



CAPITAL LEGAL SERVICES

Международный Юридический Форум
Санкт-Петербург
16-19 мая 2012

Что работает и что не работает в развитии отношений с клиентами

Владислав Забродин
Управляющий партнер



” Идеальная продажа существует! Просто, ты пока не знаешь, как она выглядит. (Афоризм)

” Опыт — это то, что ты получаешь, пока делаешь, «что-то не то». (Афоризм)



Ломка стереотипов или плохо оказанная услуга, как средство маркетингового продвижения.



Кейс: проект сорван, а клиент не удовлетворен результатами Вашей работы

Стандартный подход:

смириться с потерей клиента

КОНТР интуитивный подход:

обратить недостатки в достоинства

Результат: Доверие клиента и долгосрочное сотрудничество....

И это «РАБОТАЕТ»!



CAPITAL LEGAL SERVICES

Международный Юридический Форум
Санкт-Петербург
16-19 мая 2012

Болтовня в социальных сетях - пустая трата времени или мощный толчок развития бизнеса?

Кейс: сотрудники злоупотребляют социальными сетями

Стандартный подход:
запретить

КОНТР интуитивный подход:
стимулировать

Результат:
Привлечение новых клиентов в целевом сегменте....
И это «РАБОТАЕТ»!





CAPITAL LEGAL SERVICES

Международный Юридический Форум
Санкт-Петербург
16-19 мая 2012

Черный PR – инвестиции в наш бизнес!

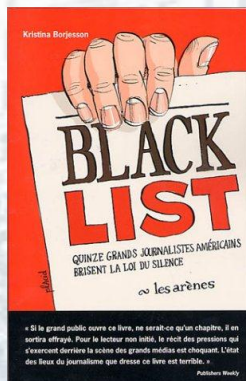
Кейс: брошена тень на репутацию фирмы

Стандартный подход: **опровергнуть**

КОНТР интуитивный подход: **обострить противоречие и поддержать**

Результат: **повышение узнаваемости и интереса к бизнесу без затрат...**


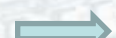

И это «РАБОТАЕТ»!





Три кейса – найди сходство!

Что общего?!:

- Нестандартный – «КОНТР» интуитивный подход
- Преобразование энергии   
- Страстная убежденность, что это «сработает»

Каков результат?!:

- О Вас узнали
- Клиент, мотивирован на работу с Вами
- Бизнес развивается





CAPITAL LEGAL SERVICES

Международный Юридический Форум
Санкт-Петербург
16-19 мая 2012

Спасибо за внимание!

Владислав Забродин
Управляющий партнер

vzabrodin@cls.ru

www.cls.ru