

Тренды маркетинга – 2018-2019 г.г. Стратегии работы на насыщенном рынке



Татьяна Николаевна Аржаева
Неформальный подход к делу

Центр разработки интеллектуальных
решений в консалтинге и обучении
ТСК, лаборатория развития

Развивая и приумножая

Татьяна Николаевна Аржаева



1. «Все тренинги / Новосибирск»
2014 – 2015 – 2016 – 2017

Рейтинг

тренеров. **ТОП-30**

1. Татьяна Николаевна Аржаева

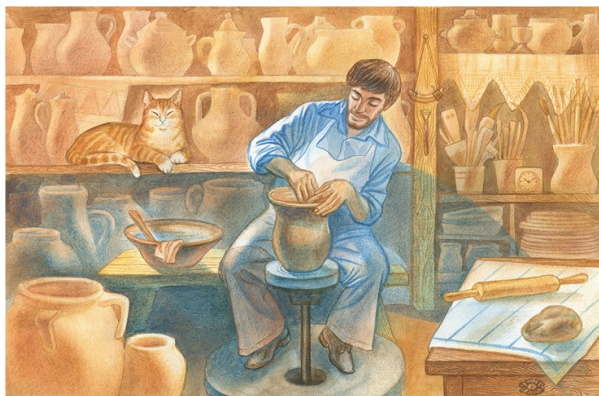


2. «ТСК, лаборатория развития»

Рост продаж –
от 2,7 до 3,5 раз за месяц, квартал, год.



Татьяна Николаевна Аржаева



- * Бизнес-тренер, консультант, коуч
- * Учредитель, Директор компании «ТСК, лаборатория развития»

Автор многочисленных публикаций и 6 книг:

- * Техники перевода манипуляций и отговорок сотрудников в зону их роста
- * Найти и взрастить менеджера по продажам, продавца-консультанта
- * Копилка ответов для руководителей и владельцев бизнеса
- * Копилка ответов для руководителей отделов продаж



Автор технологий в управлении продажами, маркетингом, менеджменте и пр.



Направления по проведению бизнес – тренингов (более 150 авторских программ), консалтинговых проектов:

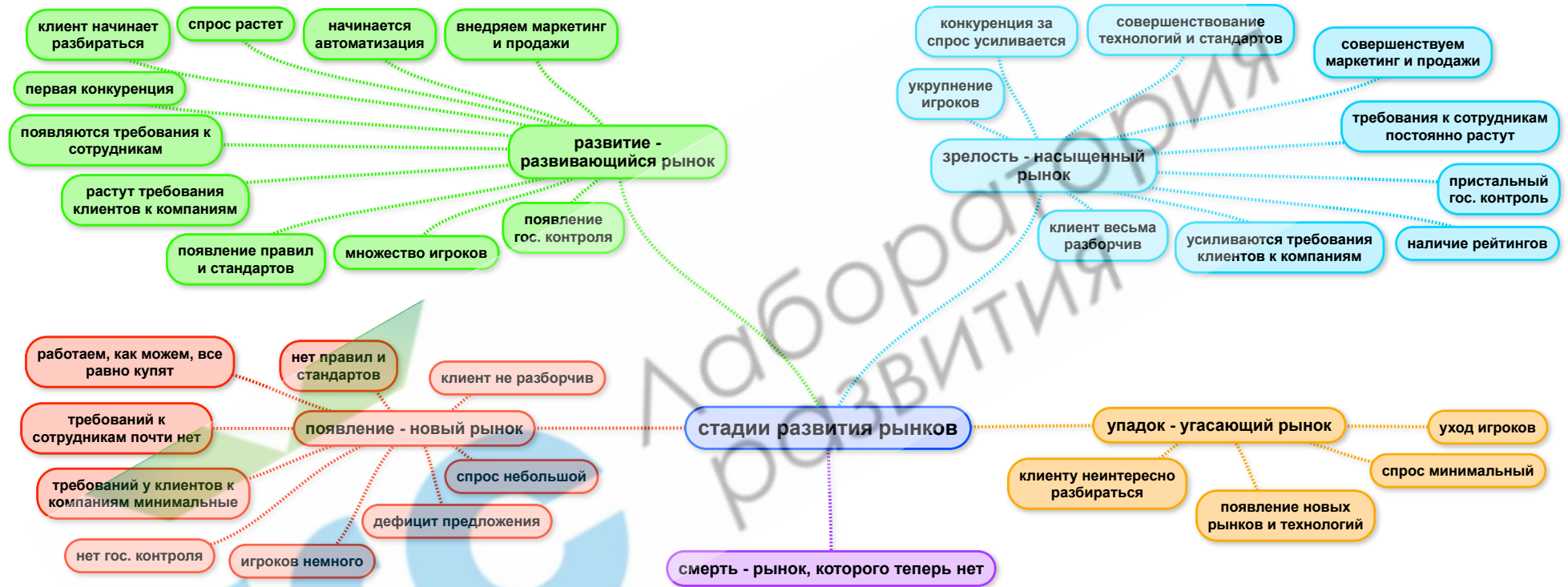
- * продажи
- * маркетинг и продвижение (реклама и PR), мерчандайзинг
- * тайм-менеджмент, менеджмент
- * командообразование, лидерство и партнерство
- * позитивное мышление, личная эффективность
- * креативное мышление, управление изменениями и пр.





