INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 85657/IBA от 29.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

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

Стоимость без НДС: 201 000 тенге.

Стоимость с НДС: 233 160 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 221 100 тенге без НДС; 256 476 тенге с НДС (включает НДС 16%).

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

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 1 день (8 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 7 июня 2027, 17 августа 2027, 26 октября 2027, 24 ноября 2027

Онлайн: 16 сентября 2027, 29 сентября 2027, 8 декабря 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

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

Исполнитель:

Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности 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)