

ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК НОВОГО БИЗНЕСА: как обеспечить постоянный приток бизнеса в отель



программа о том, как в отеле систематизировать процесс поиска нового бизнеса и сделать его воспроизводимым, регулярным, менее трудоемким и более эффективным

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Исследования показывают, что ежегодно бизнес теряет не менее 14% от объемов предыдущего года. И это в обычных условиях. А если к этому добавить выход нового конкурента на рынок или резкое снижение спроса в результате кризиса?

Учитывая, что изменения на рынке происходят постоянно, не удивительно, что перед многими отелями стоит проблема активного поиска и привлечения нового бизнеса.

Помочь решить данную проблему и сделать процесс активного поиска новых клиентов постоянным, систематизированным и интегрировать его в ваш процесс продаж поможет наша программа “Эффективный поиск новых клиентов”.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- Отсутствие систематического процесса восполнения клиентской базы отеля
- Непонимание важности поиска новых контактов
- Недостаточная клиентская база
- Низкая эффективность генерирования бизнес-возможностей
- Отсутствие управляемого процесса поиска нового бизнеса
- Отсутствие целей по генерированию бизнес-возможностей

Программа дает ответы на вопросы: «Зачем искать?», «Кого искать?», «Где искать?» и «Как это делать эффективно?»

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Мы предлагаем взглянуть на поиск нового бизнеса, как на алгоритм последовательных действий, где соблюдение последовательности позволяет повысить эффективность процесса, а ее нарушение приводит к нерациональному использованию ресурсов и потерям.

Учим менеджеров ставить реалистичные цели, правильно расставлять приоритеты и фокусировать свои усилия для достижения результатов.

Даем инструменты, которые помогают системно подойти к поиску нового бизнеса.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ✓ все сотрудники отдела продаж и маркетинга отеля
- ✓ менеджеров по развитию нового бизнеса
- ✓ всех, кто вовлечен в процесс поиска нового бизнеса
- ✓ базу потенциальных клиентов отеля

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Почему возникают проблемы с поиском нового бизнеса
- ⇒ Важность поиска новых клиентов
- ⇒ Кто мой клиент. Заказчик и конечный потребитель
- ⇒ Процесс и основные этапы поиска новых клиентов
- ⇒ Источники для поиска новых бизнес-возможностей
- ⇒ Клиент и его потенциальные потребности—портрет персоны клиента
- ⇒ Исследование (Пред-квалификационный отбор)
- ⇒ Принципы повышения эффективности работы с потенциальными клиентами

РЕЗУЛЬТАТ

Получив систематизированные знания о процессе активного поиска новых клиентов, его ступенях и месте в цикле продаж, участники программы обучения смогут:

- генерировать качественные контакты
- оптимизировать трудоемкий процесс сбора информации
- правильно расставлять приоритеты, не тратя лишнее время на мертвые наводки
- повысить эффективность работы по развитию бизнеса
- увеличить базу потенциальных клиентов отеля

увеличить ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 1-дневный практический тренинг-семинар – 89 000 руб. (за группу)
 - количество человек в группе – не более 15 человек
 - длительность: 1 день (8 - 10 часов)
- Онлайн курс из 11 занятий – 12 900 руб. (с человека)
 - количество человек в группе – от 2 до 20 человек
 - длительность: 1,5 месяца (занятия 2 раза в неделю, каждое по 1 – 1,5 часа)

