

УДК 339.13
ББК 65.42
К48

Клепик М. С.

К48

Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета / М. С. Клепик. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 86 с.

ISBN 978-5-394-01811-4

Книга основана на опыте работы автора в российских компаниях на должности менеджера по маркетингу, продажам, рекламе.

Вы не найдете в книге теоретических изысков и сложных графиков, только реальные действия. Основа книги — работа с клиентом, вместе с ним.

Описываются незатратные маркетинговые приемы, которые могут использовать все компании.

Для коммерческих работников и маркетологов.

ISBN 978-5-394-01811-4

© Клепик М. С., 2009

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2009

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Основные термины.....	6
Часть I. ВНЕШНИЙ МАРКЕТИНГ	7
КлиентING	7
Кто ваш клиент?	10
Внимание — действие	12
Задачи бизнеса.....	14
Исследование	16
Оформление мест продажи	19
Фирменная символика.....	22
Креативность.....	23
Интернет	25
Программа лояльности	30
Жалобы.....	33
Промоакции	35
Подарки и розыгрыши.....	39
Адресные рассылки.....	41
Выставки	43
Event-мероприятия	44
Мерчандайзинг.....	47
Спонсорство	49

PR.....	51
“Тусовка”.....	53
Вирусный маркетинг	55
Агентства и фрилансеры.....	57
Часть II. ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ.....	61
Маркетинговый аудит	61
Личный архив.....	63
Работа с людьми	64
Охранники, уборщики и другие.....	67
Продажи.....	68
Проверка	71
Сервис	73
Саморазвитие	75
Связи с людьми фирмы.....	77
Способы применения	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81
Приложения	82
1. Спонсорские пакеты.....	82
2. Пресс-релиз.....	84
3. Бриф.....	85