



Za stejné peníze vyšší zisk: Jak posílit marketingové aktivity, které přináší zisk, zbavit se těch ztrátových... a se stejnými penězi tak dosáhnout vyššího zisku

Na objednávku - Růst firmy a její efektivita

Při pohledu na poslední fakturu to určitě napadlo i vás:

Nestačilo by místo drahé reklamy lidem jen telefonovat?

Skutečně musíme nakupovat tak drahé materiály?

Je nutné, aby měli prodejci tak velké provize?

Máme to zrušit... nebo naopak investovat více?

U ostatních nákladů přesně víme, kolik je málo a kolik moc.

U prodejních a marketingových výdajů to ale často jen odhadujeme:

Víme, že nám přivádí zákazníky a jejich objednávky... a musíme je tedy platit.

Stejně tak ale tušíme, že mnohé z nich jsou zbytečné.

A platíme je vlastně jen proto, že nevíme, které to jsou.

Odhalit zbytečné aktivity a vložit peníze do těch, které vám prodej naopak zvýší, přitom není složité. A právě postupy, jak to udělat, se dozvíte na speciálním semináři „Za stejné peníze vyšší zisk: Jak posílit marketingové aktivity, které přináší zisk, zbavit se těch ztrátových... a se stejnými penězi tak dosáhnout vyššího zisku“.

Jak vám tento seminář pomůže zvýšit ziskovost vaší firmy

Na semináři se pod vedením zkušeného lektora dozvíte:

Co si musíte ujasnit ve firmě před tím, než začnete hodnotit

- K jakému cíli mají naše marketingové aktivity skutečně směřovat
- Jak rozpoznat, kdy jdeme správným směrem... a kdy na trhu bloudíme
- Co je nejlepším nástrojem pro měření zákaznické spokojenosti
- Proč není „marketingová orientace“ jen módním výrazem
- Jak si zjednodušit práci pomocí „Customer Relationship Managementu“

Na co se zaměřit, aby naše výsledky byly maximální

- Co musíme vědět o trhu a našich zákaznících... a jak to zjistit
- Co nám o zákaznících řekne jejich analýza... a jak ji provést
- Proč je důležité znát tržní potenciál, poptávku a náš tržní podíl
- Jak zákazníky rozdělovat pro maximální zisk
- Co sledovat o naší konkurenci... a jak na to reagovat

Které marketingové aktivity hodnotit... a jak

- Jak sledovat a řídit ziskovost vašich výrobků a služeb
- Proč pravidelně prověřovat vaši cenovou strategii... a kdy provést změny
- Co sledovat u reklamy a marketingové komunikace (a jak poznat zbytečné výdaje)
- Jak vyhodnocovat prodejní výsledky pracovníků a celých skupin
- Jak srovnávat výsledky různých aktivit navzájem

Jak rozpoznat efektivní marketingové aktivity

- Jaké nástroje máte k dispozici... a jak je využít
- Jak hodnotit efektivitu marketingových nákladů
- Jak využít při hodnocení tzv. „portfolio analýzy“
- Jak reagovat na výsledky, aby se ztráty neopakovaly

Jak do budoucna podpořit růst ziskových aktivit

- Proč není plánování sprostým slovem
- Kdy má smysl „strategicky“ plánovat i v malé firmě
- Jak vám podobné plány pomohou odstranit zbytečné náklady
- Jak takový plán realizovat v akci
- Jak využít ekonomických cyklů... a na co si dávat pozor

Jak hodnotí účastníci předchozí semináře lektora

"Velký obsah informací, dynamický přednes." Jitka Šenková

"Odborný výklad, profesionální přístup. Snaha postihnout různými příklady různé oblasti." Radka Černá

"Znalosti a praktické zkušenosti lektora. Velice poutavé a zajímavé vyprávění o důležitých věcech. Zajímavý úhel pohledu na otázky spojené s náklady a řízením podniku." Ing. Milan Krejčí

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Růst firmy a její efektivity](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Za stejné peníze vyšší zisk: Jak posílit marketingové aktivity, které přináší zisk, zbavit se těch ztrátových... a se stejnými penězi tak dosáhnout vyššího zisku

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)