВЦА. А ПРИ ПОКУПКЕ ТОВАРА НА
СУММУ **5000** РУБЛЕЙ ПЕСНЯ БУДЕТ
ИСПОЛНЯТЬСЯ ДИРЕКТОРОМ
МАГАЗИНА.

С 2000 по 2001

🔍 фильтры манна

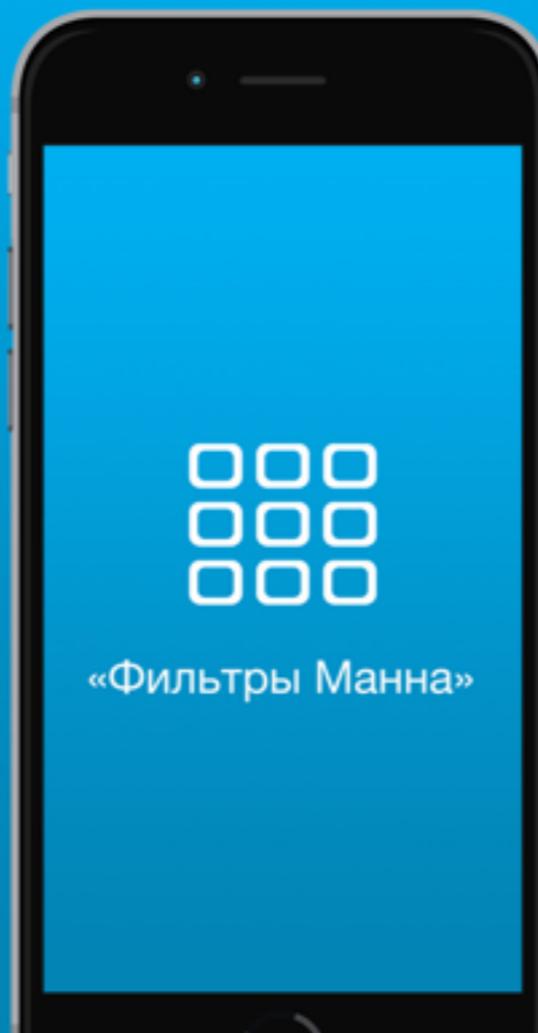


«Фильтры Манна»
- быстро и просто...
Ruslan Batirshin

+ ОТКРЫТЬ

**Итак :)
AppStore.
Бесплатно.**

Нужно быстро и просто
оценить идею?



Скачайте и пользуйтесь
«Фильтры Манна»





Эту идею сделать...



Быстро

Долго



Просто

Сложно



Бесплатно

Дорого



Эффект есть

Эффекта нет

Получить ответ



Эту идею сделать...



Быстро

Долго



Просто

Сложно



Бесплатно

Дорого



Эффект есть

Эффекта нет

Получить ответ

Даже не думай!

Подумай еще!

Действуй!

Теоретически возможные компетенции (обязанности) специалиста по маркетингу (Игорь Мане)

стратегический маркетинг

- исследования
 - разработка концепции исследований
 - организация исследований
 - анализ и прогнозирование факторов экономической деятельности предприятия и факторов рынка
 - работа с трендами рынка
 - проектирование инновационных ресурсов
 - анализ результатов
 - представление отчетов клиентам и руководству компании
- позиционирование и дифференцирование
- разработка маркетинговой стратегии/плана
- понимание целей клиента
- создание и управление брендом
- работа с точки зрения контактов (уборка конкурентов)
- согласованная работа с отделом продаж и другими подразделениями компании

комплекс маркетинга (4P)

- продукты
 - проектирование новых продуктов
 - создание упаковки
 - создание ценности (качества - преимущества - выгоды)
 - создание глубоких связей
 - выход нового продукта на рынок
 - создание продукта-бренда-стор
 - создание пакетных предложений
 - Ю-маркетинг
 - управление продуктовым портфелем
 - создание продукта-бестселлера
 - управление падением (продление жизненного цикла продукта/выход с рынка)
- каналы продаж
 - поиск новых каналов
 - оценки перспективности новых каналов
 - повышение эффективности работы существующих каналов
 - маркетинговая поддержка каналов продаж
 - выход на новые территориальные рынки
- коммуникации
 - выбор наилучших каналов коммуникаций
 - постоянный мониторинг и включение новых каналов коммуникаций
 - разработка сообщений
 - создание продающих/узнаваемых коммуникаций
- ценообразование
 - разработка ценовой стратегии
 - установление цен
 - правильное представление цены/цену
 - политика скидок
 - назначение премии
 - стратегия работы при дефляции

работа с клиентами (ПРУВ)

- привлечение
 - организация мероприятий
 - привлечение клиентов через элементы комплекса маркетинга
 - повышение интереса к привлечению
 - реклама клиентов
 - увлечение клиентов
- работа с клиентами
 - создание необходимых инструментов для отдела продаж (CRM)
 - анализ динамики продаж
 - управление прогнозом продаж
 - повышение среднего чека
 - внедрение CRM
 - работа с воронкой продаж
 - "топ-буна" клиентов
 - увеличение доли закупок
 - поиск и представление новых технологий и техник продаж
- удержание
 - разработка и реализация комплекса мер по удержанию клиентов
 - программа борьбы с оттоком
 - зачленение
 - расчет стоимости клиента на всю жизнь
 - программа лояльности
 - клиентоориентированность
- возвращение
 - разработка и реализация комплекса мер по возвращению клиентов

