

Семинар: «E’mail маркетинг: увеличиваем продажи и расширяем клиентскую базу»

Дата: 07.09.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

E-mail маркетинг – наиболее доступный и вместе с тем — действенный инструмент привлечения и возврата клиентов. Позволяет существенно увеличить количество повторных продаж и уровень вовлеченности клиентов при помощи работы с вашей базой данных e-mail адресов. Анализируя историю покупок и поведение клиентов, можно создать систему отправки e-mail сообщений в те временные промежутки, когда клиенты наиболее расположены к покупке товаров или услуг.

Программа семинара:

- Как правильно собрать базу подписчиков и зачем нужна ее сегментация.
- О чем и как писать в рассылках
Работа с текстом, подготовка текстов в зависимости от типа рассылок, продающие тексты, основные ошибки при построении текста, пирамида читательского интереса. Дизайн писем: проработка структуры письма, адаптивный дизайн писем.
- Стратегии триггерных рассылок
Ручные e-mail рассылки, разработка стратегии контентных email-рассылок, триггерная рассылка, роль триггерных рассылок и виды автоматических сообщений
- Анализ рассылки и ее эффективность
Фактические данные о рассылке (open rate, click rate), отчеты из системы рассылки

Семинар читает: специалисты ООО «Техно Универсал»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

**Семинар: «Крючок для клиента в розничной сети.
«Неочевидные» законы продаж»**

Дата: 08.09.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Стоит ли инвестировать время и средства в повышение качества управления своим магазином?

Как повысить качество работы сотрудников и как это скажется на показателях эффективности работы?

Как позиционировать свой магазин, выгодно отделяя, его от магазинов конкурентов?

Как?

Как же это сделать, если снижать цену – смерти подобно...

Если продукт (Ваш товар или Ваша услуга) практически такой же, или почти такой же, как и у других игроков рынка...

Если качество этого самого Вашего продукта тоже везде одинаковое...

Как?

В этом мастер-классе длительностью три часа

Вы узнаете — Как это сделать.

Как сделать клиентов своими «любимыми и постоянными клиентами»

Как привлекать новых клиентов руками самих клиентов

Как их не потерять, как только усиливать позитив, что бы ни случилось?

Краткая программа мастер-класса.

1. Продажи: Система или случай?

- Пять ключевых составляющих системы продаж;
- Миф о волшебной таблетке;
- Что есть маркетинг и можно ли без него прожить?

2. Увеличение прибыли с продажи:

- Неочевидные законы ценообразования;
- Чего хотят ваши клиенты – цена? Качество? Результат?
- Поднятие цен – путь в пропасть или новая возможность?
- Цены и уходящие клиенты. Отстройка от конкурентов
- Условно-бесплатные предложения;
- Гарантия;

3. Увеличение суммы среднего чека

- Клиент купил, предложи еще, система cross-sell;
- Базовые решения и дополнительные опции;
- К черту цену, покажите ценность.

4. Перевод потенциального клиента в покупателя - поднимаем конверсию

- Как сделать работу каждого работника центром получения прибыли?
- Почему покупатель выбирает Ваш магазин?
- Дифференцирование и позиционирование себя.
- Выбор конкурентного позиционирования;
- 8 подходов к дифференцированию;
- 8 путей для идей по улучшению Вашего бизнеса.
- Насколько важен Сервис?

5. Роли эффективного руководителя. Игра по Вашим правилам.

- Стандарты обслуживания покупателей
 - Как управлять впечатлением покупателей?
 - Формируем ожидания покупателей;
 - Ключевые компоненты качественного обслуживания;
 - Определяем «точку впечатления» для формирования лояльности покупателей.
- Анализируем цикл обслуживания;
- Стандартизация и стандарты обслуживания, которые продают.

6. Эффективный контроль.

- Правила не обсуждаются;
- Дисциплинарная политика;
- Контроль за внутренними процедурами;
- Контроль за стандартами обслуживания;
- Обратная связь.

7. Результативность продаж.

- Управление результативностью;
 - Повышение объема продаж за счет улучшения внутренних показателей работы: объема продаж в час; количества покупателей (чеков) в час; количества проданных товаров в час; среднего чека; конверсии
- Анализ эффективности работы продавцов.

В результате вы получите:

- Рост выручки;
- Увеличение числа лояльных и постоянных покупателей;
- Улучшение качества обслуживания покупателей;
- Внедрение комплексного подхода в обслуживании;
- Разработка и применение в обслуживании готовых алгоритмов;
- Создание возможности каждому работнику влиять на свой уровень вознаграждения.

