

بسمه تعالی

کارگاه آموزشی راه اندازی

باشگاه وفاداری مشتریان

به همراه بررسی راهکارهای نوین بازار یابی دیجیتال

پنجشنبه 5 بهمن ماه 1391 ساعت: 2 ظهر - 7 عصر

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 یعنی 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 پرهزینه تر از حفظ مشتریان فعلی خواهد بود. امروزه باشگاه مشتریان به عنوان یک ابزار بسیار اثر گذار در شناسایی مشتریان مهم و وفادار کردن آنها در جهان مطرح است. این ابزار اثرگذار ترکیبی از انواع کاردهای بازاریابی و فروش، تحقیق و توسعه، برندینگ، مدیریت ارتباط با مشتری، رضایت سنجی مشتری و... را در بر می گیرد. در واقع باشگاه مشتریان، باشگاهی سازمان یافته توسط یک شرکت برای گروهی مشخص از مشتریان جهت افزایش وفاداری و جلب رضایت مشتریان، کاهش هزینه های بازاریابی و تبلیغات و در نتیجه افزایش درآمد شرکت، می باشد.

مرکز تخصصی باشگاه مشتریان به عنوان اولین و تنها مرجع تخصصی آموزش، مشاوره و راه اندازی باشگاه مشتریان در ایران با همکاری شرکت مهرياسان در راستای فرهنگ سازی و معرفی جدیدترین متدهای راه اندازی و مدیریت باشگاه اعضا و مشتریان، در نظر دارد سلسله دوره کارگاه های تخصصی راه اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان را جهت سازمان ها و صنایع مختلف برگزار نماید.



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

مخاطبان دوره : مدیران و کارشناسان ارشد بازرگانی، بازاریابی، فروش، تبلیغات و روابط عمومی، مدیران باشگاه مشتریان ، مدیران ارتباط با مشتریان CRM و ...

سرفصل های کارگاه آموزشی راه اندازی باشگاه مشتریان :

1. تعریف باشگاه مشتریان
2. بررسی انواع مدل های باشگاه مشتریان
3. گامهای ایجاد یک باشگاه مشتریان
4. تحلیل رفتار مشتریان و هدف گذاری باشگاه
5. چگونگی طراحی سناریو و مدل امتیازی باشگاه مشتریان
6. بررسی ابزار ، نرم افزار ها و سخت افزار های راه اندازی باشگاه مشتریان
7. مورد کاوی نمونه های ایرانی و بین المللی باشگاه مشتریان

✓ همچنین در انتهای این کارگاه 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 : جناب آقای مهندس علیرضا جعفری

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

