



Партизанский маркетинг в сфере услуг

Александр Шнайдерман

Расширяйте свою торговую линейку

Анализируйте показатели продаж

Постоянно вводите на рынок новую продукцию

Отсекайте все лишнее и малорентабельное

Консерваторы и новаторы

- Ищите новые свойства для «старых» товаров
- Объясняйте в чем заключается выгода при покупке нового товара

Ищите людей способных оценить вашу продукцию

- Участвуйте в выставках
- Посещайте массовые мероприятия

Создайте удобства для свои потребителей

- Удобное время работы
- Круглосуточная форма приема заказов
- Персональный менеджер
- Послепродажное обслуживание
- Различные формы платежей
- Страхование рисков

АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ «ТАЙНОГО ПОКУПАТЕЛЯ»

- НЕ СОЗДАВАЙТЕ ДЛИННЫХ И НУДНЫХ АНКЕТ
- ВНИМАТЕЛЬНО ЧИТАЙТЕ ЖАЛОБЫ
- БЕРИТЕ ТОЛЬКО САМЫЕ НЕОБХОДИМЫЕ КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ
- ЭКОНОМЬТЕ ВРЕМЯ СВОЕГО КЛИНЕНТА

Воздействуйте на эмоции потребителя

- Музыка
- Вкусный аромат
- Предвкушение праздника
- Различные сувениры и подарки
- Внешний вид продавца

РАБОТАЙТЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Создавайте свои группы

Принимайте участие в работе других групп

Обменивайтесь ссылками

Пишите отзывы.

Выступайте в качестве эксперта

Давайте много бесплатного контента