



Курс «Программы лояльности в ритейле»

Форма обучения: серия вебинаров (3 вебинара по 2,5 часа)

Даты: уточняются

Edu-training Studio приглашает Вас принять участие в вебинарном курсе ведущего специалиста в области разработки и реализации программ лояльности – Константина Гонтмахера.

Тренер: – Константин Гонтмахер

Агентство «ИЮЛЬ», ведущий эксперт.

Ведёт проекты по разработке, запуску, развитию программ лояльности и финансовых сервисов, анализу клиентских данных. Среди Клиентов – Spar, Varus, X5, Азбука Вкуса, Гулливер, Optima, Космо, KFC, BurgerKing, Роснефть, Pandora, Visa, Сбербанк.

Автор статей в профильных журналах, спикер и модератор отраслевых конференций по маркетингу и ритейлу.

Курс ориентирован на специалистов направлений и уровней:

1. Топ-менеджмент/руководители отделов
2. Маркетолог
3. Коммерсант/сотрудник коммерческого отдела/аналитик
4. Проектный менеджер

Цели обучения:

- дать представление о трендах в маркетинге лояльности и о российском рынке программ лояльности в ритейле;
- сформировать виденье всего спектра целей и задач программ лояльности розничной сети;
- передать информацию о видах интеграции программы лояльности в маркетинговую деятельность розничной сети: от промо до продвижения;
- обучить способам оценки результатов деятельности программы лояльности, методам финансового её моделирования и вариантам отражения в учёте;
- обозначить подходы к отражению в механике программы специфики сетей-специалистов и сетей с собственным производством продукции в своих ключевых категориях;
- дать представление о задачах и способах автоматизации процессов программы, сложностях, ограничениях и вариантах прямых и обходных решений.

«Если вы **желаете разработать свою Программу лояльности** –

То вам – к нам,

Если вы **решили осуществить переход со старой ПЛ на новую ПЛ** –

То вам – к нам,

Если вы **решили развивать свою Программу лояльности** –

То вам опять же – к нам,

Поэтому, какую бы вы не преследовали цель в области Программ лояльности – приходите к нам на тренинг. Мы вам поможем!» (с)

Стоимость обучения – 19 000р с человека (22 000р – при групповом подключении).



Курс «Программы лояльности в ритейле»

Форма обучения: серия вебинаров (3 вебинара по 2,5 часа)

Даты: уточняются

Программа

Вебинар 1,	
10.00 – 12.30 (2,5 часа)	<ol style="list-style-type: none">1. Тренды маркетинга лояльности.2. Цели программы лояльности: что от неё ждать, а на что можно не надеяться.3. Российский рынок программ лояльности в ритейле – состояние и особенности.4. Взаимодействие программы лояльности, промо и продвижения.5. Интегрированная программа лояльности: базовая механика и акции.
Вебинар 2,	
10.00 – 12.30 (2,5 часа)	<ol style="list-style-type: none">6. Организация работы с первичными клиентскими данными: обязательные, дублирующиеся, избыточные.7. Показатели программы и способы их оценки.8. Финансовое моделирование программы лояльности.9. Операционные вопросы: минимизация мошенничеств, обучение персонала.10. Операционные вопросы: учёт.
Вебинар 3,	
10.00 – 12.30 (2,5 часа)	<ol style="list-style-type: none">11. Целевые акции: задачи, виды, планирование, исполнение, оценка результатов.12. Коммуникации в программе лояльности: задачи, каналы и типы сообщений.13. Специфика сетей-специалистов и сетей с собственным производством в ключевых категориях.14. Автоматизация программы лояльности: функционал, архитектура, ограничения и пути обхода, рынок решений.15. Смежные возможности: партнёрские программы, кросс-акции, геймификация, призовые акции.

По окончании 3го вебинара в согласованное заранее время будет проведена 20-минутная индивидуальная сессия Вопрос-ответ тренера с каждым участком.