

Первый курс для руководителей

"Директор мебельной компании"



Эта программа разработана специально для руководителей мебельных предприятий (представителей среднего и малого бизнеса), которым не хватает прикладных знаний, времени и ресурсов для создания эффективной организации!

Всего **12 сессий**, и у Вас в руках

стратегический план по улучшению ключевых бизнес- процессов своей компании!

Минимум теории – только реальные примеры российских и зарубежных мебельных компаний и максимум интерактивности (живое общение с экспертами мебельного рынка).

Бизнес-идея и конкурентная разведка (Наталья Баршева)

Где искать бизнес-идею? Ищем УТП и выделяем ключевые компетенции своей компании. Знаете ли Вы своих конкурентов? Правила проведения конкурентной разведки. Проводим анализ сильных и слабых сторон в сравнении с конкурентами. Разрабатываем и внедряем план мероприятий по повышению конкурентоспособности компании на мебельном рынке.

Составляющие успешного Бренда (Наталья Баршева)

Зачем нужен бренд? Чем отличается бренд от торговой марки? С чего начинается разработка бренда? Сколько времени понадобится для разработки бренда «под ключ»? Позиционирование, нейминг, легендирование – тонкости разработки. Виды атрибутов торговой марки. Разработка фирменного стиля. Зачем нужен брендбук? Содержание мебельного брендбука.

Управление ассортиментом и категорийный менеджмент (Наталья Баршева)

Когда оправдано введение категорийного менеджмента в компании? Выгоды от категорийного менеджмента. На какие категории можно поделить ассортимент? Кто отвечает за категорийное управление? Система анализа категорий продукции. Акции как методы продвижения отдельных категорий мебели.

Ценовая политика (Анастасия Кузнецова)

С чего начать разработку ценовой политики компании? Какой вид ценовой политики подходит для Вашей компании? Как снять страхи покупателей перед ценой и сделать действительно уникальное коммерческое предложение? А также - особые «фишки» мебельного ценообразования. Разрабатываем правильную систему скидок.

Эффективная розница, программа франчайзинга (Анастасия Кузнецова)

Критерии выбора торгового центра. Важность месторасположения бренд-секции в ТЦ. Правила зонирования и освещения экспозиции, коммерческий подход к декору - выделение компании/бренда в открытой планировке торговых центров (на примере европейских ТЦ). Стандарты обслуживания: что это такое, и как помогает продавать? Когда целесообразно разрабатывать Стандарты собственными силами, а когда эффективнее привлечь консультанта со стороны? Работа с возражениями. Приемы безболезненного внедрения. Мебельный франчайзинг – что включать договор, и как контролировать условия соблюдения?

Комплекс продвижения компании и секреты привлечения покупателей (Наталья Баршева)

Выбираем каналы коммуникаций. Особенности работы в различных каналах. Что такое медиаплан, и нужен ли он небольшой мебельной компании? Возможно ли продвижение без бюджета? Кому продвигать - ставим задачу и оцениваем эффективность правильно.

Удержание клиентов. CRM и программа лояльности (Анастасия Кузнецова)

Что выгоднее - привлекать новых или удерживать постоянных клиентов? Выбираем CRM-систему. Инструменты удержания клиентов. Удовлетворенность и лояльность – в чем разница? С чего начать разработку программы лояльности? Примеры удачных программ лояльности на мебельном рынке.

Работа с персоналом. Система корпоративного образования (Елена Бардина)

Зачем и чему учить сотрудников? Когда назревает потребность в образовательных программах? Кто платит? Виды образовательных программ. Как найти время для обучения? Тренинги и обучающие семинары своими силами: самому организовать и провести. Источники идей для обучающих тренингов своими силами.

Управление финансами компании. Расчет эффективности

(Приглашенный эксперт - финансовый консультант!!!)

Работы все больше, а прибыли как не было, так и нет? Считаем прибыль мебельной компании (не путаем «денежный поток» и «прибыль»). Не так страшен баланс... Что нужно знать о бухгалтерии?! Показатели финансового самоконтроля мебельной компании. Инвестируем по правилам. Ищем источники сокращения затрат.

Специальные СЕССИИ:

- «Выжми максимум из сайта!»
- «Создание WOW-продукта»
- «Персонал. Рекрутинг»