



- Товара становится все больше и больше...
- Торговые марки становятся заменимыми
- Рекламные обращения утрачивают свое значение...
- Покупатели предпочитают экономить свои средства...

Как обеспечить бизнесу стабильные продажи?

"Advert Expert" предлагает выработать СТРАТЕГИЮ ПРОДАЖ:

1. Анализ и уточнение целевой аудитории.

В течение нескольких дней мы проведем анализ в точках продаж у Вас и у Ваших конкурентов, и четко увидим кто покупает, а кто только интересуется и спросим у них почему они купили или не купили, что их устраивает, а что нет. Как они узнали о Вас и о конкурентах.

Ответы появятся не из головы, а на основе конкретных данных - клиенты сами все скажут.

- Никто не скажет о Вас лучше, как Ваши клиенты.

2. Маркетинговый анализ привлекательности продукта, каналов продаж, ценовых параметров и продвижения. SWOT анализ ваших сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами.

Мы не сомневаемся что Вы и так сами знаете, но иногда нужен "незамыленный" взгляд со стороны, взгляд из других отраслей.

Мы опробовали это на себе и нашли новые "фишки", мы занимаемся рекламным бизнесом больше 8 лет.

- Системный анализ играет важную роль в процессе планирования и управления.

3. На основе этих конкретных данных (а не потому что нам приснилось) мы предложим Вам план повышения продаж:

- новые, в том числе бесплатные виды продвижения, альтернативные каналы продаж, оптимизация существующих;
- мотивация продавцов и партнеров, система поощрения для клиентов;
- работа с ценой. Не обязательно её снижать, можно её по другому "развернуть" для клиентов.

- Мы рады предложить свой опыт и знания для работы над Вашими проектами.

НАШИ ДОВОЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ:

