**Arno Business Consulting научит, как управлять ценой и поведением покупателей**

**26 сентября в рамках проекта «Экспо-академия» компания Arno Business Consulting проведет сразу два семинара-практикума «Управление ценой и ассортиментом в условиях высокой конкуренции между продавцами и отсутствием денег у покупателей» и «Психология покупателей: как управлять поведением покупателей, как убедить их тратить деньги в Вашем магазине?».**

**12:00–13:00
13:20–14:20
Павильон №2, зал семинаров №4**

Актуальность первой темы лишний раз не надо подчеркивать. Все в магазине имеет свою цену. Как правильно подобрать эти заветные цифры, чтобы покупатель был доволен, и прибыль у магазина была на нужном уровне? Каких принципов нужно придерживаться, и какие модели ценообразования использовать? Почему на одни позиции нужно ставить одну наценку, а на другие – другую? Как можно манипулировать покупателем, чтобы он платил столько, сколько нужно магазину? Что делать с остатками? Когда начинать распродажу? Что нужно сделать, чтобы распродажа принесла прибыль, а не убыток? Эти вопросы подробно осветят в ходе семинара спикеры – Андрей и Анна Арно.

«Мы расскажем о том, какую именно цену нужно назначать на определенный ассортимент, – рассказал Андрей Арно. – Объясним, от чего зависит политика ценообразования. Расскажем о ключевых стратегиях ценообразования. Дадим практические рекомендации о том, когда нужно начинать распродажу и какой процент скидки нужно заложить, чтобы не разориться. Мы также очень подробно рассмотрим механику проведения распродажи, начиная от тех целей, ради которых она проводится и, заканчивая способами манипуляции потребительским поведением, благодаря которой Ваша распродажа может стать не только успешной, но и прибыльной».

Второй семинар – «Психология покупателей: как управлять поведением покупателей, как убедить их тратить деньги в вашем магазине?» – поможет участникам разобраться в предпочтениях и особенностях целевой аудитории.

«Кто к Вам приходит, и что покупает? Казалось бы смешной вопрос. Смешной до тех пор, пока Вы не пытаетесь в этом разобраться, – комментирует Андрей Арно. – Кто Ваш покупатель? Для чего Вы ему нужны? Если Вы этого не знаете, то Вы никогда не сможете управлять поведением своего покупателя. А это значит, что у Вас никогда не будет ни хороших продаж, ни достойной прибыли. Поведение покупателя определяют его психологические особенности, его ежедневные потребности, его стремления и желания, стереотипы поведения, конечно, уровень благосостояния и еще много менее заметных моментов. Важно чувствовать свою целевую аудиторию и понимать, что ей двигает, чтобы выбирать нужные инструменты воздействия. Мы изучаем поведение российских потребителей в сегменте детских товаров с 2006 года. Мы видим, что меняется, а что остается неизменным. Мы консультируем наших клиентов и обучаем наших студентов тому, как, понимая своего покупателя, продавать ему больше и чаще».

На семинаре-практикуме мы расскажем о том, как делить покупателей на просто покупателей, лояльных покупателей и ключевую часть аудитории. Как выделять потребности целевой аудитории. Как находить наиболее оптимальные формы, чтобы продать как можно больше единиц Вашего товара как можно большему количеству покупателей по максимально возможной цене. Мы расскажем о том, как управлять покупателем.