INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Нейромаркетинг

Программа

Этап 1. Эмоциональная упаковка бизнеса

- Эмоциональная упаковка
- Проблема упаковки бизнеса
- Трение рынка и предложения
- Упаковка = лояльность клиентов
- Маркетинговые носители и их суть
- КПД усвоения информации клиентом
- Слои эмоциональной упаковки
- **Практические задания**

Этап 2. Эффективные рекламные заголовки

- 2 нынешние маркетинговые модели
- Поведение пользователей в интернете
- Время принятия решения пользователем
- Составление эффективных заголовков
- 2 типа клиентов = 2 типа решения
- **Практические задания**

Этап 3. Digital-маркетинг

- Контекст, SEO, ремаркетинг и ретаргетинг

- Продвижение в социальных медиа (SMM)
- Разбор более 30 разных online-каналов
- Дополнительные методы привлечения
- Сегментация целевой аудитории
- **Практические задания**

Этап 4. Анализ эффективности рекламы

p>

- Важность рекламного анализа
- Возможности Google Analytics
- Возможности Яндекс Метрики
- Анализ поведения пользователей сайта
- Знание источников рекламного трафика
- **Практические задания**

Этап 5. Online-воронка

- Воронка маркетинга (online)
- Показатели конверсии (CV)
- Оцифровка каналов
- Веб-аналитика
- Online-метрики
- Анализ показателя ROI
- **Практические задания**

Этап 6. Offline-маркетинг

- Разбор более 30 offline-каналов
- Участки воронки offline-продаж
- Еще больше методов привлечения
- **Практические задания**

Этап 7. Методы повышения NPS

- Как превосходить ожидания клиентов
- Что есть сарафанное радио
- Как удивлять клиентов
- Стимулирование клиентов
- **Практические задания**

Этап 8. Отношения с клиентом

- Важность ведения клиентской базы
- Построение взаимоотношений с клиентом
- E-mail-маркетинг как один из инструментов
- Разовые платежи vs. постоянные платежи
- Показатель LTV и его важность в бизнесе
- **Практические задания**

Этап 9. Резюме пройденного

- Сессия «вопрос-ответ»
- Дискуссия с участниками
- Ключевые выводы тренинга
- **Резюмирование материала**

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz