MASTER OF BUSINESS ENGINEERING

**Бизнеса 4.0 - Структура Бизнес Модели**

* "Marketing 3.0 - next step - Business 4.0."
* Системный подход - инструменты для Бизнеса 4.0.
* Главные элементы бизнеса. Три независимых элемента:
* Продукт, Продажи, Маркетинг. Выявление потенциальных зон развития бизнеса.
* SMM - Social Media Marketing.
* Методы анализа эффективности маркетинговых акций.

Цель: умение разбирать бизнес модели на главные элементы.

**2) "Выбор ниши - сегмент и товар."**

* Мотивы и цели бизнес идей. Техники выбора ниши в бизнесе.
* Выбрать перспективный пролукт для каждой нищи.
* Продающий сайт - Landing Page, Web Desing & Marketing system.
* Google KeyWord Planner, Google AdWords, Google Analytics.

Цель: определять перспективную тему и нишу в бизнесе.

**3) "Создание и упаковка продукта"**

* Глубокое понимание продукта.
* Что вы собираетесь продавать и кому?
* Что нужно потребителю? - Акцент: Цена-Качество.
* Метод "Аватар клиента". Проблема-Решение-Успех.
* Линейка продуктов бренда. Анализ конкурентов.

Цель: описать продукт с «проблема-решение-успех». Составить аватара клиента.

**4) "Управление продажами."**

* Способы и Скрипты продаж. Прямые продажи.
* Продажи по телефону. Маркетинг кит.
* Система Email рассылки. Социальный нетворкинг.

Цель: познакомиться с основными способы и каналами продаж.

**5) "Формирование бренда."**

* Шаги развития от названия до высокой цены.
* Создание продающей упаковки бренда.
* Как упаковать бизнес что бы ваш продукт захотели купить все?
* Обоснование высокой цены товаров одного бренда.

Цель: создание упаковки продукта и бизнеса.

**6) "Управление маркетингом."**

* Привлечение потока клиентов. Воронка продаж.
* Касания с клиентом - Facebook, Instagram, Google, WhatsApp.
* Современные инструменты и методы привлечения клиентов.

Цель: ознакомить способам привлечения клиентов.

**7) "Управление финансами."**

* Рентабельность вашего бизнеса.
* Сколько вам нужно продавать. Контроль над расходами.
* Декомпозиция. Система Акцентуации на товарах в работе с клиентами.
* Формирование мерчендайзинга.
* Построение систем - CRM, HRM.
* Формула баланса рентабельности: Аренда, Реклама, Персонал.

Цель: уметь рассчитывать финансовые показатели.

**8) "Стратегический менеджмент."**

* Позиционирование на рынке. Конкуренция.
* Увеличение объема производства. Делегирование и кооперация.
* Система принятия управленческих решений.
* Коммуникации с партнерами и создание бизнес сообщества.

Цель: построить стратегический план развития компании.