TSC

Как работать на насыщенном рынке?





Как работать на насыщенном рынке?

**Настало время управленческого профессионализма,
бизнес – мастерства**

Стратегии:

- * Ухудшение / улучшение качества товаров / услуг
- * Сокращение срока службы / увеличение
- * Сервис / сервисная поддержка / создание поводов для обращения к сервисным службам

Как работать на насыщенном рынке?

* *Мода / быстрая мода / сезонная мода / стили, коллекции, назначение*

* *Новинки / инновации*

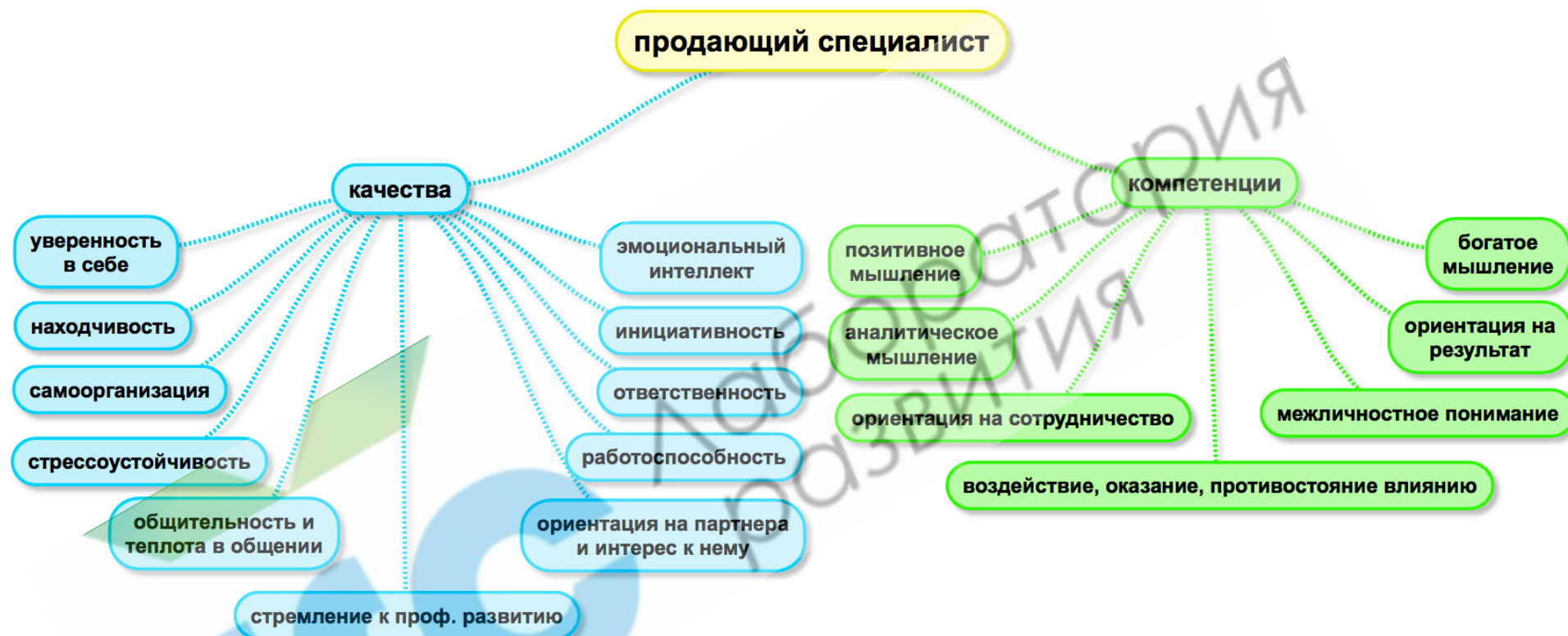
* *Использование новых технологий
различные сферы*

Как работать на насыщенном рынке?

