15 маркетинговых технологий, который должен применять любой КПК

Сергей Емельянов, журнал «Кредитная кооперация: сегодня, завтра, всегда!»,

Директор ООО «МЦРК»

Проблемы в сфере маркетинга

- Кооперативы в депрессии
- Сильная маркетинговая политика конкурентов
- Сильная зависимость от менеджмента
- Отсутствие цифр

Технологии маркетинга

- Понимание места маркетинга. Стратегическое планирование
- Спонсорские группы
- Наивысший приоритет – удержание пайщиков. Упор на высококачественное обслуживание. Составляющие: вежливость, надёжность и ответственность, доверие, оперативность, доступность.
- Стандарты вежливости для операторов.
- Обратная связь.
- Центр обработки звонков

Технологии маркетинга

- Кросс-продажи
- Доля в кошельке пайщика.
- Маркетинг с разрешения.
- Косвенное кредитование
- VIP-пайщики.
- Выявление спящих пайщиков.
- Перечень потенциальных членов.
- Сопровождение пайщика.
- Ценообразование

Спасибо за внимание!

- Более подробную информацию вы можете получить в книге «Маркетинг в КПК»

Сергей Емельянов,
Журнал «Кредитная кооперация: сегодня, завтра, всегда!»
Тел.: 8(987)6757777
E-mail: mag@creditcoop.ru