

№ 12082/IBA от 27.04.2026

**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:

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

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:

14 января 2026

2 февраля 2026

20 апреля 2026

7 июня 2027

17 августа 2027

26 октября 2027

24 ноября 2027

Онлайн:

22 декабря 2025

6 марта 2026

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



Информация о компании.

International Business Academy— это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения: — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

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)