внутренний маркетинг

работа с HR по привлечению, вовлеченности и удержанию сотрудников
"продаст каждый сотрудник"

инновации

подготовка и запуск инноваций в компании (Innovate Date)

фин. работа

- планирование
- бюджетирование
- защита планов, бюджетов и проектов
- исполнение
- представление результатов
- контроль

АТЛАС НОВЫХ ПРОФЕССИЙ



Первая редакция

Москва • 2014

По словам руководителя Центра образовательных разработок бизнес-школы "СКОЛКОВО" Дениса Конанчука, отдельные профессии уйдут: 1) роботы; 2) программы или искусственный интеллект (например, компьютер Watson может прогнозировать рак с вероятностью 80-90%, тогда как самый лучший врач-диагност - с вероятностью 50%); 3) бактерии - в ближайшие годы мы будем конкурировать с бактериями, которые будут очищать воду, производить пищу и в будущем - энергию; 4) 3D-принтеры - например, в Китае с помощью устройства недавно распечатали дом.

Надо делать.

Почему не делаем?



Бесплатная книга: krostu.com

krostu.com

ОПЛАТИТЬ

ОПЛАТИТЬ

Хочу Krostu
Жду роста.

Подпишись на Krostu и получи мини-книгу
«16 стопов: как обойти все препятствия на пути к
росту»

Ваше имя

Email

Телефон

Текст с картинки

НУ, ПОЕХАЛИ!

Игорь Манн

16 СТОПОВ:
как обойти все препятствия на пути к росту



- 1. нехватка денег**
- 2. нехватка знаний**
- 3. недостаток опыта**
- 4. неудобное время**
- 5. нет времени**
- 6. нет полномочий**
- 7. бюрократия**
- 8. нет драйвера**
- 9. не хватает «рук»**
- 10. не выгодно**

- 11. «страшно»**
- 12. обязательства/
отношения**
- 13. нет поддержки**
- 14. нет настроения**
- 15. другие приоритеты**
- 16. нет мотивации**

**На развитие науки и техники надейся,
но и сам не плошай.**

**Siri, как маркетинг может
помочь увеличить продажи?**

Итак, вот что мне
удалось найти в
Интернете по запросу
«Как маркетинг может
помочь увеличить
продажи в компании»:

ПОИСК В BING

Апгрейд отдела продаж, или как ...

... или как увеличить продажи в два ...
схемы продаж компании ... В этом помо...

www.sellings.ru

Увеличение продаж: большой ...

Способы увеличения продаж в ... Как
увеличить продажи ... Директор по
маркетингу компании ...

www.gd.ru

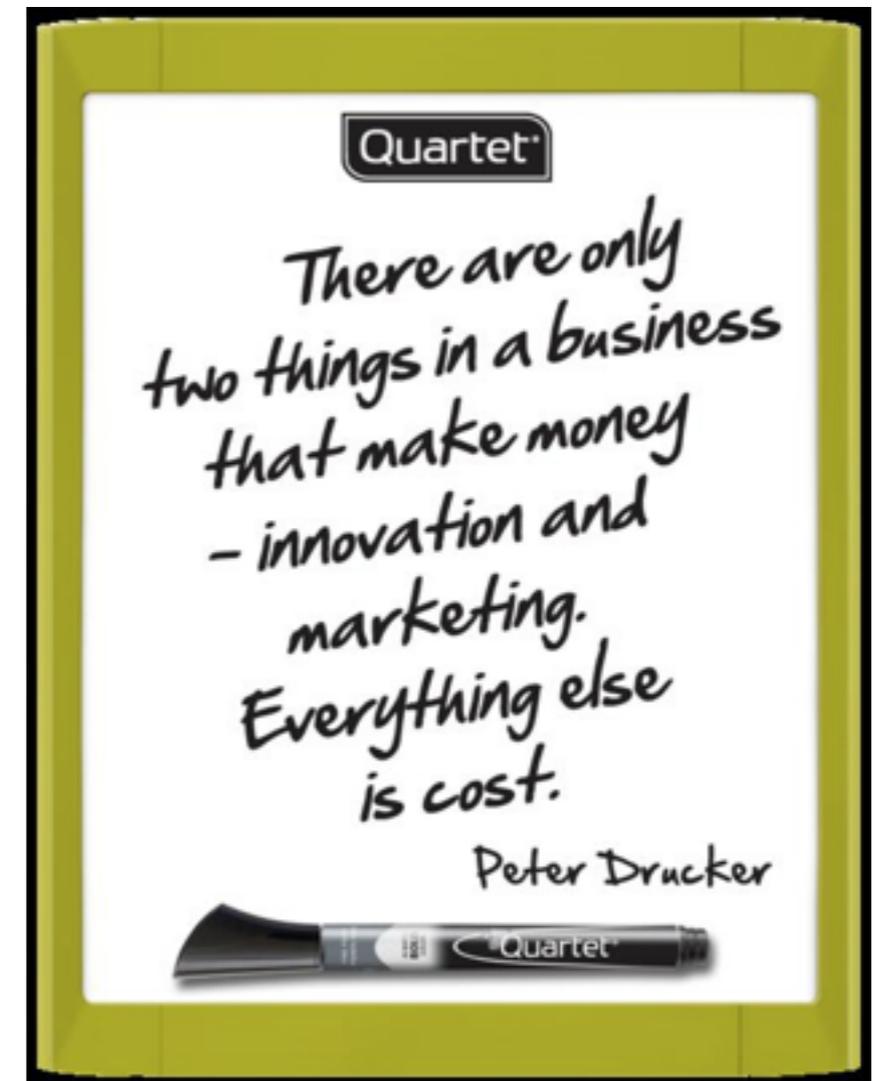
Как увеличить объемы продаж?



