



Программа мастер-класса
«60 проверенных способов увеличения продаж санатория»
30 мая 2018 г, 10.00-18.00,
Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 55 А

Время	Модуль	Вопросы
9.30- 10.00	Регистрация участников. Приветственный кофе	
10.00-13.00	Привлечение новых клиентов — технологии роста продаж	<p>1. Какие санатории выбирают гости? Все самое важное о мотивах, ценностях и барьерах 5 основных психотипов клиентов.</p> <p>2. Региональная специфика аудитории и особенности локации санатория. Определение периметра санатория и построение каналов эффективного взаимодействия с потенциальными клиентами.</p> <p>3. Эмоциональный и персонализированный маркетинг — гарантия эффективных коммуникаций с потенциальными клиентами.</p> <p>4. 10 способов управления заполняемостью санатория. Сегментирование аудитории и построение индивидуальных коммуникаций с каждой группой.</p> <p>5. Драйверы санатория и поведенческие схемы клиента (пациент, гость отеля и ресторана, клиент SPA и турист).</p> <p>6. Эффективное использование маркетинговых ресурсов санатория. Все самое важное о рекламных каналах и инструментах повышения конверсии. Типовые ошибки, которые допускают санатории.</p> <p>7. Примеры оптимизации затрат на продвижение санаториев, повышения эффективности коммуникаций с потенциальной аудиторией и привлечения новых гостей посредством персонализированного маркетинга.</p>
13.00-13.40	Перерыв	
13.40-15.10	Эффективные способы увеличения процента постоянных гостей	<p>1. Концепция идеальных ожиданий. Что ждет гость от санатория и какая должна быть атмосфера здоровья, отдыха и</p>

		<p>комфорта, чтобы гость возвращался сам и рекомендовал своим знакомым.</p> <p>2. Типичные ошибки санаториев в обслуживании клиентов. Технологии выявления и устранения внутренних угроз.</p> <p>3. 7 базовых принципов, обеспечивающих конкурентоспособный сервис.</p> <p>4. Примеры управления заполняемостью посредством эффективного взаимодействия с постоянными гостями санатория в условиях колеблющегося спроса, возрастающей конкуренции и ограниченных ресурсов санатория на продвижение.</p>
15.10-15.20		Перерыв
15.20-18.20	Технологии увеличения суммы чека гостей и дополнительные продажи услуг	<p>1. Сопутствующие сервисы и услуги как способ увеличения лояльности гостей и обеспечения роста продаж без затрат на продвижение.</p> <p>2. Оценка соответствия предложений санатория потребностям целевой аудитории. Адаптация услуг, сервисов, предложений в соответствии с ожиданиями групп целевой аудитории.</p> <p>3. Проверенные инструменты увеличения дополнительных продаж для гостей санатория.</p> <p>4. Кейсы, на примерах которых демонстрируются приемы увеличения продаж за счет постоянных гостей.</p>
18.20-18.30		Вручение сертификатов