Семинар читает – Боярчук Наталья, директор консалтинговой группы «ZAJGI»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Участие в государственных и муниципальных закупках»

Дата: 14.09.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Государственные закупки и заказы это заказы на поставку товаров, оказание услуг, которые размещают государственные и муниципальные организации. Финансирование данных закупок производится из средств федерального бюджета, региональных и муниципальных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования.

Важность госзакупок определяется тем, что в настоящее время государство является самым крупным потребителем товаров и услуг. Речь идёт как о глобальных поставках, например, для нужд обороноспособности, исчисляемых миллиардами рублей, так и об обеспечении функционирования относительно небольших структур, например, покупка учебного оборудования для школ.

Все закупки, независимо от их масштаба, должны проводиться в строгом соответствии с процедурой, регламентированной соответствующим законодательством. В настоящее время законодательная база, касающаяся госзакупок, стремительно меняется (в частности, с 2014 года вступил в силу закон о Федеральной контрактной системе), поэтому руководители и специалисты должны постоянно отслеживать новации и обучаться грамотно применять их на практике.

Предлагаемая программа разработана в целях осуществления повышения квалификации руководителей и представителей организаций, предпринимателей (далее – участники закупки), заинтересованных в договорных отношениях с учреждениями и организациями, осуществляющими закупки товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ и Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ.

Цель программы - совершенствование кадрового обеспечения, комплексное обновление знаний участников закупки, подготовка специалистов способных квалифицированно, на профессиональной основе успешно участвовать и выигрывать в закупках товаров, работ, услуг.

Содержание семинара

1. Знакомство с действующим законодательством РФ, регулирующим правила участия в закупках товаров, работ, услуг, с учетом последних изменений;
2. Информационное обеспечение закупок;
3. Требования, предъявляемые к участникам закупок;
4. Методика участия в закупках по Законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ, в том числе пошаговая инструкция заполнения и подачи заявок на участие в закупочных процедурах, предусмотренных Законами № 44-ФЗ и 223-ФЗ;
5. Особенности заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров (контрактов), заключенных по результатам проведения закупочных процедур. Меры ответственности при неисполнении либо ненадлежащем исполнении обязательств, предусмотренных договором (контрактом);
6. Разбор типовых ошибок участников закупок, допущенных при заполнении и подачи заявок, заключении, исполнении, изменении или расторжении договоров (контрактов);
7. Правила подачи жалобы на действия (бездействия) заказчика в контрольный орган в сфере закупок.

Семинар читают: ведущие специалисты ООО «УЦ «Тендер»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Роль интеллектуальной собственности при участии предприятий малого бизнеса в программах реиндустриализации»

Дата: 20.09.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Аудитория слушателей: руководители предприятий, их заместители, главные специалисты, предприниматели.

Цель проведения мероприятия: актуальная помощь в защите результатов интеллектуальной деятельности, возникающих в процессе развития предприятия и необходимых для предоставления инвесторам, банкам и другим финансовым институтам.

Во время проведения семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

- Интеллектуальная деятельность и ее результаты в процессе становления и развития современного предприятия. Любое предприятие в обязательном порядке создает интеллектуальную собственность, например: как минимум название предприятия, или неожиданное «ноу-хау» по продвижению своих услуг, новые конструкции, технологии и т. п., которые при успешном развитии Вашего бизнеса однозначно будут украдены Вашими конкурентами и уже принесут выгоду не Вам, а им. Вы узнаете, как избежать подобной ситуации.
- Создание объектов творческой и изобретательской деятельности (Ваши идеи) и превращение их в Вашу собственность. Как трансформировать Ваши идеи в инвестиции? Как правильно оформить Вашу идею для привлечения инвестиций? Как правильно зарегистрировать эту идею, чтобы она была именно Вашей собственностью, в том числе, например, обеспечительным залогом?
- Способы досудебной, судебной и внесудебной защиты интеллектуальной собственности. Роспатент, ФАС, УВД, ФТС, РПН всегда на страже Ваших интересов, в т. ч. и по защите Вашей интеллектуальной собственности. Вопрос в одном – как правильно взаимодействовать с ними? Мы расскажем Вам об этом.

По окончании участия в семинаре выдается Сертификат.

Семинар читают специалисты ООО «Альянс Технопарков»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Увеличение продаж в «НЕ СЕЗОН»

Дата: 22.09.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

- Стоит ли инвестировать время и средства в создание команды и системы управления в отсутствие продаж?
- Как повысить качество обслуживания и выделить свой профессионализм на фоне конкурентов в «не сезон»?
- Как стимулировать инициативы сотрудников?
- Как позиционировать свой магазин, выгодно отделяя, его от магазинов конкурентов?
- Как сделать так, чтобы клиент принес деньги к вам?
- Как приучить клиентов, реагировать на все Ваши акции и предложения

Как?

