



Ze sociální sítě do vaší prodejny: Jak prostřednictvím sociální sítě vytvářet a prohlubovat vztahy se zákazníky... a přivést je tak k dalším nákupům

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Každý den se budou zajímat, co nového nabízíte a co by si u vás mohli koupit.

Každý den se budou dožadovat novinek, které jste připravili.

A každý den se pak řada z nich automaticky zvedne od displeje svého telefonu, tabletu nebo počítače a osobně vás přijdou navštívit, objednat a nakoupit.

Proč?

Průměrný český zákazník stráví každý den cca 21 minut na sociálních sítích (a další dvě hodiny brouzdáním na internetu).

Stovky firem z celé ČR už našly cestu, jak příspěvky na sociálních sítích využít k tomu, aby s jejich pomocí (a minimálními náklady) přivedly zákazníky právě do své firmy či prodejny.

A když zjistíte, jak je někdy jednoduché zaujmout na sociálních sítích pozornost a přivést tak do své firmy během jediného dne (a jediným příspěvkem) i tisíce nových zákazníků, budete se ptát, proč jste tento postup nezačali využívat už dávno.

Detailní postup, jak to udělat, se přitom dozvíte na speciálním semináři "Ze sociální sítě do vaší prodejny: Jak prostřednictvím sociální sítě vytvářet a prohlubovat vztahy se zákazníky... a přivést je tak k dalším nákupům".

Jak vám tento seminář pomůže přivést zákazníky k dalším nákupům

Na semináři se dozvíte:

Kdy jsou sociální média vhodná i pro vaši firmu

- Proč změnit svůj postoj k sociálním médiím
- Kdy jsou sociální média vhodná právě pro malé a střední firmy
- Jak i s malým rozpočtem a jedním člověkem vytěžit ze sociálních sítí maximum

- Která sociální média se skutečně vyplatí a která jsou ztrátou času
- Proč je chybou myslet si, že sociální média fungují jen pro B2C firmy
- Co dokáže sociální marketing navíc na rozdíl od marketingu tradičního

Promyšlená strategie jako klíč k úspěchu na sociálních médiích

- Proč si ujasnit, co od sociálních sítí očekávám
- Jak využít užitečné nástroje, které vám usnadní správu sociálních médií
- Kolik času bude aktivita na sociální síti vyžadovat
- Proč je důležité vědět, kdo se dívá na displej na druhé straně

Facebook, YouTube, Twitter? pomoooc, kterou si mám vybrat?

- Jak správně vybrat vhodná sociální média pro vaše podnikání
- Kdy není dobré fušovat do všech najednou
- Jak můžete poškodit vaši pověst výběrem nevhodného média
- Jak správně a efektivně používat více platforem najednou

Jak se stát hvězdou sociálních médií

- Co dělají nejlepší sociální marketéři jinak, než ti průměrní
- Kde můžu najít inspiraci a vidět, jak to dělají ti nejlepší
- Proč nevymýšlet něco, co už někdo vymyslel, a jak to úspěšně aplikovat
- Proč je důležité nekopírovat, ale inspirovat se

Aby o vás lidé mluvili na internetu sami

- Jak vytvořit video, které budou lidé sdílet
- Jak prodat přes Facebook to, co jinde neprodám
- Švitořením na Twitteru za vyšším ziskem
- Jak udělat z blogu bránu do sociálních médií

Jak ovládnout umění psát pro sociální publikum

- Jak správně psát poutavé příspěvky
- Jak se liší jednotlivá média a kdy vyžadují zvláštní přístup
- Kdo je mým publikem a jak psát speciálně pro ně
- Proč do textů vložit "osobnost" vaší firmy a odpoutat se od robotického textu

S kůží na trh: Jak reagovat na komentáře a připomínky zákazníků

- Jaká nebezpečí na vás číhají v sociální síti
- Ignorovat, bránit se... nebo co vlastně dělat, když vás začne někdo tahat bahnem
- Kdy je lepší obrana a kdy útok (pozor na tenkou linii)
- Kdy je lepší neodpovídat než reagovat prázdnými slovy
- Jak se bránit záměrnému poškozování mého dobrého jména konkurencí

Jak měřit, počítat, uvážlivě investovat, aby to přineslo zisk

- Proč nejsou sociální média zadarmo
- Co můžete změřit a spočítat (a s čím to srovnávat)
- Jak efektivně měřit a počítat investice a jejich návratnost

Komu na semináři rezervovat místo

Tento seminář je určen pracovníkům, manažerům a majitelům malých a středních firem, pracovníkům marketingu a dalším zaměstnancům, kteří mají za úkol získat pro firmu nové zákazníky.... a chtějí to udělat efektivně. Po absolvování tohoto semináře budete vědět, jak k získávání a udržení zákazníků chytře zapojit sociální sítě. A pochopíte, jak využít čas, který zákazníci tráví nad svými telefony a tablety ve prospěch vaší firmy.

Nepřinesly vám sociální sítě zatím výsledky?

Pokud jste už sociální sítě "zkoušeli" a nepřineslo vám to očekávaný výsledek, na tomto semináři se dozvíte, jak tento počáteční neúspěch překonat. Pochopíte, jakých chyb se dopouštějí začátečníci. Zjistíte, co jste udělali špatně (a proto vás "nikdo nezná"). Vyhnete se zbytečným nákladům. A proměníte vaši snahu v hmatatelné reakce, výsledky a zisk.

Jak hodnotili absolventi ostatní semináře této lektorky

"Možnost debaty s lektorkou, rozsáhlé praktické zkušenosti lektorky." Rudolf Beran

"Seminář splnil mé očekávání, byl hodně interaktivní a obsahoval mnoho příkladů z praxe." Ondřej Koťátko

"Způsob vedení a vtažení účastníků do děje, praktické zkušenosti lektorky s přednášenou problematikou." Ing. Zdeněk Veselý

"Výborná diskuse, bylo to velmi zábavné a motivující. Otevřenost a spousta příkladů ze života." Alena Vydrová

"Komorní atmosféra, možnost pružné diskuse, příjemné prostředí a občerstvení, dobře připravený písemný materiál, zkušená lektorka." Martina Benkovičová

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: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Ze sociální sítě do vaší prodejny: Jak prostřednictvím sociální sítě vytvářet a prohlubovat vztahy se zákazníky... a přivést je tak k dalším nákupům

+420 585 227 076