

Алексей Номейн



МАРКЕТИНГ УСЛУГ

Алексей Номейн

Маркетинг услуг

«Издательские решения»

Номейн А.

Маркетинг услуг / А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-853114-9

Не важно, сколько у вас заказчиков, ведь всегда хочется больше, чем есть. В этом издании мы обсудим маркетинг услуг, и сюда войдут следующие темы: 1) Запуск сарафанного радио; 2) Удержание клиентов; 3) Заставляем сайт продавать; 4) Где и как давать рекламу; 5) Как использовать отзывы о вас; 6) Для чего требуется фирменный стиль; 7) Использование услуг-приманок; 8) Как правильно позиционировать свой бизнес; 9) Как выбрать название своей компании.

ISBN 978-5-44-853114-9

© Номейн А.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Запуск сарафанного радио	7
1. Обещайте меньше, делайте больше	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Маркетинг услуг

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-3114-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Хотите начать бизнес в сфере услуг? Или уже занимаетесь им, но хочется получать больше клиентов? Не важно сколько у вас заказчиков, ведь всегда хочется больше, чем есть.

В этом издании мы обсудим маркетинг услуг и сюда войдут следующие темы:

- 1) Запуск сарафанного радио;
- 2) Удержание клиентов;
- 3) Заставляем сайт продавать;
- 4) Где и как давать рекламу;
- 5) Как использовать отзывы о вас;
- 6) Для чего требуется фирменный стиль;
- 7) Использование услуг-приманок;
- 8) Как правильно позиционировать свой бизнес;
- 9) Как выбрать название своей компании.

Запуск сарафанного радио

Является самым мощным инструментом в маркетинге любого бизнеса, поэтому начнем с этой интересной темы. Что бы запустить сарафанное радио необходимо воспользоваться хотя бы одним из следующих методов, но желательно сразу всеми.

1. Обещайте меньше, делайте больше

Клиент готов делиться со своими друзьями и близкими с информацией о вашем бизнесе и услугах только лишь тогда, когда вы сумели предвосхитить все его ожидания. Вы пообещали сделать один объем работы, а выполнили больше. Тут необходимо сделать анализ бизнеса и решить: что в ваших силах сделать так, чтобы ожидания клиента были не только оправданы, но и предвосхищены. Самый главный плюс, который вы получаете: вы приятно удивляете клиента и получаете нужный результат в дальнейшем.

Это как бомба замедленного действия. Делаем сейчас – получаем мощнейшую отдачу со временем.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.