21-22 сентября 2022 года региональный центр «Мой бизнес» проводит очередной обучающий онлайн-марафон для самозанятых Самарской области.

В этот раз программа курса посвящена принципам разработки качественного продукта, отвечающего запросам целевой аудитории, формированию клиентской лояльности и эффективным методам продвижения товаров и услуг.

За два дня самозанятые прослушают 4 мастер-класса от опытных экспертов в сфере маркетинга и продаж.

Участие в обучении для плательщиков налога на профессиональный доход, зарегистрированных в Самарской области, бесплатное.

Присоединяйтесь и узнайте, как услышать свою целевую аудиторию, увеличить клиентский трафик и вывести свой продукт на высокие чеки: product.mybiz63.ru.

Программа курса «Чего хочет клиент: как создать востребованный продукт?»

21 сентября 2022 года, 17.00

Тема: Формируем продукт: анализ рынка, целевой аудитории и уникального торгового предложения

1. Анализ рынка
2. Портрет покупателя
3. Поиск Уникального продукта
4. Как сделать Уникальное торговое предложение?

Спикер: Андрей Сажнев (г. Тольятти) - основатель сети кулинарий «Белый фартук» в Тольятти, дипломированный эксперт в стратегии бизнеса (MBA), амбассадор проекта «Мой бизнес 63».

21 сентября 2022 года, 19.00

Тема: Мыслить клиентом, или как обеспечить лояльность
1. Лояльность начинается не со скидок. А с чего же тогда?
2. Продуктоцентричное vs клиентоцентричное мышление. Какое у вас на самом деле?
3. Что такое лестница лояльности и как провести по ней клиента?
4. Кейсы: лояльность в малом бизнесе.

Спикер: Алевтина Золотарева (г. Самара) - бренд-стратег, совладелица бюро позиционирования SPIKA, преподаватель Высшей школы брендинга (Москва) и последипломного образования двух вузов, автор уроков и наставник курса «Бренд-менеджмент» в «Яндекс Практикум», эксперт Всероссийских акселераторов «Промтуризм» АСИ и «Национальные туристические маршруты» Ростуризма.

22 сентября 2022 года, 17.00

Тема: Как привлечь трафик, получить заявки и посчитать эффективность продвижения?
1. Источники получения трафика от лучших к худшим и обратно.
2. Считаем конверсию сайта и разбираемся в эффективности маркетинга.
3. Оптимизация рекламных каналов на живых примерах.
4. Условно-бесплатные методы получения клиентов.

Спикер: Антон Стеньков (г. Самара) - сооснователь smm-агентства Republic, спикер форума Суровый питерский SMM.

22 сентября 2022 года, 19.00

Тема: Продажи в 2022 году
1. Что делает неправильно большинство переговорщиков?
2. Секреты невербальной коммуникации: что мы НА САМОМ ДЕЛЕ говорим клиенту?
3. Как читать клиента по внешности, как открытую книгу?
4. Гипнотические внушения, прямые и косвенные: как вводить клиента в покупательский транс?

Спикер: Александр Белгороков (г. Москва) - предприниматель и маркетолог, основатель и владелец Школы бизнеса Александра Белгорокова. В недавнем прошлом — совладелец крупнейшей московской консалтинговой компании для рекламных агентств Adconsult, содиректор компаний Keysis, «Рост продаж» и директор по развитию компании Bataline. В числе клиентов, такие известные бренды и компании, как American Express, Hitachi, Bosch-Siemens, Zyxel, Minivex, Ozon, Puma, Caparol, Thyssen Polymer, Maccoffee, Campina, Авиакомпания «Сибирь», ЗИЛ, «Спортмастер», «Русский Фейерверк» и многие другие.

Количество мест ограничено. Регистрация участников - по ссылке: product.mybiz63.ru.