**Обновлённый 5 недельный курс**

**«Практический маркетинг 3.0. Максимальное извлечение прибыли»**

**Срок обучения** – 5 недель.

**Даты прохождения курса:** 01.11.2017 – 29.11.2017

**Время** – 14:00-18:00

**Участие** – бесплатное.

**Программа курса:**

*Занятие 1. (01.11)* – Основные метрики маркетинга, формула удвоения прибыли

Основа любого успешного бизнеса – это цифры, но, несмотря на то, что предприниматели ведут учёт в своих компаниях, их бизнес развивается крайне слабо. О чём это говорит? О том, что подавляющее большинство предпринимателей занимается бухгалтерским учётом, это важная для налоговой функция, но она не даёт понимания того, что происходит в вашем бизнесе.

На курсе вы получите формулы учёта, позволяющие превратить ваш маркетинг в инвестиционный инструмент. Вы будете чётко понимать, какие средства, почему и куда вы вкладываете в вашем бизнесе, а самое главное, в каком размере вы получите возврат.

*Занятие 2. (07.11)* – Портрет идеального клиента. УКВ – уникальные ключевые выгоды.

По нашему опыту 99,9% предпринимателей не знают своего лучшего клиента, не понимают, за что этот клиент на самом деле платит деньги и, соответственно, не могут сделать ему предложение однозначно и бесповоротно затмевающее конкурентов. Не зная своего клиента, вы никогда не сможете качественно привлекать его внимание своей рекламой, а также будете теряться в его глазах на фоне схожих с вашим однообразных предложений конкурентов. Мы даже используем специальный термин для этого состояния рынка: «Маркетинговая импотенция».

*Занятие 3. (15.11)* – Увеличение среднего чека, внедрение допродаж.

Вы не сможете заработать много денег, если не будете приносить вашим клиентам максимальную пользу. Для этого вы должны понимать, какие потребности есть у ваших клиентов и постоянно думать, чем ещё вы можете быть им полезны. Зная закономерности и принципы формирования и предложения клиентам дополнительной пользы, которые позволяют быть максимально полезными для них, вы увеличиваете свой бизнес в разы, от двух и более.

*Занятие 4. (23.11)* – Увеличение частоты покупок, постоянные касания.

Ваши клиенты, так же, как и вы сами, постоянно тонете в том, потоке информации, который выливается на вашу голову с экранов телевизоров, ваших смартфонов, компьютеров и прочих гаджетов. Информации настолько много, что люди перестали запоминать впрок даже полезную и важную для них.

Не сомневайтесь, что, если у вас не будет постоянного канала связи с вашими клиентами, то вы их потеряете очень быстро. Как настраивать эти каналы, какими они бывают и как использовать их правильно, вы узнаете из нашего курса.

*Занятие 5. (29.11)* – Увеличение жизненного цикла клиента

Клиенты приходят и уходят, ничто не вечно под луной…

Показатель деградации клиентской базы в 20% в год в современных условиях считается вполне нормальным даже у тех, кто активно с ней работает. Не ошибусь, если предположу, что в вашем бизнесе вы теряете до 50% клиентов. Их переманивают конкуренты, другие альтернативы, они банально про вас забывают. А ведь от того насколько долго клиент пользуется вашими услугами, зависит полнота монетизации вашего бизнеса, а значит и максимальный уровень возврата инвестиций в ваш маркетинг.

**После каждого занятия участникам выдаётся домашнее задание**: конкретная пошаговая инструкция, выполняя которую вы решите каждую из перечисленных выше проблем.

**Что получат участники после прохождения курса:**

- увеличение прибыли минимум на 100 000 рублей;

- готовые инструкции по увеличению прибыли;

- практические навыки формирования маркетинговых целей и их достижения;

- понимание принципов работы системы маркетинга в конкурентных условиях.

По результатам прохождения курса и выполнения домашних заданий будут выявлены три лидера, которые покажут самый высокий показатель прироста прибыли.

Участники курса, показавшие самые лучшие результаты (скорость и объём изменений 3 первых места) получат возможность прохождения индивидуального консалтинга в течение 6-12 месяцев на специальных условиях.