



шеяка.

Маркетинг по дружбе

Мы хотим помочь вам
реализовать самые
смелые планы

**КОСМЕТИКА И
БЫТОВАЯ ХИМИЯ**

САШІ

САТІ

САРІ

ФОКУС - ГРУППЫ

МАГАЗИННЫЕ ОПРОСЫ

Этуаль

шепка.

Маркетинг по дружбе

Для повышения качества продаж, сервиса и коммуникации, нужен человеческий ресурс, знания и стратегия. Воспользуйтесь полным циклом от исследования до обучения

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Основные инструменты для реализации исследования в этом сегменте:

CAPI (онлайн - опросы с участием интервьюера),
CATI (телефонные опросы)
CAWI (онлайн - опросы и рекрутинг с помощью интервьюера)
ФОКУС - ГРУППЫ
ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

ЦЕЛЬ:

ИЗУЧИТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГРУПП КОСМЕТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ:

- «Mass-Market»
- «Middle-Market»
- «Lux»
- Органическая (натуральная) косметика

ЗАДАЧА:

- Выбрать максимально эффективный инструмент для исследования, где достижимость анкеты анкеты будет максимально высока.



шепка.

Маркетинг по дружбе

Подобные инструменты позволяют достичь основных целей исследования:

- Определение уровня знаний сотрудников Заказчика, включая основную информацию по линейке косметических средств
- Изучение потребительского спроса и выбор покупателей, по каким критериям он базируется
- Оценка эффективности коммуникации с консультантами
- Уровень представленности продуктов Заказчика
- Тестирование концепций
- Тестирование информационных материалов и многое другое

Компания Webka оценивает эффективность работы сотрудников, двумя методами: Тайный покупатель и Тайный сотрудник

Цель исследования: оценить эффективность работы сотрудников, магазина, регионального направления и их реализации.

webka.
Маркетинг по дружбе

ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ
И
ТАЙНЫЙ СОТРУДНИК

ПРИМЕР ЗАДАЧИ:

- Проверить знания в отношении линейки продуктов
- Знание сотрудников — компании - производителя.
- Рекомендации в выборе косметики
- Знание сотрудником ключевого сообщения продвигаемых продуктов.
- Доля компании в назначениях врача, в рамках отдельной
- Персональные и профессиональные качества сотрудника (компетенции):
- Проверить взаимодействие сотрудников в коллективе

Профессиональный тайный покупатель не просто сливается с толпой, но и имеет четкие представления о своей работе.

Специалист, при необходимости, может иметь при себе диктофон или фотоаппарат. Что позволяет рукописный доклад подкрепить ауди- или видеозаписью, а также четкими снимками. ТП от Webka пунктуален, образован, устойчив к различным стрессам и коммуникабелен. Специалисты уделяют внимание каждой детали и предоставляют клиенту максимально полный и развернутый отчет

ПРИМЕР ЗАДАЧИ:

Больше, чем красивая картинка

разоблачаем beauty-мир Instagram



Среди подписчиков beauty-пабликов преобладают женщины-миллениалы, средний возраст – 27 лет

Они отслеживают определенные ##, чтобы быть в тренде

Их увлечения выходят за рамки beauty, на luxury-сегмент

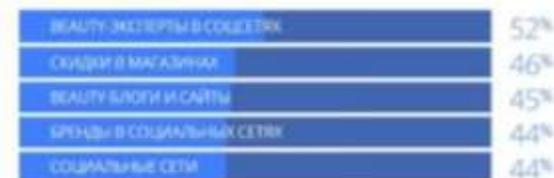
Большинство опрошенных используют Instagram, журналы – на втором месте

Критерии выбора.
Когда доходит до покупки.



#nailart
#skincare
#lashes

#makeuptutorial
#lipart
#beautytrends



ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



сеть использует удобную онлайн - платформу, с возможностью создания опросов любого формата, которая позволит вам получать информацию в режиме реального времени сразу же после визита или звонка тайного покупателя или интервьюера в аптеку или ЛПУ

