

Размывание границ между Продвижением и Продажами. Инструменты и технологии 2021.



АЛМАЗОВ АНТОН

МАСТЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ

Соучредитель «1С-Архитеткор бизнеса»

20 лет управленческого опыта

Мастер повторных продаж

Эксперт по 1С

В программе :

- Тренды Продвижения: Снижение активности, Снижение покупательского спроса, Персонализация подходов к продажам;
- Тренды Продаж: Рост влияния социальных сетей, рост доли покупок в интернете, стирание границ, снижение количества конкурентов на off-line площадках.
- Кто из текущих лидеров успеет адаптироваться или все займут новички, лучше использующие современные инструменты продвижения и продаж? Модель анализа бизнеса.
- 5 Обязательных для использования ИТ-инструментов в 2021 г..

Жизненный цикл бизнеса



Жизненный цикл бизнеса



Технологии формируют тренды и меняют поведение людей!



«Удобно» становится другим

- **Меняются поколения.**
 - Так уже было!
- **Меняются покупательские предпочтения.**
 - Тоже было!
- **Меняются способы поиска и покупок товаров!**
 - **Это новое!**
- **Новые технологии взаимодействия с покупателями!**
 - **Это новое!**

Инструмент стратегического анализа перспектив вашего бизнеса



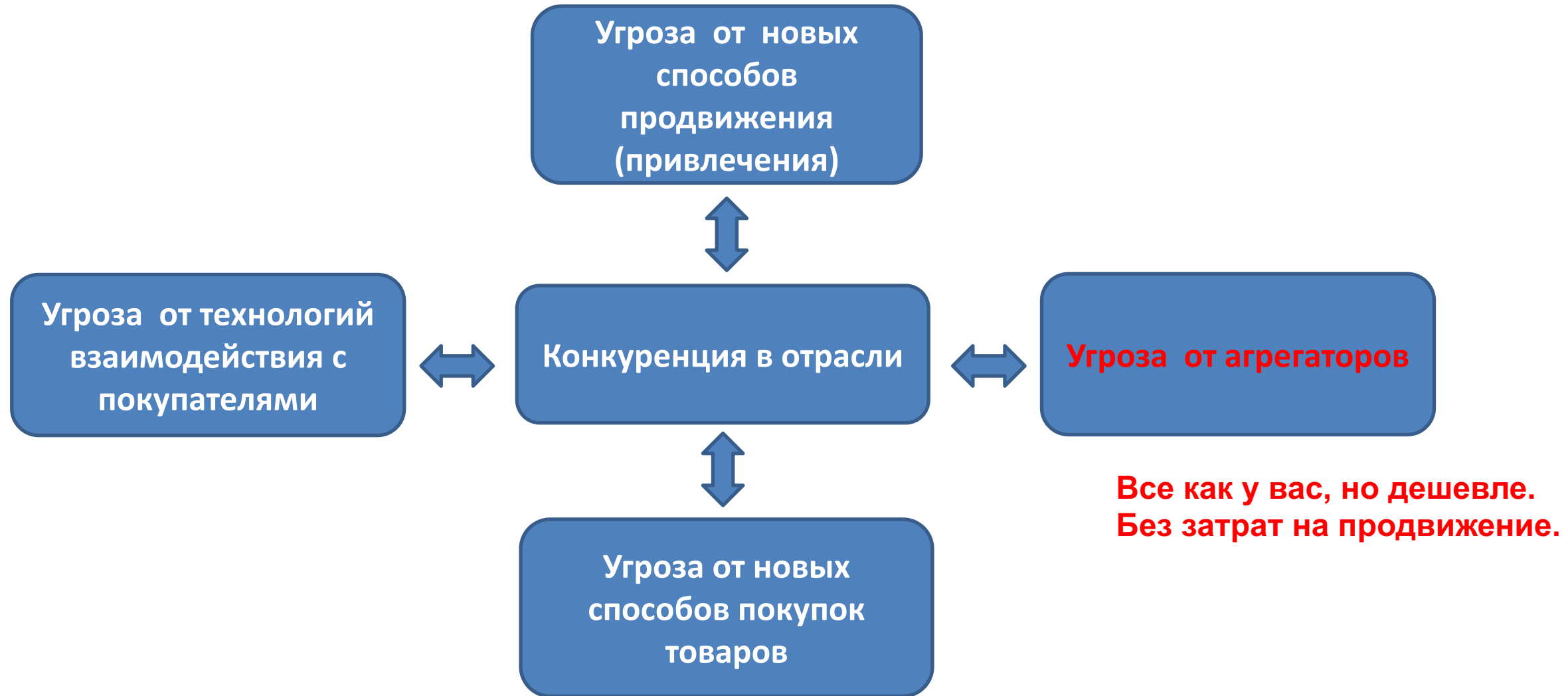
Пора на отдых

Новая жизнь

5 сил интернет-торговли



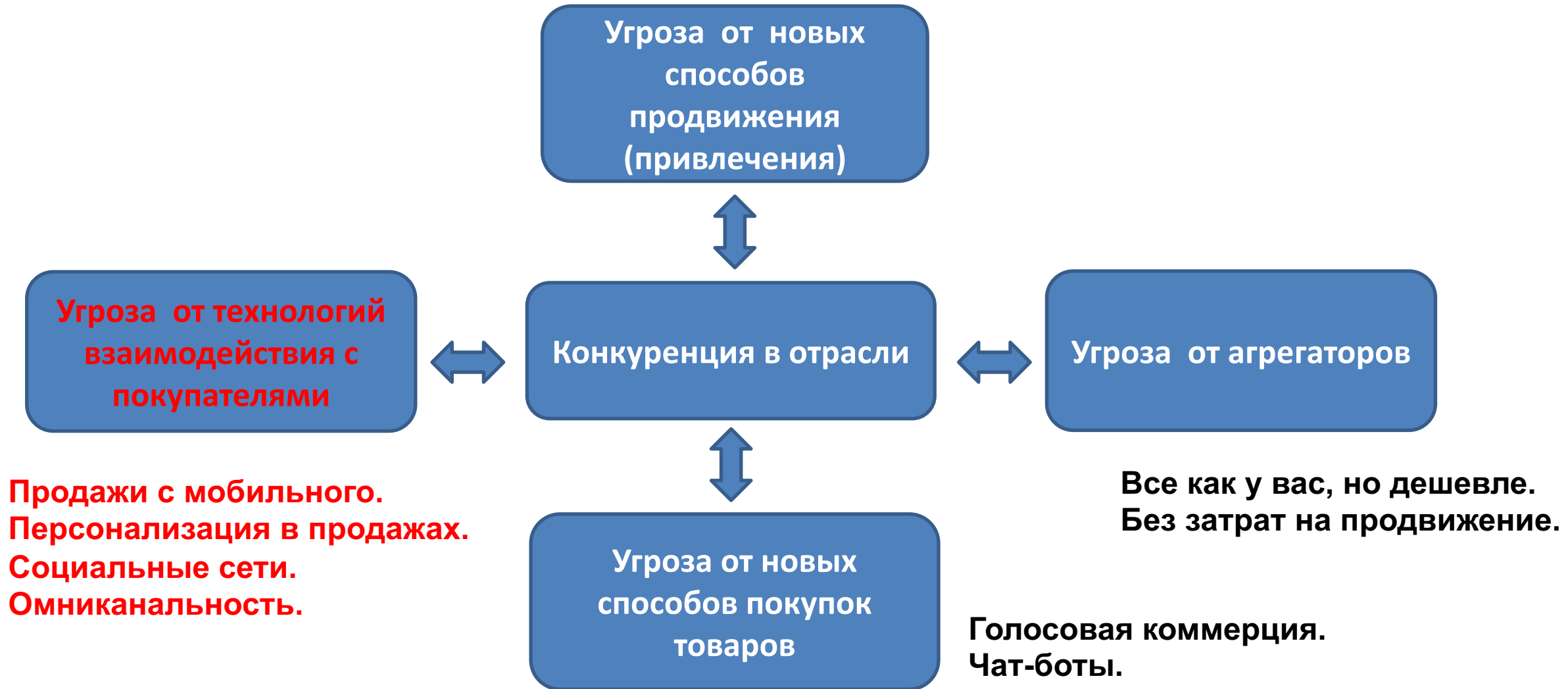
5 сил интернет-торговли



5 сил интернет-торговли



5 сил интернет-торговли



5 сил интернет-торговли

Оmnиканальность.
Персонализация в продвижении.
Дробление аудиторий в каналах.
Новые инструменты поисковиков.
Тренды социальных сетей.

Угроза от новых
способов
продвижения
(привлечения)



Угроза от технологий