**В бизнесе есть
только маркетинг и
инновации
позволяют делать
деньги.**

**Всё остальное - это
затраты.**

Питер Друкер



**Мы не знаем, как
использовать маркетинг.**

**Мы не знаем, как
делать инновации.**



А ВЫ И НЕ ЗНАЛИ...

«В 1950-х годах психологи пришли к выводу, что в среднем человек использует лишь 50% возможностей мозга.

В 1960-х и 1970-х эти оценка снизилась до 10%.

В 1990-х считается, что эта цифра не превышает 0.01%»

Майкл Дж. Гелб «Высокоэффективное обучение»

0.01%

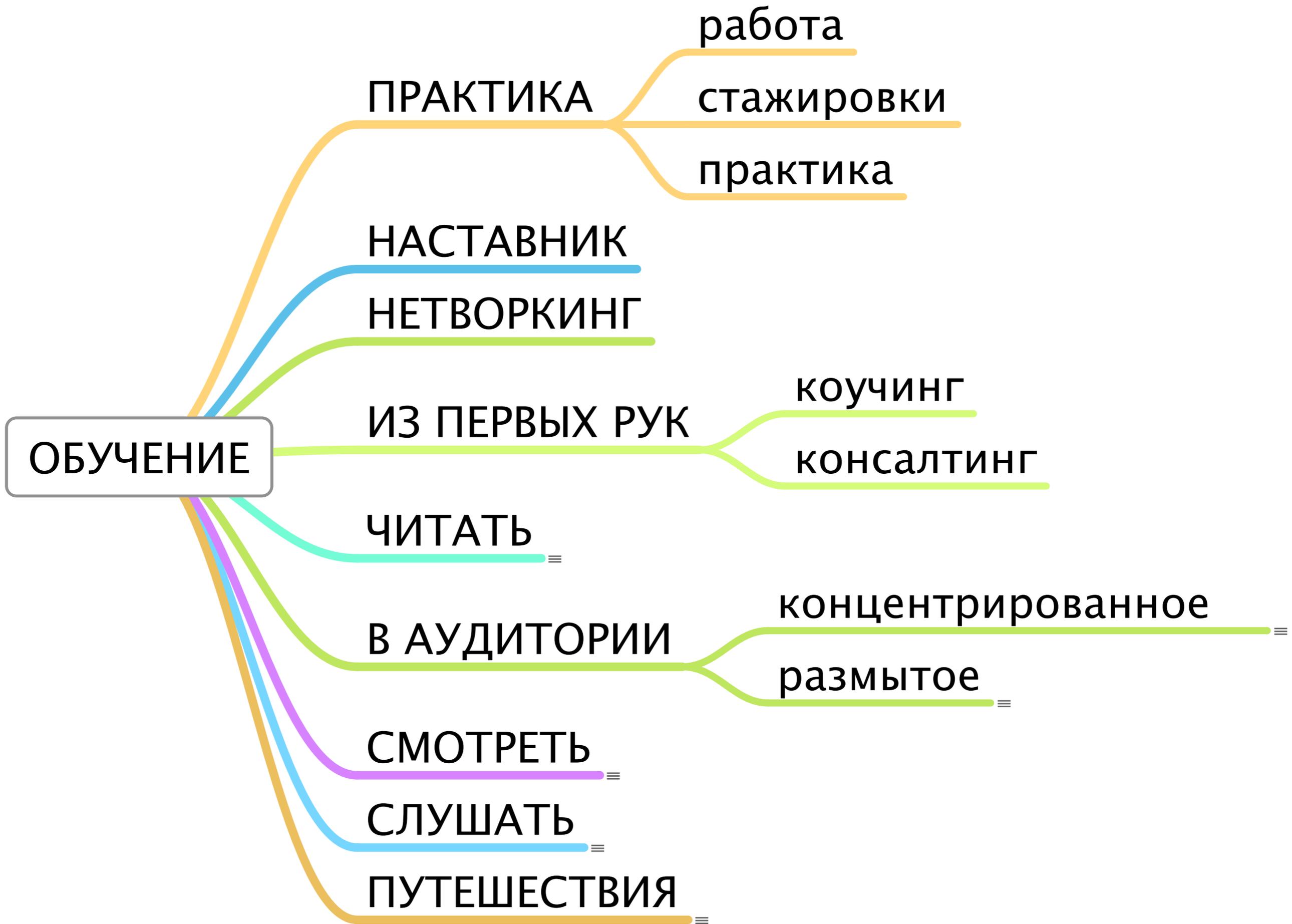
И может быть еще меньше...

