

5 декабря 2012
приглашаем вас на семинар:

Конкурентные войны: что делать когда другие хотят того же, что и ты?



Что именно не позволяет вам зарабатывать больше? «Конкуренты не дают» - скажите вы. Конечно, если вы изобретатель уникального продукта, который пока (но это будет не долго) никто больше не производит и не продает, вы можете расслабиться и неплохо зарабатывать. Только делайте это быстрее, потому что завтра, если ваш бизнес хоть сколько-нибудь прибыльный, у вас появится конкурент, который заберет часть ваших денег, а в некоторых случаях и все ваши деньги. Что же делать бизнесу в условиях жесткой конкурентной войны? Куда бежать, когда клиенты уходят к другим? Как отвечать на демпинг цен? Что делать если на рынок пришли федералы? На все эти и многие другие вопросы мы с вами ответим на семинаре **«Конкурентные войны: что делать когда другие хотят того же, что и ты?»**

Выбор конкурентной стратегии – важная часть маркетингового планирования. Это касается как крупных предприятий, так и парикмахерских «у дома». У всех есть конкуренты и как не только не проиграть, но извлечь пользу от их существования на вашем рынке важный вопрос для любого бизнеса.

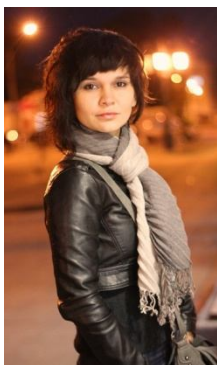
Цели семинара:

- Понять кого именно из конкурентов следует опасаться.
- Разобраться какие методы и приемы можно использовать
- Создать свое конкурентное преимущество
- Составить план действий на случай ценовой войны
- Проанализировать свою стратегию работы с конкурентами
- Решить свои «нерешаемые» проблемы

К участию приглашаются:

- Владельцы малого бизнеса;
- Директора по развитию;
- Менеджеры по маркетингу и рекламе;
- А также все те, кому интересны конкурентные методы борьбы в бизнесе и в жизни.

Общая продолжительность 3,5 часа



Автор семинара:

Лена Лукина, креативный директор агентства брендинга и рекламы LENIN бизнес-тренер компании «Harmony&Business», эксперт в области продвижения, постоянный спикер конференций по маркетингу и рекламе.

Автор мастер-классов:

- В поиске названия. Как построить процесс правильного нейминга?
- Рекламная кампания при небольших бюджетах. Руководство к действию
- Конкурентные войны: что делать когда другие хотят того же что и ты?
- Нестандартные каналы: находим, используем, считаем прибыль.
- Идея рекламной кампании: муки творчества или холодный расчет.