

№ 24923/IBA от 01.07.2026

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«ЛОКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ
HORECA»**

От ИП International Business Academy

2026

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Локальный маркетинг для HoReCa".

Стоимость обучения: 201000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 221100 тенге без НДС.

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

7 июня 2027

17 августа 2027

26 октября 2027

24 ноября 2027

Онлайн:

11 мая 2026

21 июля 2026

16 сентября 2027

29 сентября 2027

8 декабря 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 8 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

- Мероприятия по привлечению Гостей
- Каких Гостей Вы хотите видеть в своем заведении? Анализ целевой аудитории. Методы, подходы, выгоды, преимущества
- Показатели работы. SWOT — анализ
- Анализ окружения — Карта Торговой Территории
- Анализ каналов коммуникации и каналов распространения. Основные типы трафика (стрит, ТРЦ, транзитный, спешащий, прогулочный, авто)
- Разработка мероприятий по привлечению Гостей
- Планирование акций. Расчет эффективности и анализ проведенной акции
- Внешние и внутренние каналы коммуникации
- Наружная реклама
- Работа со СМИ. Информационные поводы. Удачные и неудачные примеры привлечения СМИ
- Интернет-продвижение — актуальность
- Работа в социальных сетях. Основные ошибки работы в социальных сетях
- Меню или прайс. Мероприятия по введению
- Лояльность Гостей
- Лояльность и приверженность
- Удовлетворенный Гость. Нет страшнее «зверя»
- 3 стадии Лояльности
- Превышение ожиданий Гостя
- Программы лояльности Гостей. Плюсы, минусы и «подводные камни»
- Маркетинговые зоны и мерчендайзинг
- 4 понятия мерчендайзинга
- Маркетинговые зоны
- Маркетинг-план
- Правила составления Маркетинг плана
- Маркетинговый бюджет (календарь)