

19 МАРТА
10:00 – 12:00

ЦЕНТР ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА УБРиР
ул. Антона Валека, 15



Илья Николаевич
Ребров

- ✓ Директор и собственник компании SalesUpNow
- ✓ Директор филиальной сети «Близко Ремонт» и BLIZKO.ru

СЕМИНАР «КАК НАЙТИ И СНИЗИТЬ ПОТЕРИ В ВОРОНКЕ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ»

Воронка продаж — это путь, который проходит потребитель с момента привлечения его внимания к вашему предложению до момента покупки.

В профессиональных трактовках это маркетинговая модель, описывающая прохождение аудиторией все этапы покупки. Умение правильно выстраивать воронку продаж, внедрять ее в CRM и анализировать эффективность взаимодействия с клиентом — залог многократного увеличения прибыли.

На семинаре разберем информацию на конкретных кейсах, узнаем, как находить дыры в своей воронке продаж и маркетинга и самостоятельно их латать. Основываясь на практических примерах, вы сможете увеличить свои продажи.

Для кого это мероприятие:

Семинар будет полезен для собственников и директоров, малых, средних и крупных предприятий, в сфере b2b продажи товаров или услуг.

Разыграем сертификаты на услуги компании SalesUpNow.

Стоимость участия: 550 руб