



Поведение потребителей.ДРБ_ПНТ

- 1 Типология клиентов – это
- 2 По степени готовности приобрести товар или услугу выделяют следующие типы клиентов:
- 3 Теплые клиенты -
- 4 В основу теории поколений легли исследования американских социологов, которых привлёк:
- 5 Беби-бумеры, это люди, рожденные в интервале
- 6 В каких каналах продаж искать беби-бумеров:
- 7 Какое поколение характеризует следующее определение «они легко пробуют новое, отмечают престижность вещи и готовы к спонтанным покупкам. Принятие решения о покупке происходит достаточно быстро, правда это не мешает им уделять внимание деталям»
- 8 Самые эффективные способы работы с клиентами из поколения X
- 9 Поколение Y, это люди, рожденные в интервале
- 10 Для какого поколения, выстроенная следующим образом модель продаж будет максимально эффективна «Предложите зайти на сайт, в аккаунты в соцсетях, дайте им возможность самостоятельно познакомиться с продуктом, при возможности протестировать его. Вовлекайте аудиторию в развитие и продвижение продукта или услуги: создавайте активности, где пользователь сможет рассказать о покупке друзьям»
- 11 Какие типы клиентов бывают?
- 12 Кто пытается манипулировать продавцом при помощи конфликтной ситуации – это...
- 13 Кто пытается решить свою проблему за счёт ваших ресурсов – это...
- 14 Когда трудозатраты на обслуживание такого клиента выше, чем обычно – это...





- 15 Из каких шагов состоит отработка негатива:
- 16 Что важно помнить при работе с трудными клиентами:
- 17 Какое поколение отличают следующие качества: готовность к изменениям и большой индивидуализм. У этого поколения меньше оптимизма по поводу счастливого будущего, они озабочены настоящим.
- 18 Какое поколение отличают следующие качества: «Восприятие информации происходит у них на высоких скоростях, но при этом удержать внимание представителя поколения очень сложно - это возможно только для чего-то уникального и впечатляющего»