0,01%

0,01%

**Какой маркетинг,
какие инновации,
когда ваш мозг работает
на 0.01%?**

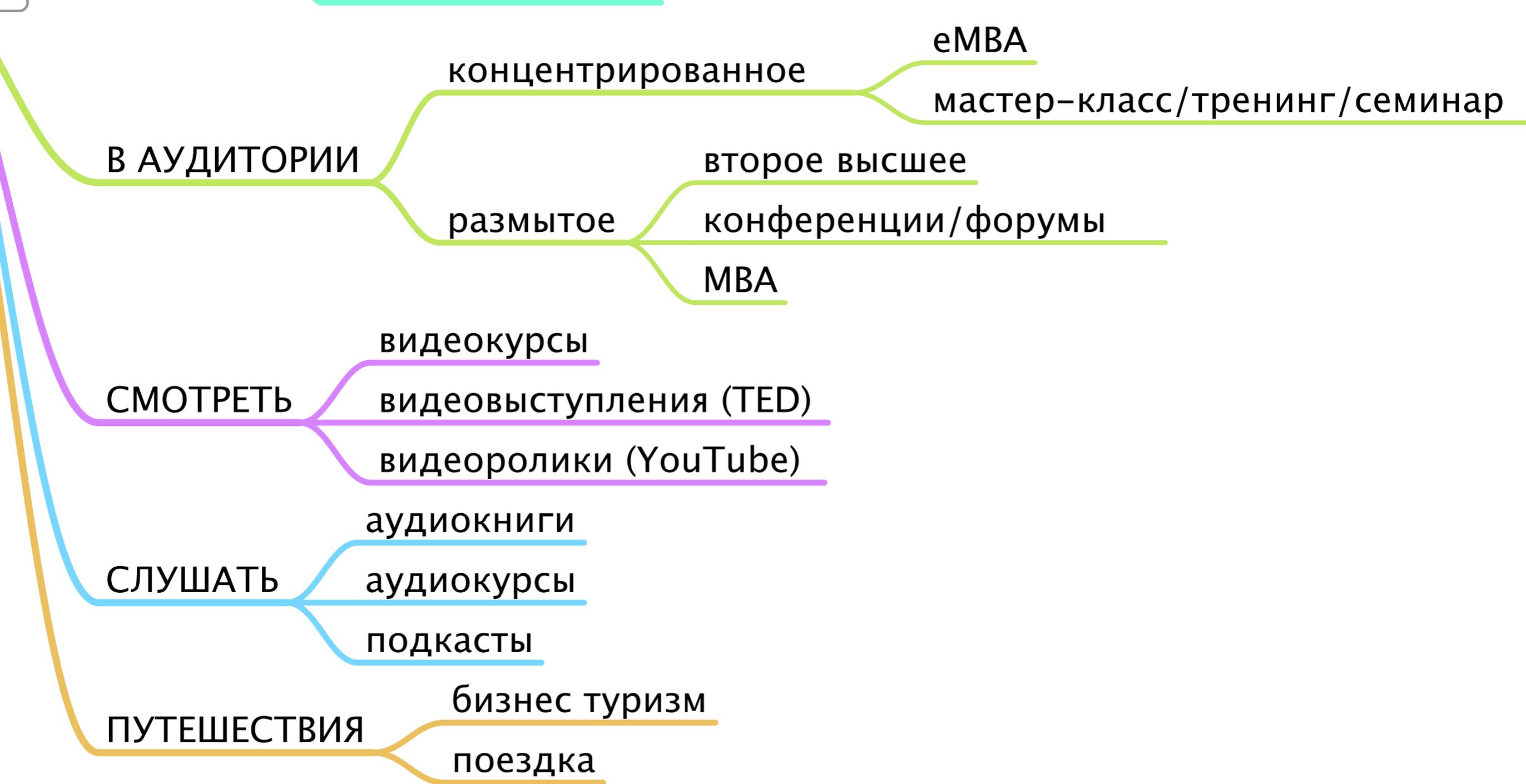
Как прокачаться?



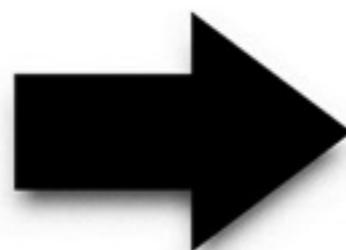


Три моих любимых:





6 лет



4 месяца



Школа правильного интернет-маркетинга



leadmachine.ru/school



**Давайте применим
ИННОВАЦИИ на
практике...**

PUSH BOOKS

Книги, которые дочитывают

5
КНИГИ2
ВИДЕОКУРСЫ3
ВИДЕОЗАПИСИ КОНФЕРЕНЦИЙ 0 товаров*Электронная книга в формате push!*[Читать фрагмент](#)

Прибавить оборотов

[ГЛАВНАЯ](#) > [КНИГИ](#) > [ПРИБАВИТЬ ОБОРОТОВ](#)

Вы хотите увеличить свою прибыль, но не знаете как? Думаете, сделали для увеличения прибыли всё, что могли? А пробовали ли вы использовать для этого... маркетинг?