* Повышение качества обслуживания / лучшие бойцы
Чему учить?

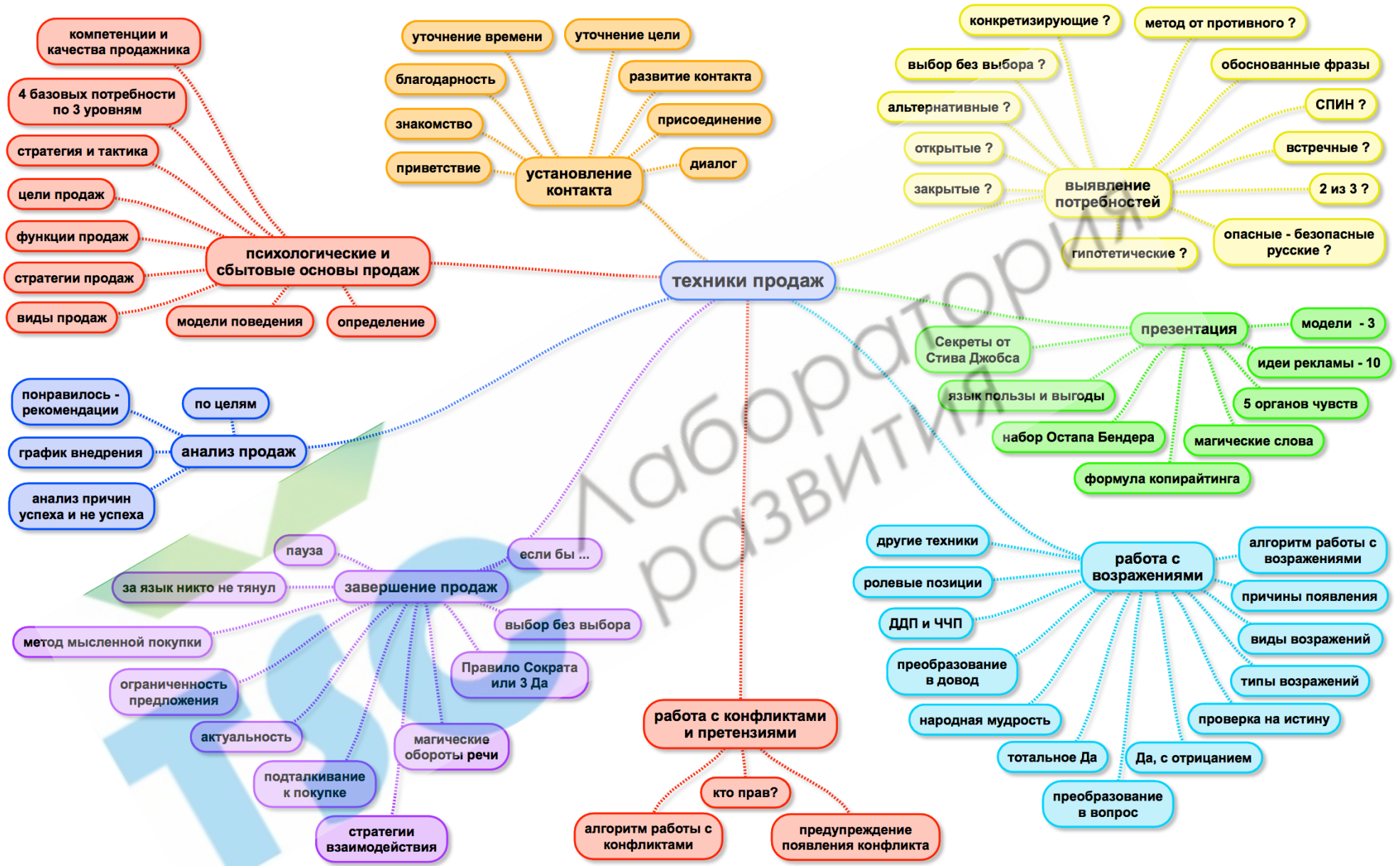


Тренинг «Мышление – оцениваем, применяем и тренируем у себя и сотрудников»



Книга и тренинг «Найти и взрастить менеджера по продажам, продающего специалиста»

Тренинг «Развитие компетенций и качеств продающих специалистов»



И это только малая часть! Для отличной продажи нужно владеть не менее 80 техниками!

Качество обслуживания

Техническое – то, с чем остается клиент после покупки. Легко нормируется и контролируется посредством стандартов, сертификатов, эталонов и т.