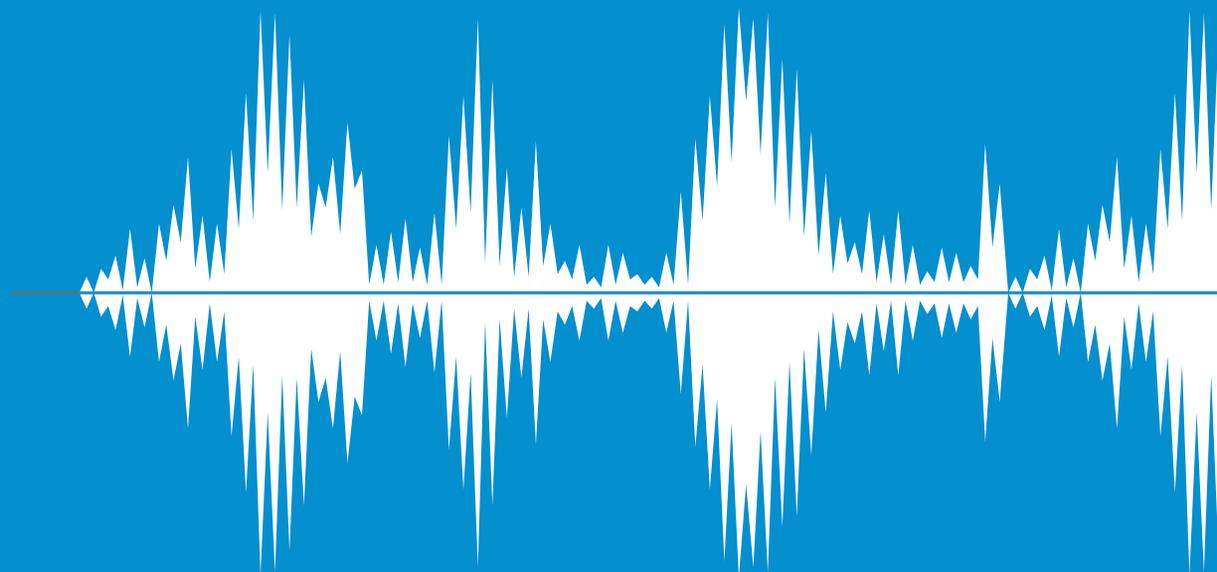


Маркетинговое исследование среди конечных потребителей
косметических средств Letoile

