

МАСТЕР-КЛАСС «НЕЙРОМАРКЕТИНГ ИЛИ КАК УПРАВЛЯТЬ ПОКУПАТЕЛЕМ?»

18 ФЕВРАЛЯ 2020 г.
19:00–21:00 (время местное)

БЦ ВЫСОЦКИЙ
г. Екатеринбург, ул. Малышева 51, БЦ Высоцкий, 22 этаж

СПИКЕР



Алёна Суворова

- Эксперт в области построения современных систем маркетинга и продаж и ведения деловых переговоров.
- Опыт обучения линейного персонала — 11 лет, опыт ведения тренингов для руководящего состава — 9 лет.
- В настоящий момент является собственником интернет-магазина профессиональной косметики, собственник «PHYT`S Ural», управляющим партнером группы компаний UNIQUE и собственником сети салонов красоты UNIQUE.
- На счету более 20 успешных стартапов в сфере услуг.

Согласитесь, у каждого была ситуация, когда вещь буквально очаровала с первого взгляда, без сожаления вы выложили за нее кругленькую сумму, но дома поняли, что приобретение было напрасно.

Какие механизмы работают при выборе товара, что влияет на спонтанную покупку? Это изучает одна из граней сферы продвижения — нейромаркетинг.

На выбор покупателя влияет не только разнообразие и качество товаров, но и различные факторы, например: ритмичная музыка в магазине, привлекательные ароматы, яркая упаковка, уникальная подача товара и т. д. Сегодня сделать выбор или принять решение о покупке товара или услуги потребителя заставляет не полезность, рациональные доводы, а его собственные подсознательные мотивации.

НА МАСТЕР-КЛАССЕ РАССМОТРИМ:

- Что такое нейромаркетинг и его актуальность.
- Методы нейромаркетинга, которые позволяют изучить отношение человека к рекламе, продукту или дизайну.
- Почему для бизнеса эта технология намного лучше, чем традиционный маркетинг в виде опросов.
- Как использовать инструменты нейромаркетинга в бизнесе.
- Примеры и как Вы можете это всё внедрить у себя.

СТОИМОСТЬ: 1600 РУБЛЕЙ

ВУЗ•БАНК

8 800 700 2 700

vuzbank.ru