

Mini-MBA для лидеров мебельного рынка России
«Мебельный маркетинг «ПО ПОНЯТИЯМ» (5+1 нестрашных «Р»)

ВЕСЕННИЙ КУРС
(11.03.-3.06.2014)

Урок №1. Positioning (Н. Баршева) 11.03.2014

1Р. Позиционирование. Долгосрочные стратегии и эффективное позиционирование компании/бренда. Легенда, нейминг и фирменный стиль как основа «отстройки» на мебельном рынке. Что делать с конкурентами и клиентской базой?! И, наконец, зачем нужен БРЕНДИНГ?!

Урок №2. Product (Н. Баршева) 18.03.2014

2Р. Продукт. Жизненный цикл продукта/компании. «Продукты-звезды» или «продукты-собаки». ABC-анализ - страшно или нужно?! Как сделать мебель «не как у всех». А также... основные продуктовые тренды на мебельном рынке (на основе данных международных выставок – iSaloni и IMM).

Урок №3. Price (Н. Баршева) 25.03.2014

3Р. Ценообразование. С чего начать? Правильные цены и неправильные скидки. Как снять страхи покупателей перед ценой и сделать действительно уникальное коммерческое предложение? А также... особые «фишки» мебельного ценообразования.

Урок №4. Place (А. Кузнецова) 1.04.2014

4Р. Места продаж и мерчендайзинг в мебельном салоне. Важность месторасположения – критерии оценки бренд-секции и ТЦ. Зачем нужен категорийный менеджмент?! Правила зонирования и освещения экспозиции, коммерческий подход к декору - выделение компании/бренда в открытой планировке торговых центров (на примере европейских ТЦ). А также... специально для мебельных салонов - интерактивные технологии (виртуальные витрины и промоутеры, терминалы покупок), арома- и звукомаркетинг - что выбрать именно для Ваших целей?

Урок №5. Promotion-1 (Н. Баршева) 15.04.2014

5Р. Продвижение мебели. Точки контакта ДО, ВО ВРЕМЯ И... ПОСЛЕ покупки. Ключевые точки контакта, помогающие произвести ВАУ-впечатление на Вашего клиента – продающий сайт, наружка и реклама в СМИ, «прожиточный минимум» в раздатке и сувенирке для клиентов.

Урок №6. Promotion-2 (Н. Баршева) 22.04.2014

5P. Продвижение мебели. Новый маркетинг и/или маркетинг без бюджета. Мобильный маркетинг: QR, Apps, вирусы, купоны - как самый короткий путь к кошельку Вашего покупателя. E-mail-маркетинг – где взять базу, и как не попасть в спам? Социальные сети – когда «идти» и о чем говорить? Более 15 инструментов малобюджетного маркетинга для мебельных компаний.

Урок №7. Promotion-3 (Н. Баршева) 29.04.2014New

5P. Эффективная выставка. Оценка целесообразности и эффективности участия в выставке. Выбор правильного места расположения выставочного стенда. Удачные и неудачные конфигурации выставочных стендов. Разработка концепции и планировка экспозиции стенда. Кому и как ставим задачу? Выбор правильного застройщика. Обеспечение нужного уровня целевого трафика. Организация эффективной работы персонала: настраиваем на работу, обеспечиваем работу на стенде, контролируем. Контрольные точки в процессе застройки. Готовим раздаточный материал, сувениры для гостей и подарки для партнеров. Какие еще задачи решаются на выставке? Пост работа.

Урок №8. Promotion-4 (О. Давыдов) 06.05.2014New

5P. Онлайн-продвижение. Разработка сайтов. Выбираем подрядчика, домен и хостинг. Как правильно поставить задачу агентству? Особенности продающего мебельного сайта: построение каталога, работа с материалами, галерея проектов на сайте, 3D-визуализация. Другие эффективные приемы: «было-стало», «от ручного наброска до фото готового интерьера» и т.п. Онлайн-заказ, заявки на дизайн-проект, вызов замерщика и другие формы конверсии. Поддержка, продвижение и оценка эффективности. Веб-аналитика.

Урок №9. Marketing research (А. Кузнецова) 13.05.2014**СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕССИЯ!!!**New

Маркетинговые исследования своими силами. Для чего они вообще нужны, эти маркетинговые исследования? Основные виды. Макроэкономические исследования, исследования рынка, исследования ближайших конкурентов, исследования Целевой Аудитории. Эффективный бенч-маркетинг. Необходимый минимум, делаем самостоятельно. Ставим задачу привлеченному или штатному маркетологу.

Урок №10. Personal-1 (А. Кузнецова) 20.05.2014New

5+1P. ПЕРСОНАЛ: Стандарты обслуживания. Что это такое, и зачем оно нужно? Когда целесообразно разрабатывать Стандарты собственными силами, а когда эффективнее привлечь консультанта со стороны? Кто должен входить в рабочую группу? Содержание Стандартов. Работа с возражениями. Справочник по продукту. Схема работы по проекту. Приемы безболезненного внедрения. Встраиваем систему контроля в бизнес-процессы компании.

Урок №11. Personal-2 (Е. Бардина) 27.05.2014New

5+1P. ПЕРСОНАЛ: рекрутинг. Поиск кадров: кого ищем и где? Как составить четкий портрет кандидата, и какие каналы привлечения использовать? Собеседование при приеме на работу: как нанять компетентного сотрудника, ТОП-10 вопросов, которые нужно задать кандидату на собеседовании. Стоимость неверного решения при подборе персонала. Введение в должность и адаптация нового сотрудника в коллективе. Каким должен быть испытательный срок? Как оценивать эффективность нового сотрудника? Как расстаться с кандидатом, который не подошел Вашей компании?

Урок №12. Personal-3 (Е. Бардина) 03.06.2014New

5+1P. ПЕРСОНАЛ: управление. Типы сотрудников и методы их мотивации. Система KPI, как разработать и внедрить? Система оценки Ваших сотрудников: какие методы аттестации лучше применять и для кого, как часто? Что это дает? Как удержать ценные кадры? Как повысить ответственность сотрудников перед компанией? Как правильно расстаться с сотрудниками?

Продолжительность урока - от 60 до 120 минут в зависимости от масштабности темы, количества вопросов участников и...настроения преподавателей ☺