Как же это сделать, если снижать цену– смерти подобно...

(Ваш товар или Ваша услуга) практически такой же, или почти такой

Если продукт же, как и у других игроков рынка...

Если качество этого самого Вашего продукта тоже везде одинаковое...

Как?

В этом мастер-классе длительностью чуть менее двух часов

Вы узнаете — Как это сделать.

Как продать неликвид дорого

Как привлекать новых клиентов руками самих клиентов
Как их не потерять, как только усиливать позитив, что бы ни случилось?

Краткая программа семинара.

1. Как сделать прибыльным проведение акций и распродаж:

- Типичные ошибки при проведении акций и распродаж.
- Как правильно составить план подготовки распродажи.
- Как составить эффективное рекламное объявление.
- Секретные фишки по привлечению новых клиентов.
- Эффективные инструменты стимулирования повторной покупки.
- Возможные варианты подарков.
- Как усилить предложения для повышения стоимости покупки.
- Как увеличить прибыль во время распродажи и снизить затраты.
- Как увеличить лояльность покупателей.
- Как делать дополнительные продажи.

2. Роли руководителя. Игра по Вашим правилам.

- Как захватить рынок пока другие думают, что делать?
- Как стимулировать желание покупателей через сервис?
- Определяем ожидания покупателей и превосходим их.

3. Эффективный контроль.

- Правила не обсуждаются.
- Дисциплинарная политика.
- Нематериальная мотивация.

4 Результативность продаж.

- Управление результативностью.
- Повышение объема продаж за счет улучшения внутренних показателей работы:
 - * объема продаж в час;
 - * количества покупателей (чеков) в час;
 - * количества проданных товаров в час;
 - * среднего чека;
 - * конверсии.
- Анализ эффективности работы продавцов.

В результате вы получите:

- Рост выручки.
- Увеличение числа лояльных и постоянных покупателей.
- Улучшение качества обслуживания покупателей.
- Внедрение комплексного подхода в обслуживании.
- Разработка и применение в обслуживании готовых алгоритмов.
- Создание возможности каждому работнику влиять на свой уровень вознаграждения.

Семинар читает: Организационный консультант и бизнес-тренер **Боярчук Наталья.**
Консалтинговая группа ZAJGI

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Налоговые каникулы и выбор системы налогообложения»

Дата: 27.09.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Цель: Рассмотреть режимы налогообложения, действующие на территории России и выбрать оптимальный режим для ведения бизнеса.

Рассмотреть условия при которых можно уйти на налоговые каникулы

План:

1. Налоговые каникулы и условия их применения.
2. Налоговые режимы и их применение.
3. Понятие налоговой нагрузки.
4. Различия налоговой нагрузки юридических лиц и ИП.
5. Налоговая нагрузка ООО при ОРН и СНР.
6. Налоговая нагрузка ИП при ОРН и СНР.
7. Выбор режима налогообложения экономическим субъектом.
8. Ответы на вопросы.

Семинар читает: директор ООО «Абсолют Баланс» Фурман Галина Николаевна

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Споры с работниками и ответственность работодателя»

Дата: 28.09.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Целевая аудитория – собственники бизнеса, руководители организаций, юристы, бухгалтера, специалисты по работе с персоналом

Трудовые отношения присутствуют практически в любом бизнесе. Однако не многие работодатели соблюдают законодательные требования. Последствия этого – привлечение руководителей и компаний к разным видам ответственности.

Цель семинара – рассмотреть особенности трудовых споров в суде, а также иные способы разрешения разногласий с работниками.

Программа семинара:

1. Материальная ответственность работодателя
2. Административные споры в сфере трудовых отношений
3. Уголовная ответственность работодателя
4. Особенности судебных споров с работниками

5. Распределение расходов между сторонами трудового спора

Семинар читает: Ольга Попова, директор ООО «Правовая практика»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Уважаемые предприниматели!

Если Вы зарегистрировались на мероприятие, но по какой-то причине не можете прийти, обязательно заранее предупредите об этом организаторов, так как места ограничены!

ВНИМАНИЕ! В плане мероприятий Городского центра развития предпринимательства возможны изменения.

Обязательно уточняйте дату и время мероприятия на сайте <http://www.mispnsk.ru> или при регистрации.

В Городском центре развития предпринимательства ежедневно можно получить бесплатные консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению и юридическим вопросам. Получить консультацию специалиста, а также предложить свою тему для семинара, обсудить актуальные вопросы поддержки предпринимательства или ведения бизнеса можно на интернет-портале «Малое и среднее предпринимательство Новосибирска» в разделе **ФОРУМ** (<http://www.mispnsk.ru/forum/>)