Сервисное - сложно нормируется и контролируется. Напрямую зависит от личных качеств персонала (доброжелательность, приветливость, забота о клиенте)

Экстра – класса – персональное обслуживание, качество, достижимое на основе всей корпоративной культуры компании. Ваши фишки и изюминки!!!

Фирменное – декларируется фирмой (униформа, тексты, приемы, и т.д.)

Нормативное – минимальный уровень, определяется нормативами отрасли и законами общества

Криминальные (клиент требует жалобную книгу, которая быть должна!!!!!!!!!!!!)

Подход	Срывание	Обслуживание	Управление	Развитие	Опережение
Типаж сотрудника и фильмы	«срыватели» «Дайте жалобную книгу» «Вокзал для двоих»	«администратор» «Дельцы» «Салон красоты» «Кабельщик»	менеджер «Банзай» «Мадам Ирма» «Вам письмо»	прогресс-менеджер «Королева бензоколонки» «Последний замок»	стратег – менеджер «Дьявол носит ПРАДО» «Джерри Магуайер»
Степень активности	ниже некуда	низкая	средняя	повышенная	высокая
«Отношение» к клиентам	Чего пришли? Я тут работу работаю	Пришли? Ну, давайте поработаем.	Пришли. Давайте хорошо поработаем.	Пришли. Что можно с сделать, чтоб приходили больше и чаще?	Приходили. Приходят. Будут приходить при любых условиях.
Профессиональный рост	Поставить крест, но если жалко то позвать рака, который свистнет или дать волшебный пендюдь (посильнее)	Теоретически возможен... Вопрос: Почему до сих пор не начался? Может опять к раку или «волшебному пенделю»?	Реально возможен и может даже уже идет	Уже есть и вряд ли остановится на достигнутом	Даже и не мечтайте, что остановится
Что делать с ними?	Увольнять	Подумать о целях и пути ли Вам с ним	Развивать	Развивать, мотивировать, договариваться, развиваться самим	Договариваться беречь, мотивировать, развиваться самим
Результат	Ведро под слезы	Маленький кошелек	Большой кошелек	Сумка для денег	Для приличных денег нужен приличный чемодан

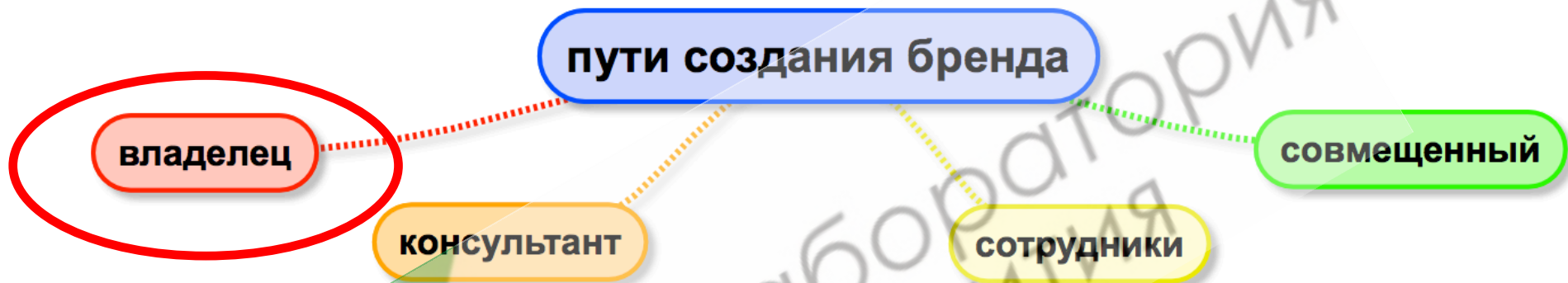
Авторская классификация продающих специалистов - СОУРО

Как работать на насыщенном рынке?

* Бренд / атмосфера / концепция / вечные ценности



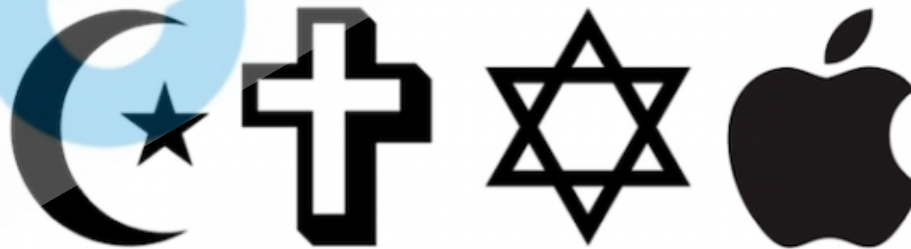
ценность – **концепция** – имя – бренд





Современные технологии продвижения +
тысячелетиями проверенные инструменты

1. +
2. +
3. +



Как работать на насыщенном рынке?

