

دومین سمینار آموزشی - تخصصی راه اندازی

باشگاه وفاداری مشتریان

به همراه بررسی راهکار های نوین بازاریابی و تبلیغات دیجیتالی، سوشیال مارکتینگ و...

تهران - پنجشنبه ۸ اسفند ماه ۱۳۹۲ ساعت: ۸ - ۱۳ مکان: برج میلاد

سازمانها تا دیروز تنها در اندیشه یافتن مشتری بودند ولی امروزه رشد دادن مشتری، توجه به رضایتمندی وی، کیفیت از دیدگاه وی و در نهایت ایجاد وفاداری مشتری هدف اصلی سازمانهای رقابتی می باشد و تمایل زیادی نسبت به وفاداری بوجود آمده است. سازمانها امروزه به دنبال وفادار ساختن مشتریان خود هستند چرا که آنها به این حقیقت پی برده اند که مشتری به عنوان عاملی حیاتی برای موفقیت سازمانها بوده و جذب مشتریان جدید بسیار پر هزینه تر از حفظ مشتریان فعلی خواهد بود. امروزه باشگاه مشتریان به عنوان یک ابزار بسیار اثرگذار در شناسایی مشتریان مهم و وفادار کردن آنها در جهان مطرح است. این ابزار اثرگذار ترکیبی از انواع کارکردهای بازاریابی و فروش، تحقیق و توسعه، برندینگ، مدیریت ارتباط با مشتری، رضایت سنجی مشتری و... را در بر می گیرد.

اهداف دوره: آشنایی شرکت کنندگان با اصول و ابزار راه اندازی و راهبری باشگاه مشتریان بصورت کاربردی

مخاطبان دوره:

- ✓ مدیران و کارشناسان ارشد بازرگانی
- ✓ مدیران بازاریابی و فروش
- ✓ تبلیغات و روابط عمومی
- ✓ مدیران باشگاه مشتریان
- ✓ مدیران ارتباط با مشتریان CRM و...

سرفصل های سمینار آموزشی راه اندازی باشگاه مشتریان :

۱. تعریف باشگاه مشتریان
۲. بررسی انواع مدل های باشگاه مشتریان
۳. گامهای ایجاد یک باشگاه مشتریان
۴. تحلیل رفتار مشتریان و هدف گذاری باشگاه
۵. چگونگی طراحی سناریو و مدل امتیازی باشگاه مشتریان
۶. بررسی ابزار، نرم افزار ها و سخت افزار های مورد نیاز راه اندازی باشگاه مشتریان
۷. روش های مدیریت کمپین های باشگاه مشتریان
۸. مورد کاوی و بررسی نمونه های ایرانی و بین المللی باشگاه مشتریان
۹. همچنین در این سمینار آموزشی به بررسی راهکار های نوین بازاریابی دیجیتالی شامل مباحث طراحی وب سایت ، بهینه سازی وب سایت برای موتورهای جستجو ، بازاریابی شبکه های اجتماعی ، بازاریابی موبایلی و... پرداخته خواهد شد.

مدرس : مهندس علیرضا جعفری

- ✓ کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی (eMBA)
- ✓ دبیر کل نخستین کنفرانس ملی باشگاه مشتریان ۱۳۹۱
- ✓ مشاور ارشد سازمانها و برند های معتبر در زمینه راه اندازی باشگاه مشتریان و بازاریابی دیجیتالی
- ✓ بنیانگذار نخستین مرکز تخصصی باشگاه مشتریان در ایران
- ✓ مولف و مترجم نخستین کتب باشگاه مشتریان در ایران
- ✓ مدرس مراکز آموزش عالی کشور در زمینه ارتباط با مشتریان و تجارت الکترونیک

تلفن: ۹-۸۸۵۶۳۵۶۶ (۰۲۱)