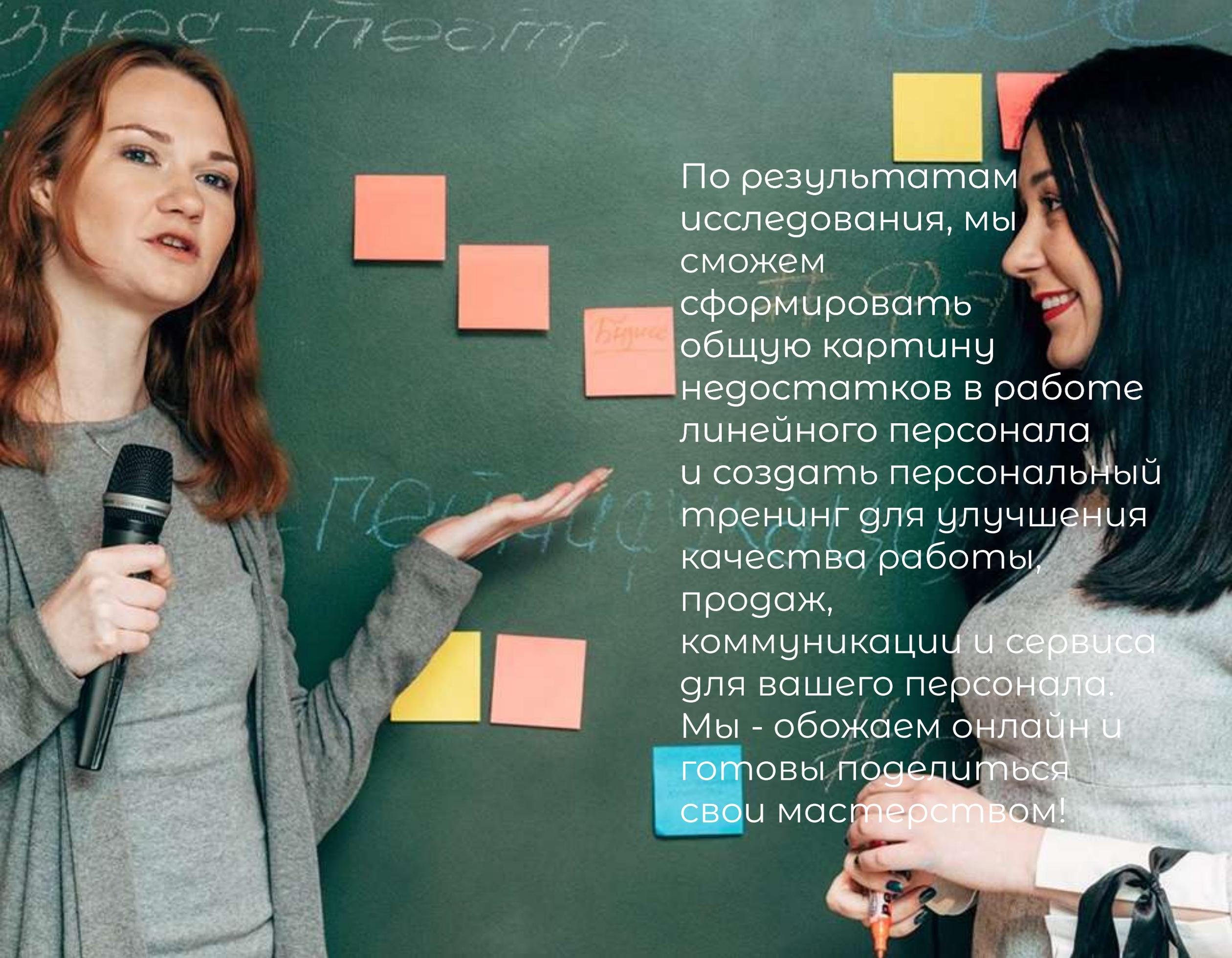
Начать

нажмите ENTER

Мы можем записать
весь диалог с
сотрудником и/или
сделать фото при визите
в салон,
а так же выяснить
относительно
продукта X, узнать
о его наличии в магазинах
и сформировать
лист изменений,
благодаря которым,
ваша компания может
начать работу над
изменениями в структуре
своей работы



РЕЗУЛЬТАТЫ



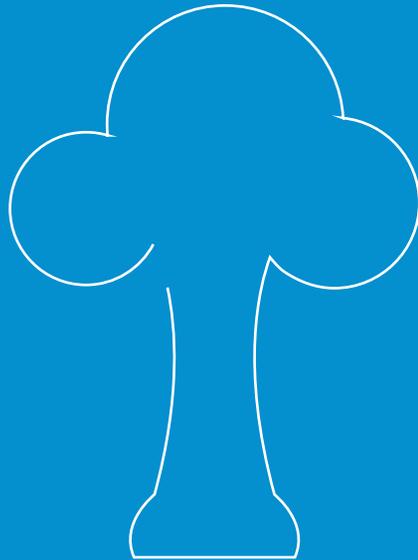
По результатам исследования, мы сможем сформировать общую картину недостатков в работе линейного персонала и создать персональный тренинг для улучшения качества работы, продаж, коммуникации и сервиса для вашего персонала. Мы - обожаем онлайн и готовы поделиться своим мастерством!

шепка.

Наши преимущества

Давайте расскажем
вам о наших плюсах:

- Мы увлечены маркетингом и обучением персонала
- У нас нет директора директоров, за счет этого, цена ниже рынка
- У нас свой колл-центр и аналитика
- Мы ЗА ОНЛАЙН и будущее! Сами разрабатываем новые инструменты



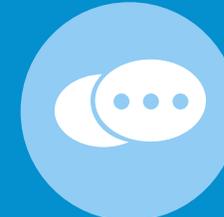
Честный
результат



Полный
отчет



Инжиниринг
опросов на своей платформе

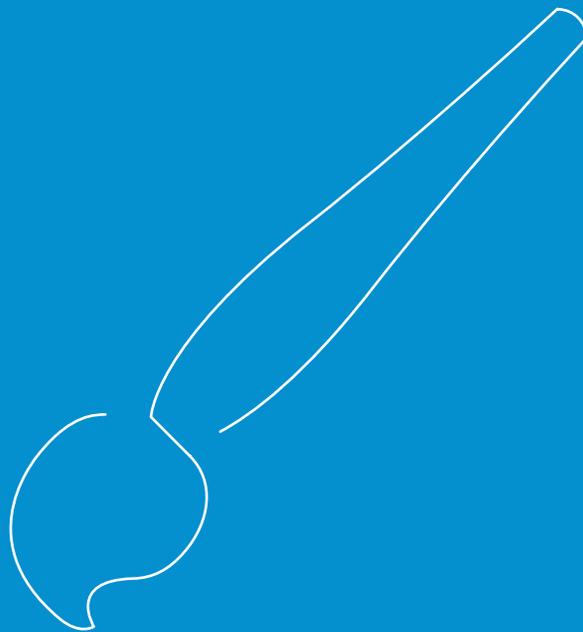


Адекватные цены

шепка.

Наши ценности

Наши любимые:



webka.

Маркетинг по дружбе



Хотите такое же
исследование и / или
обучающую
программу по
коммуникации,
сервису или
продажам?

Пишите или звоните нам!
sales@webka.training
+7 499 706 00 45 Россия
+ 375 29 517 08 68 Беларусь