Игорь Манн
Анна Турусина

Именно маркетинг поможет вам значительно прибавить оборотов, то есть увеличить прибыль – и чтобы узнать как, вам нужно изучить эту книгу. Теперь вы будете знать, что делать, чтобы оторваться от конкурентов... или просто зарабатывать намного больше. Игорь Манн и Анна Турусина готовы поделиться с вами всем, что знают и делают сами – в своих бизнесах и для своих клиентов. До эффективного маркетинга – всего сорок семь проверенных практических шагов.

Читайте. Применяйте. Будьте первыми.

Почему стоит купить эту книгу?

- Вы обнаружите немаленький ресурс увеличения прибыли, о котором раньше не догадывались.
- У Вас в распоряжении окажется целых 47 способов повышения оборота.
- Вы сделаете это одним из первых – а значит, получите конкурентное преимущество.
- Вы заочно поучаствуете в семинаре ведущего российского маркетера – и наверняка, вдохновившись находками, придумаете еще несколько способов увеличения оборотов.

ПРУВ

1. Привлечение

2. Работа с клиентами

3. Удержание

4. Возвращение

Что для вас

важнее в

ПРУВ?

Привлечение

Всего три шага

1. **какие инструменты мы используем?**
2. **как хорошо мы используем каждый инструмент?**
3. **какие еще инструменты мы можем использовать?**

**1. Какие инструменты
привлечения мы
используем?**

**Факт: 90% компаний
не знают эти
инструменты**

Вспомните - сейчас - хотя бы 10:

1. ...

2. ...

3. ...

4. ...

5. ...

6. ...

7. ...

8. ...

9. ...

10. ...

60!

Игорь Манн
Анна Турусина
Екатерина Уколова

Инструменты маркетинга для отдела продаж:

что должно быть у менеджеров по продажам
до встречи с клиентами, на встрече и после
встречи с ними

**2. Насколько хорошо
мы используем эти
инструменты?**

Шаг 1: вспоминаем инструменты

1. реклама в журналах
2. реклама на радио
3. коммерческие предложения
4. листовки по почтовым ящикам
5. выставки
6. презентации для клиентов
7. SMM
8. ретаргетинг
9. листовки
10. подарки клиентам

Результаты

ужасные средне нам завидуют

Инструменты

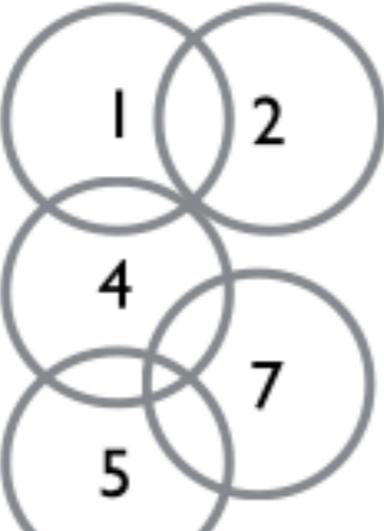
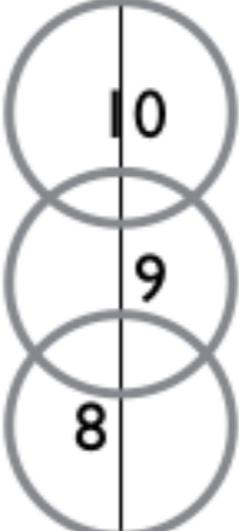
текущие