- * Акцент на продажи сопутствующих основному предложений

Ассортиментная таблица в помощь продажам

товар основной	товар, который можно продать вместе с основным или вместо					
	дополнительный	сопутствующий	дорогой вариант	альтернатива	заменитель	новинка



Как работать на насыщенном рынке?

- * Расширение целевой аудитории / рынков сбыта
- * Технологичность бизнеса (не на коленке)
- * Универсализация / максимальная специализация (четкий сегмент)
- * Кредитование

Как работать на насыщенном рынке?

* Высокий уровень стандартов

Проблема:

сделаем по стандартам – потеряем клиента....

не сделаем – оштрафуют....

Отличные стандарты:

1. Учитывают не только визуальный ум, но и эмоциональный интеллект, рептильный ум
2. Содержат 10-15 вариантов действий
3. Есть возможность свободы действий
4. Учет опыта продающих специалистов и составление скриптов “вместе”
5. Наглядность - идеально когда есть “видео”
6. Контроль соблюдения!
7. Постоянное их дополнение!!! (не реже чем раз в квартал)

Как работать на насыщенном рынке?

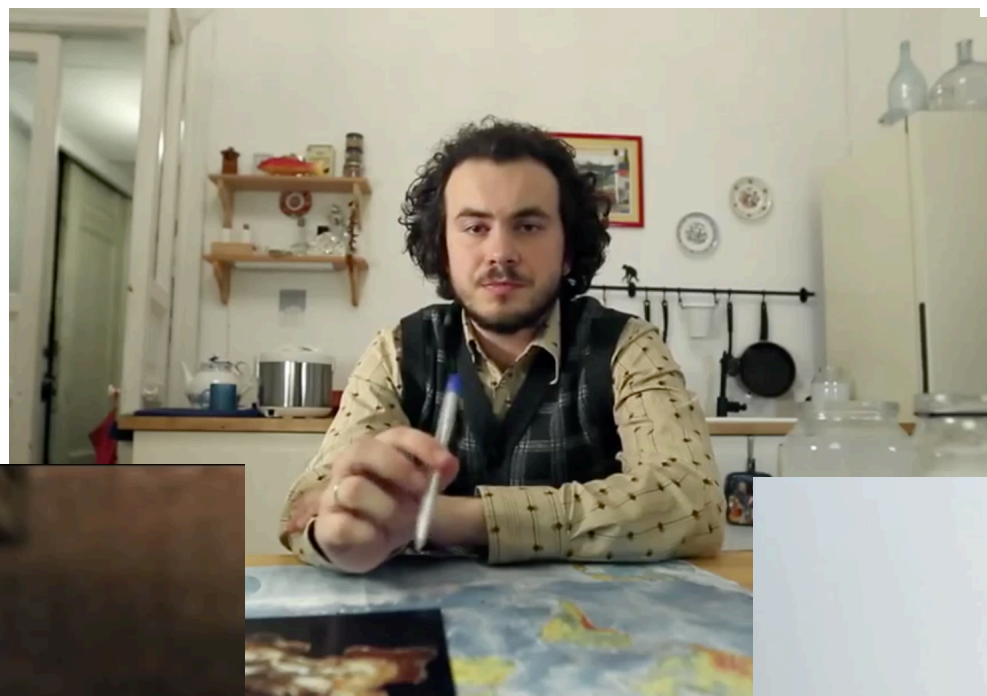
- * Актуальные технологии продвижения / креативность

???? Ваши варианты?

Тренды в рекламе. 1 - Эмоциональные ценности



Тренды в рекламе. 2 - Полускрытая реклама



Тренды в рекламе.

