

22 сентября 2017 года с 14.00 до 16.00

Семинар: «Целевые аудитории и конкурентоспособность магазина»

Цель: научиться работать с разными категориями покупателей магазина, которые обеспечивают рост продаж.

Целевая аудитория: руководители организаций и коммерческих служб, заведующие магазинами, предприятиями питания, бытовых услуг, индивидуальные предприниматели и представители органов местного самоуправления.

Модератор: Мchedлидзе Наталья Ивановна – директор по маркетингу ООО «Норд Коммерц», эксперт – практик, консультант по маркетингу: товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политике.

Программа

1. Категории покупателей, их влияние на конкурентное преимущество магазина.
2. Покупательское поведение сегодня.
3. Какие категории покупателей совершают покупки в вашем магазине, и какими могут быть стратегии продаж.
4. Как покупатели выбирают магазины для совершения покупок.
5. Как покупатели принимают решения о покупках.
6. Почему покупают тот или иной товар, и каким должен быть ассортимент и цены магазина.
7. Как покупатели выбирают товары магазина и как нужно выстроить систему продаж.
8. Как собрать информацию о своей целевой аудитории, и ее потребностях.
9. Что ожидают разные категории покупателей от продавцов магазина.
10. Какие изменения в подготовке продавцов нужно произвести, чтобы удержать и привлечь покупателей из разных целевых аудиторий.