

# **Мероприятия как инструмент улучшения отношений с клиентами / повышения лояльности**

Катарина Бартель

Заместитель директора по маркетингу и организации мероприятия

Москва, 19. апреля 2016

# Повестка дня

- Клиентская лояльность = хорошие отношения с клиентом?
- Мероприятие как маркетинговый инструмент
- Организация мероприятий для улучшения отношений с клиентом
- Примеры

# Клиентская лояльность

- Результат неизменно положительного эмоционального опыта
- Удовлетворение и
- Воспринимаемая (потребительская) ценность использования продукта или услуги

**Сильные отношения с клиентом приводит к лояльности**



# Мероприятия как часть общей маркетинговой стратегии

- Создание имиджа / усиление позиций на рынке
- Повышение продаж
- Улучшения отношений с клиентами



# Преимущество мероприятий

- Создание запоминающегося эмоционального опыта
- Возможность пообщаться с нашими экспертами лично
- Лицом к лицу с целевой аудиторией
- Интерактивный подход



# Бизнес-семинары

- Постоянно показываем наши экспертные знания
- Доказательство нашего профессионализма
- Взаимодействие, тесный контакт



# Мероприятие Ребрендинг

- Взять наших клиентов с собой в новый бренд SCHNEIDER GROUP
- Сделать новый бренд осязаемым
- Позиционирование новой марки на рынке



# Летняя / Зимняя Вечеринка

- Главные контактные лица (клиенты, бизнес партнеры)
- Более близкая коммуникация
- Укрепление отношений на эмоциональном уровне







**Катарина Бартель**  
Заместитель директора по маркетингу  
и организации мероприятия  
BarthelK@schneider-group.com

Все исключительные права на материалы настоящей презентации, включая права на перевод, воспроизведение, передачу, распространение или использование иным способом материалов настоящей презентации или содержащихся в них частей (фрагментов), а также права на логотип и коммерческое имя SCHNEIDER GROUP, в том числе для публикации в печатном и электронном виде во всех средствах и форматах, существующих на данный момент и которые могут возникнуть в будущем, а также права на выдачу разрешения третьим сторонам, принадлежат SCHNEIDER GROUP.

Воспроизведение, размещение, передача или иное распространение или использование материалов настоящей презентации или любой отдельной части (фрагмента) презентации, а также логотипа или коммерческого имени SCHNEIDER GROUP, любым способом допускается только с предварительного письменного разрешения SCHNEIDER GROUP и должно сопровождаться ссылкой на SCHNEIDER GROUP, а именно указанием на копирайт © SCHNEIDER GROUP [www.schneider-group.com](http://www.schneider-group.com)

россия  
украина  
беларусь  
казахстан  
германия  
польша

**бухгалтерия | ERP | импорт | право | налоги**

[www.schneider-group.com](http://www.schneider-group.com)