3 - Оптимизация: TV + youtube



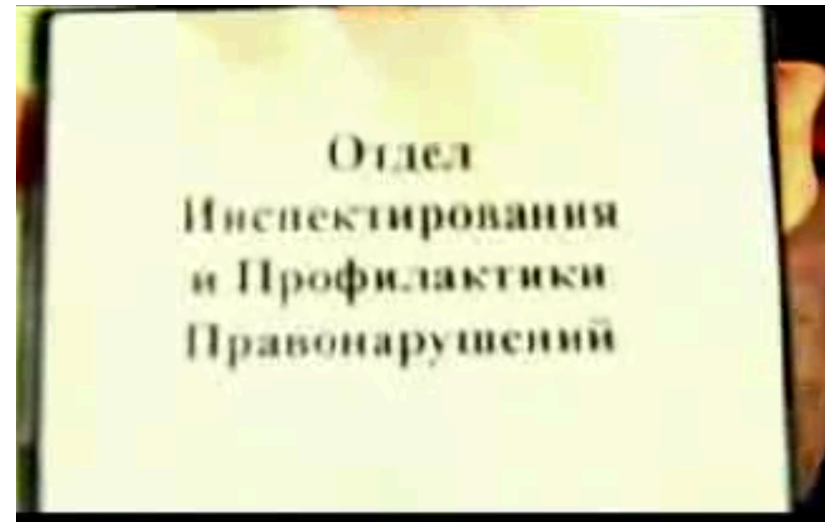
Тренды в рекламе. 4 - Хиты youtube



Тренды в рекламе. 5 - Хиты кино



Тренды в рекламе. 6 - Видеоклипы

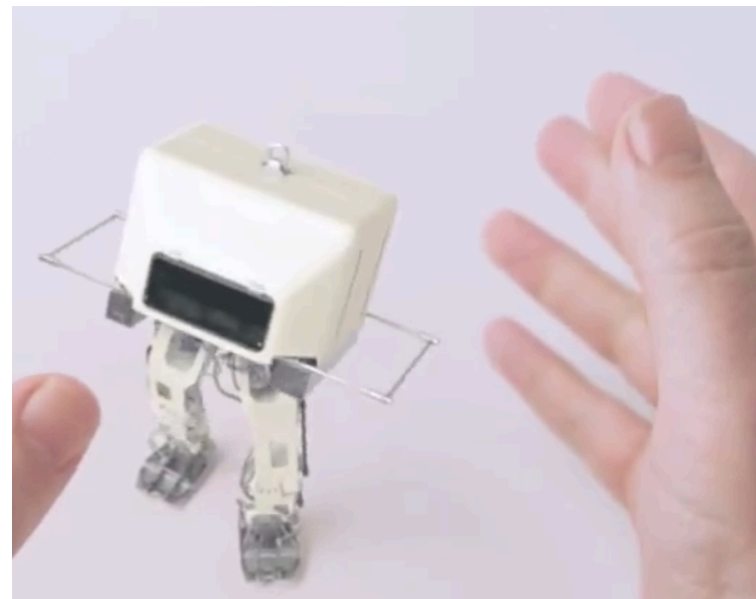


**МЕСТО ДЛЯ
ВАШЕЙ
РЕКЛАМЫ?**

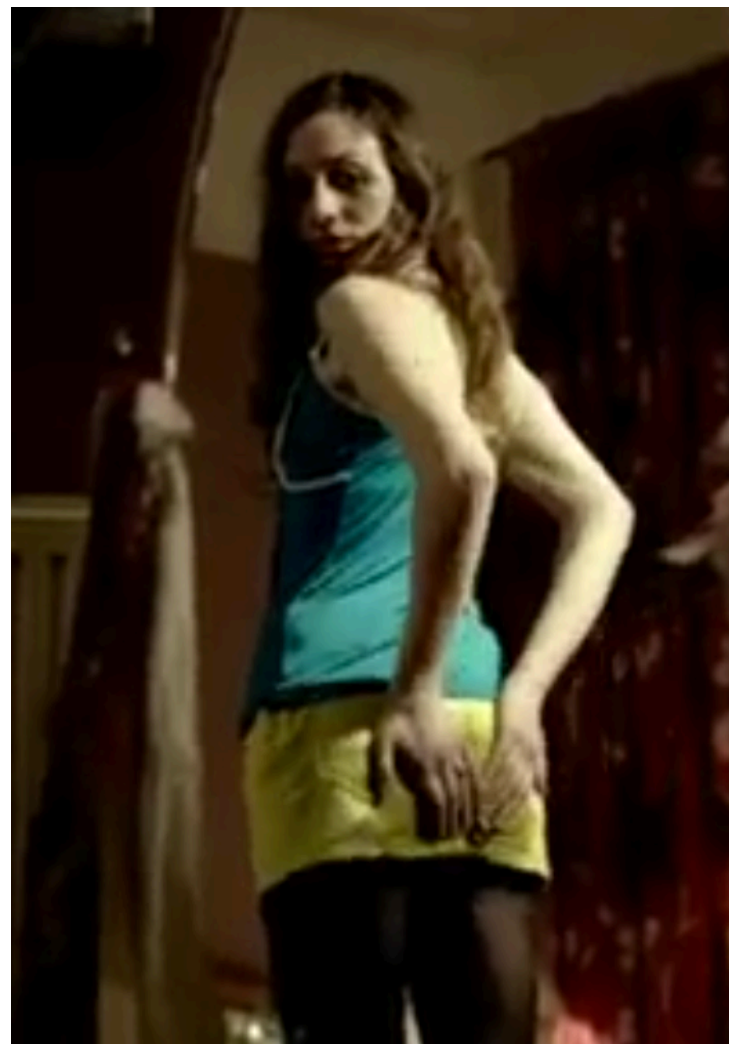
Тренды в рекламе. 7 - Юмор или около того