взаимодействия с
покупателями



Конкуренция в отрасли



Угроза от агрегаторов



Угроза от новых
способов покупок
товаров

Продажи с мобильного.
Персонализация в продажах.
Социальные сети.
Оmnиканальность.

Все как у вас, но дешевле.
Без затрат на продвижение.

Голосовая коммерция.
Чат-боты.
Международные продажи.

5 обязательных ИТ-инструментов

- Программа для «Клиентской базы» (CRM-система)
 - рекламные аудитории (ретаргетинг, look-alike);
 - повторные продажи;

5 обязательных ИТ-инструментов

- Программа для «Клиентской базы» (CRM-система)
 - рекламные аудитории (ретаргетинг, look-alike);
 - повторные продажи;
- Программа для анализа эффективности продвижения, в т.ч. для тестирования новых каналов;

5 обязательных ИТ-инструментов

- Программа для «Клиентской базы» (CRM-система)
 - рекламные аудитории (ретаргетинг, look-alike);
 - повторные продажи;
- Программа для анализа эффективности продвижения, в т.ч. для тестирования новых каналов;
- Программа для учета и организации ключевых бизнес-процессов, в т.ч. для off-line торговой точки;

5 обязательных ИТ-инструментов

- Программа для «Клиентской базы» (CRM-система)
 - рекламные аудитории (ретаргетинг, look-alike);
 - повторные продажи;
- Программа для анализа эффективности продвижения, в т.ч. для тестирования новых каналов;
- Программа для учета и организации ключевых бизнес-процессов, в т.ч. для off-line торговой точки;
- 2 крутых интернет-представительства.



АЛМАЗОВ АНТОН

МАСТЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ

AlmazovAnton.com

**Стратегический анализ перспектив
вашего бизнеса.**

**Поиск «Новой жизни»
вашего бизнеса.**

Внедрение CRM.

+7 903 755-13-82