новые

Шаг 2: вспоминаем и не жалеем себя

Результаты

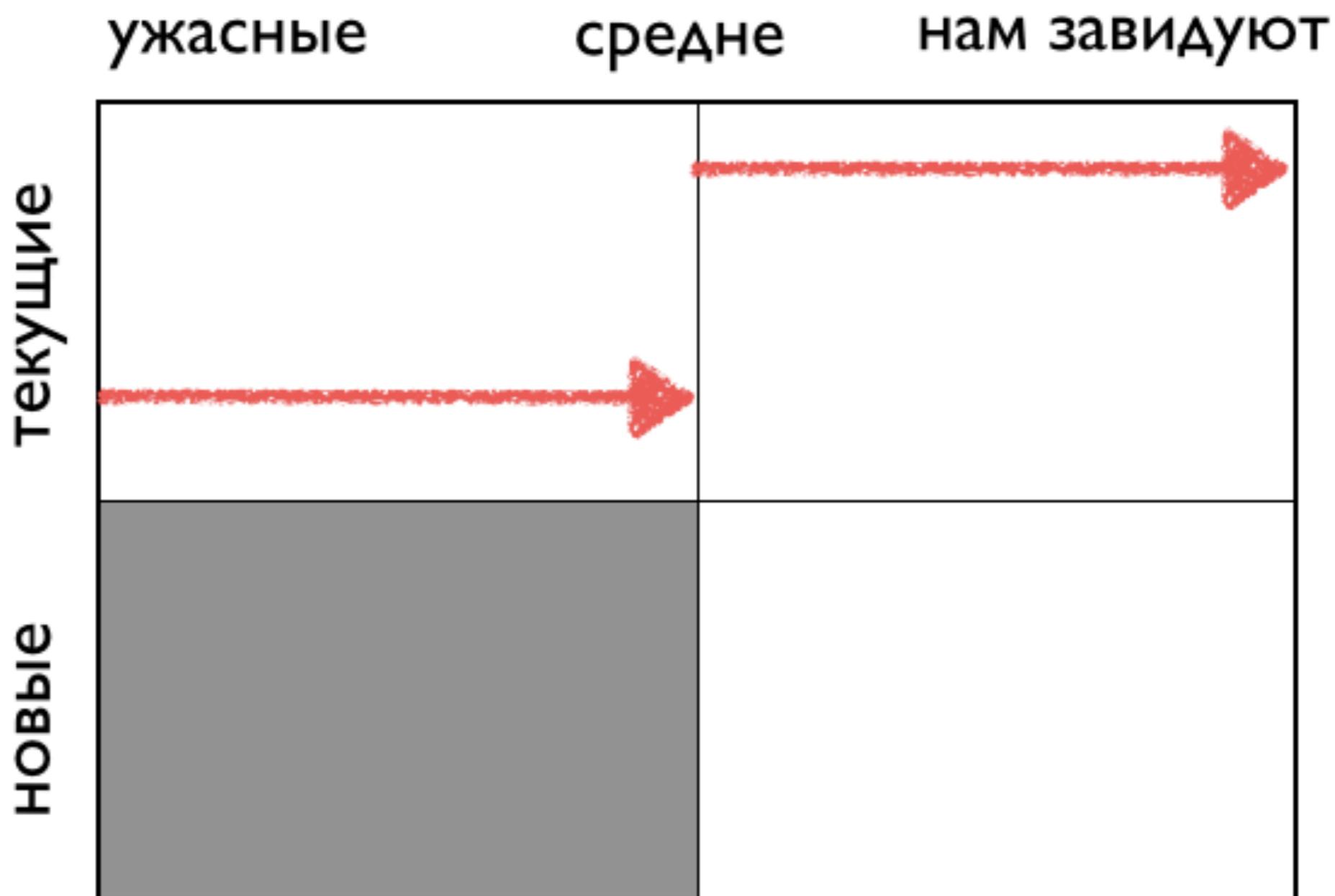
Инструменты

	ужасные	средне	нам завидуют
текущие	 <p>1 2 4 5 7</p>	 <p>10 9 8</p>	 <p>3</p>
новые			

Шаг 3: от ужасного к великому

Результаты

Инструменты



**3. Какие новые
инструменты мы
можем начать
использовать?**

КНР-тест



Что у нас используется?

	офлайн	онлайн
Классика	<ol style="list-style-type: none">1. реклама в прессе2. буклет3. компред4. выставка5. ...	<ol style="list-style-type: none">1. сайт2. блог3. SEO4. баннеры5. ...
Новинки	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.
Революционные	<ol style="list-style-type: none">1.2.	<ol style="list-style-type: none">1.2.

Хороший, очень хороший

вопрос: какие новые

инструменты мы можем

начать использовать?

Легкий ~~тоот~~ шок

1. мобильный маркетинг
2. вирусный маркетинг
3. блоггинг
4. ambient media
5. product sitting
6. crazy PR
7. life placement
8. storytelling
9. трайвертайзинг
10. сенситивный маркетинг
11. флэшмоб
12. mirror-TV
13. dead marketing
14. shockvertising
15. identity marketing

Москва, Ведомости
май 2008 г.

Прошло 9 лет...

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

Ambient Media









Crazy PR

Сенситивный маркетинг



НОВЫЙ инструмент?

- ❑ **найти**
- ❑ **скопировать**
- ❑ **придумать**

Новый инструмент?

- найти
- скопировать
- придумать

Яндекс

новый инструмент маркетинга — 13 млн ответов



Поиск

Картинки

Видео

Карты

Маркет

Ещё

Новые инструменты - Большой выбор.

Реклама vseinstrumenti.ru

Выгодные цены. Самовывоз/доставка. Сервис, гарантия!
Каталог товаров Распродажа Адреса магазинов Акции
Контактная информация · +7 (499) 681-23-53 · пн-вс 8:00-22:00
★★★★★ Магазин на Маркете · Москва

Новые инструменты маркетинга. / itm.ranepa.ru

Реклама itm.ranepa.ru

Курсы по новому маркетингу. Школа IT-менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ.

Инструменты

mann-ivanov-ferber.ru > assets...marketing100cont... ▾

Инструменты Новые инструменты Теоретики маркетинга утверждают, что существует более 5000 маркетинговых инструментов.