Тренды в рекламе. 8 - Технические фишки



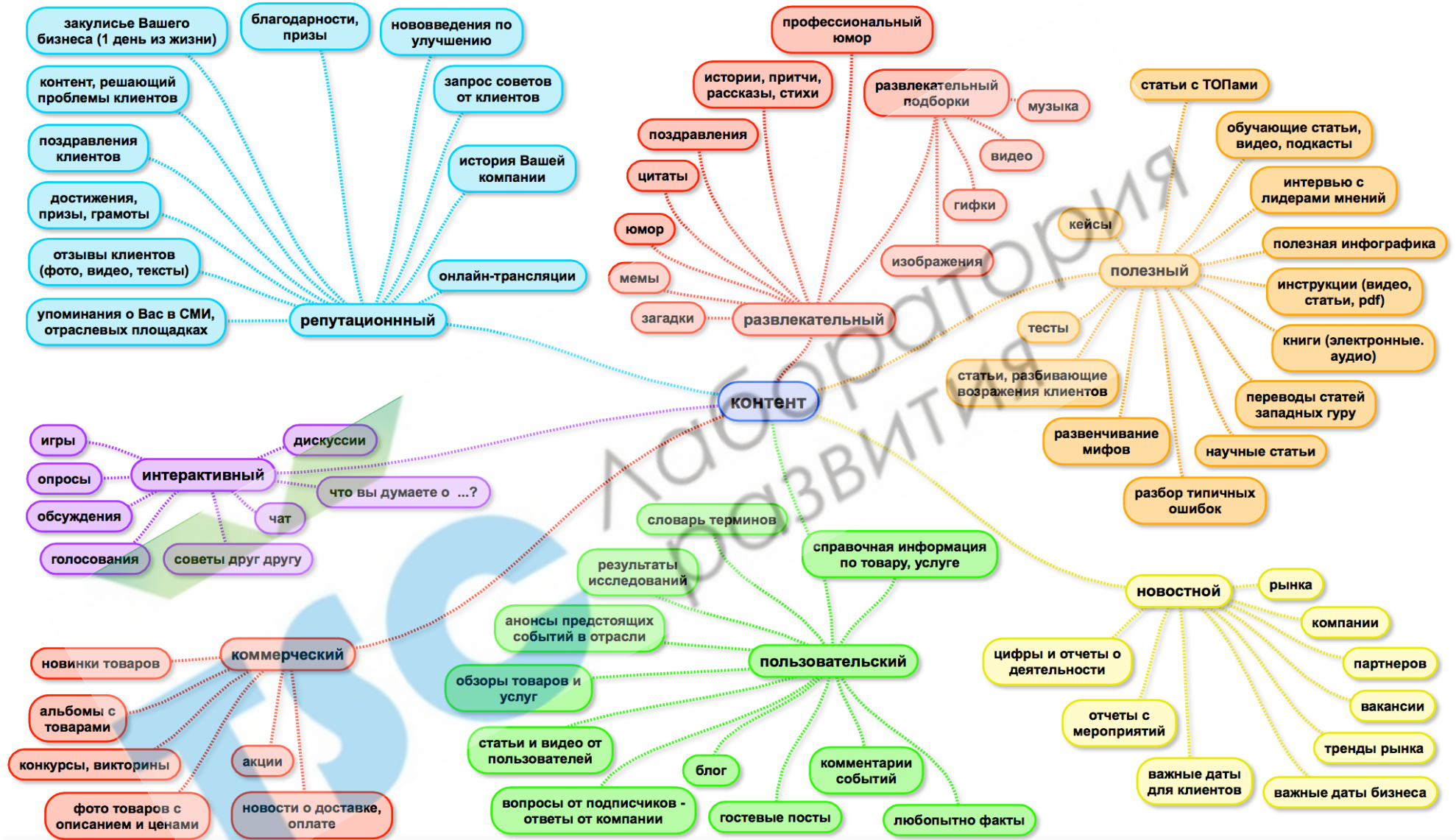
Тренды в рекламе. 10 - Социальный подтекст



Тренды в продвижении, рекламе и маркетинге. Что брать на вооружение?

