



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



CAPITAL LEGAL SERVICES

Международный Юридический Форум  
Санкт-Петербург  
16-19 мая 2012

*” 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!

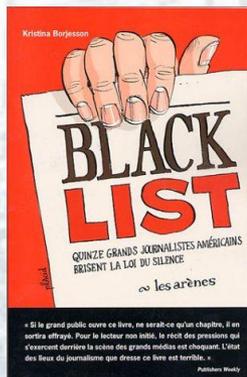
Кейс: брошена тень на репутацию фирмы

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  $- \Rightarrow +$
- Страстная убежденность, что это «сработает»

### Каков результат?!:

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



котенок

эйфелева башня



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**