262 К

Посмотреть

Инструменты / Арифметика маркетинга для первых лиц

telenir.net > delovaja_literatura...marketinga_dlja... ▾

Как правильно выбирать нужные инструменты маркетинга? Ищите новые инструменты. Выбирайте инструменты грамотно.

Новые инструменты маркетинга. Дополнительные услуги...

cfin.ru > press/practical/2006-10/03.shtml ▾

Полномасштабное проникновение телекоммуникационных технологий практически во все слои общества привело к появлению новых инструментов маркетинга...

Основные инструменты маркетинга

fb.ru > article/38769...instrumentyi-marketinga ▾

Все большее распространение получили инструменты интернет-маркетинга. ...
Широкое распространение получила отправка информации о новых предложениях и...

Бесплатные инструменты интернет маркетинга — Dark...

darksiteofmarketing.com > stati...marketinga.html ▾

Отлично помогает взглянуть на привычные вещи по-новому и найти свежее решение.
Инструмент маркетинга №7. Hemingway.

Интернет: поиск

блоги

опыт сотрудников

журналы

КНИГИ

консультанты

конференции/семинары

нетворкинг

Новый инструмент?

- найти
- скопировать
- придумать

конкуренты

Ремаркетинг и ретаргетинг — в чём отличия?

Давайте разберёмся в терминологии и поймём отличия в настройке данных функций в Яндекс.Директ и Google Adwords.

Ремаркетинг — это функционал Google Adwords, который позволяет обращаться к аудитории, посетивший ранее ваш сайт. Эти пользователи, гуляя под другим сайтам, видят ваши объявления, релевантные тем запросам, которые он ранее вводил.

➤ [Подробнее о ремаркетинге в справке Google >>](#)

Ретаргетинг — это тот же самый функционал, только так его называют в Яндекс.Директ.

➤ [Подробнее о ретаргетинге в справке Яндекса >>](#)

Ремаркетинг / ретаргетинг позволит вам более точно работать с вашей аудиторией. Обращаться отдельно к тем, кто посетил страницу товара или услуги, но не заказал её. Либо сформировал заказ в корзине и ушёл с сайта, либо отправил заказ, но не оплачивает его в течение определённого времени.

Вы всегда можете обратиться к этой аудитории с индивидуальными объявлениями, напоминая о корзине, заказе, товаре. У вас есть все шансы вернуть пользователя на сайт и превратить его в покупателя.

НОВЫЙ инструмент?

- найти
- скопировать
- придумать*

* Можно.

Я лично придумал 4.

29:) позитивов, которые мы сделали для наших Клиентов в 2012

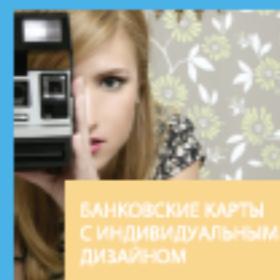
чтобы вам было комфортней-6:)

- 1 открыли новый офис «Лондон» в центре города, расширенным режимом работы: в будни до 19:00 в субботу – до 16:00 и бесплатной подземной парковкой
- 2 отремонтировали главный офис на Кутузова, 39
- 3 установили 2 банкомата с функцией cash-in
- 4 установили 160 терминалов 13 торговых и розничных точках
- 5 принимали по 200 звонков ежедневно в Контакт-центре
- 6 провели исследование удовлетворенности



чтобы вам было выгодней-8:)

- 1 стали выпускать карты с индивидуальным дизайном
- 2 упростили интернет-банк и поддержку на него сделали бесплатной



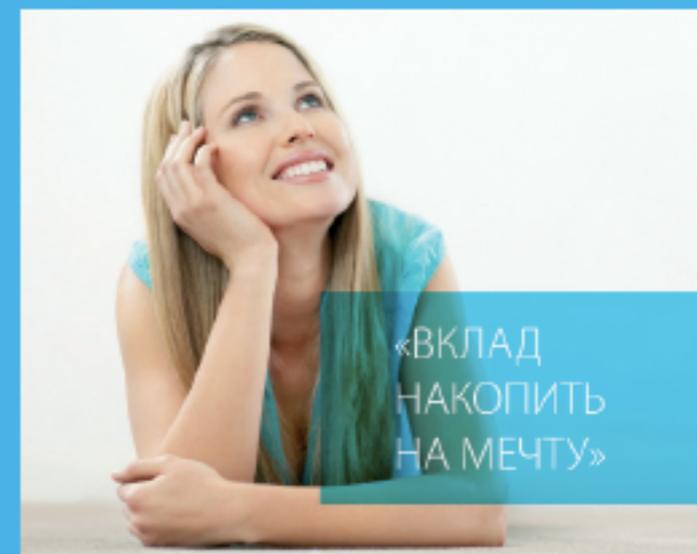
- 3 выдали 1282 кредита физическим лицам

- 4 вывели порционные сертификаты



- 5 запустили новый вклад «Вложить на мечту»
- 6 выдали 400 кредитов юридическим лицам
- 7 ввели кредиты с государственной поддержкой для МСБ
- 8 вывели 10873 карт

А Вы о чем мечтаете?