1. Старым «вещам» даем новые названия и ведь... работает...
2. СИСТЕМУ!!! ФУНДАМЕНТ!!!
Прежде, чем внедрять новое!
3. Digital - подход - реклама в цифровой среде – контекстная, таргетированная, поисковики, сети и пр.
4. Маркетинговый брецель – использование десятков каналов.
5. Контент и его подача: эмоции, уникальность, персонализация, «реклама без рекламы», ценности, youtube – хиты, блог, обучение, звезда или авторитет, создаваемый клиентами и пр.





Тренды в продвижении, рекламе и маркетинге. Что брать на вооружение?

6. Видеомаркетинг – набирает обороты.
Удваивайте ставки на него!
Видеотрансляции.
Youtube или TV?

7. Программатик – технологии –
автоматизированная реклама

8. Предсказывающий маркетинг –
аналитика с точным прогнозом

9. Интеграция и комплексность
инструментов

10. Голосовые боты



Тренды в продвижении, рекламе и маркетинге. Что брать на вооружение?

11. Виртуальная и дополненная реальность – игры, недвижимость и пр.

12. Интернет - продажа – по-прежнему растет и проникает во все сферы

13. Маркетинговые стратегии, что весьма сложно дается интернет-маркетологам

14. Нативная или естественная реклама

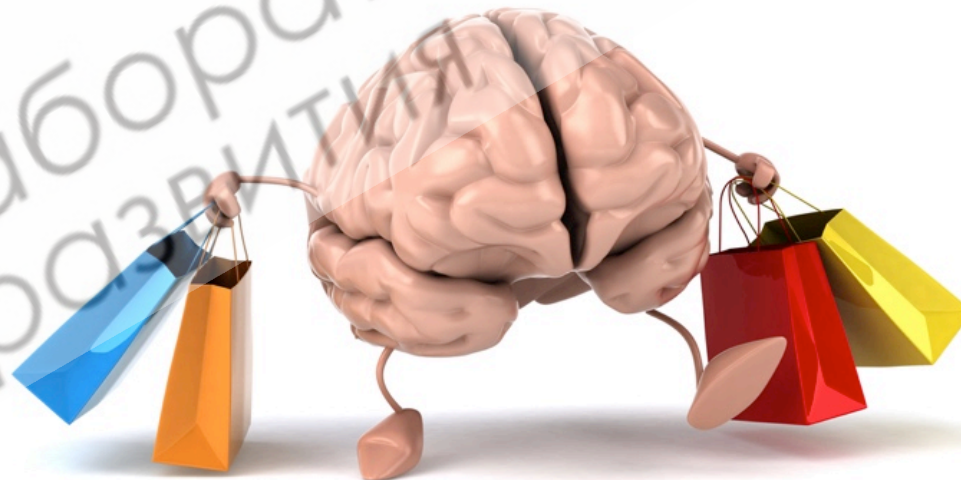
15. Искусственные ограничители - исчезающая реклама... Snapchat, Инстаграм, знают, что есть что-то заманчивое в том, что опубликованный контент самоликвидируется в течение определенного периода времени. Для поколения Z, с их весьма краткосрочным вниманием и интересом, это интересно.



Тренды в продвижении, рекламе и маркетинге. Что брать на вооружение?

16. Девайсы...
17. Необычные названия для программ лояльности
18. Узкие частные сообщества по интересам
19. Мессенджеры
20. Нейромаркетинг

21. Геймификация
22. Мобильные приложения
23. Постоянные изменения алгоритмов
24. Удорожание Интернет-рекламы
25. Ваше видение???



ВЫ ГОТОВЫ К ГОНКЕ ВООРУЖЕНИЙ БЕСКОНЕЧНО?



Есть
предсказуемость –
что будет дальше?

Направление
движения?

Тренды – что это такое?

Повторяющиеся
явления?

**Кто увидел –
тот победил!**

Куда идут многие?

ИЛИ СОЗДАВАЙТЕ ИХ!

Длительность по
времени?

Доминирующее
направление?

Подтверждаются
спросом и
объемом продаж?

Тренинг «Как не плестись за рынком, а гармонично идти в ногу с ним или опережать его?»

И снова поднимайте якорь!



Процветания и развития!

8 (383) 292-28-74

tsc2922874@gmail.com

www.ts-consulting.ru