

СОДЕРЖАНИЕ

01 Бизнес-идея и позиционирование

Поиск идеи и ниши для бизнеса. Конкурентная разведка.
Позиционирование – формулировка, типичные ошибки
и пути усиления позиции на рынке 4

02 Брендинг

Суть и Задачи Бренда. Поведение потребителей в системах «пилот» и «автопилот».
Этапы создания нового бренда (бренд-код, дифференцирование (нейм, слоган,
легенда), разработка фирменного стиля и бренд-бука, коммуникационная
стратегия). Когда нужен ребрендинг? Особенности современного брендинга ... 18

03 Product marketing. Управление ассортиментом

Актуальность и ценность управления категориями для компании. Основные этапы
работы – структура ассортимента, подбор продакт-менеджеров, пошаговое внедре-
ние категорийного менеджмента в работу компании (в том числе, деление ассорти-
мента по бостонской матрице, жизненный цикл продукта, ABC-XYZ-анализ) 40

04 Price marketing. Ценообразование

Ценовая политика компании. Ценовые стратегии на разных этапах
«жизни» продукта. Ценовая эластичность. Скидки – мифы и реальность.
Акции – главные правила успеха. Популярные фишки ценообразования.
Расчет точки безубыточности компании 52

05 Маркетинг продаж

Структура работающего коммерческого предложения (КП). Как правильно
продавать нужную компании цену? Видео-КП как новый формат убеждения ... 70

06 Маркетинг рекомендаций

3 основных шага по работе с отзывами. Как собирать и представлять отзывы
в интернете и в точке продаж. Управление репутацией через построение
личного бренда руководителя 84

07 Интернет-маркетинг

Основные правила продающего сайта. Интернет-магазин – как добиться
максимальной конверсии? Роль веб-аналитики. Функциональные сервисы
и онлайн-инструменты. Мобильный интернет. Особенности онлайн-контента 96

08 Social media marketing (SMM)

Главные тренды социальных медиа. Почему брендам нужно быть в соцсетях,
с чем и когда туда выходить? Правила работы, ошибки и мифы.
8 бюджетных способов найти друзей для компании. KPI для SMM 140

09 E-mail маркетинг

Цели и KPI e-mail маркетинга. Идеи по формированию базы подписчиков.
Стратегии e-mail коммуникации с новыми и существующими клиентами.
Правила создания эффективных рассылок 160

10 Promo-marketing

«Цепляющая» раздатка. Правила создания продающего каталога.
Визитка как эффективный инструмент коммуникации и продаж.
Виды и примеры полезных сувениров 176

11 Выставочный маркетинг

Секреты успешной выставки. Идея и архитектура стенда.
Особенности коммуникации на выставке. Требования к выставочному
персоналу. Пост-выставочные работы 192

12 Медиа-маркетинг

Работа со СМИ – возможности для компаний (новостной повод и секреты
эффективной работы). Пресс-релиз как основа PR-коммуникаций.
Реклама в журналах – как сделать правильный макет? 214

13 Loyalty marketing. Удержание клиентов

Программа лояльности и удержания клиентов – когда внедрять и какие
выгоды ожидать? Как измерить уровень лояльности? Правила успеха
программы поощрения (лояльности). Стандарты обслуживания клиентов 224

14 HR-маркетинг

Тенденции рынка труда. Поиск и подбор коммерческого персонала. Оптимальное вве-
дение сотрудников в должность. Мотивация и система эффективного корпоративного
обучения (как, кого и чему учить). Как безболезненно расстаться с сотрудником? 240

15 Специальная тема: Мебельный мерчандайзинг

Секреты эффективной розницы (от анализа ассортимента до планировки
экспозиции и подбора декора). POS-материалы, арома- и звукмаркетинг
в поддержку продаж в мебельном салоне 258