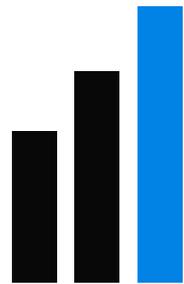
**Бизнесхак: лучший
способ находить новые
инструменты и не
волноваться, что вы что-
то важное пропустили**

бесперебойный
источник
инноваций

Агрегатор 130+ онлайн и офлайн
инструментов,

увеличивающих продажи и
эффективность бизнеса.

Сделано в России.

 **KROSTU**

Выбрал. Применил. Вырос.

Надо делать.

Делайте

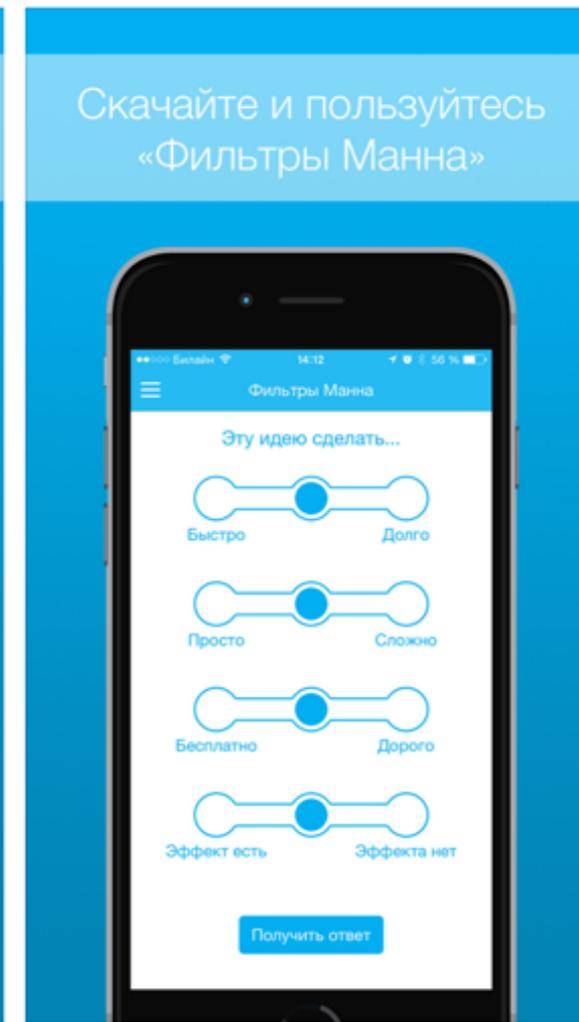
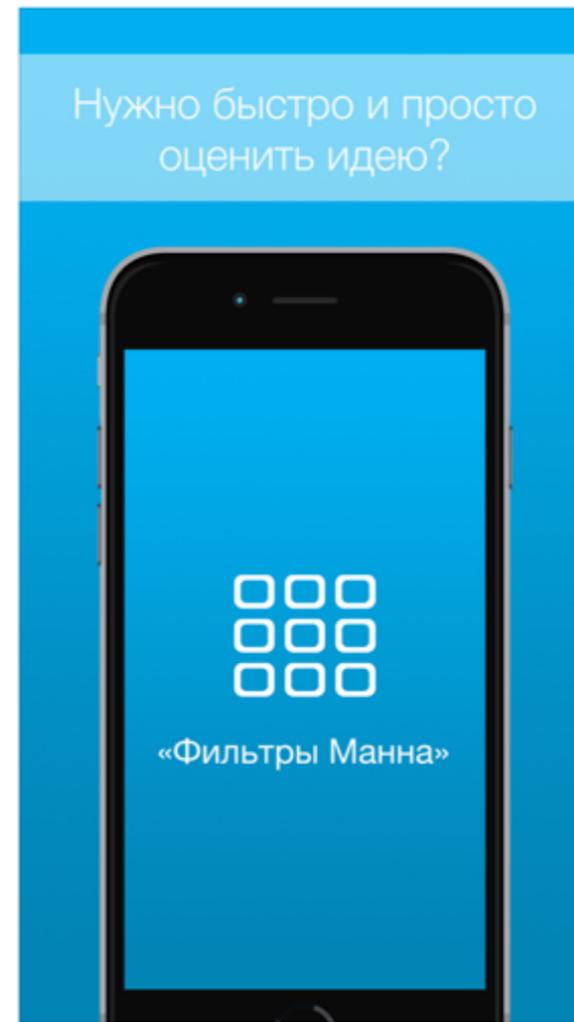
Скачайте Используйте

🔍 фильтры манна



«Фильтры Манна»
- быстро и просто...
Ruslan Batirshin

[+ ОТКРЫТЬ](#)



**Бесплатная
книга:
krostu.com**

**Скачайте
Обходите
СТОПЫ**



Купите

Инновируйте еженедельно

The logo for KROSTU features a stylized bar chart icon on the left, consisting of three vertical bars of increasing height. To the right of the icon, the word "KROSTU" is written in a bold, sans-serif font. The letters "K", "R", "O", and "S" are black, while "T" and "U" are blue.

KROSTU

Выбрал. Применил. Вырос.

Делайте.