

Покупатели-зумеры: как привлечь и удерживать?

Срок обучения:

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Новые возможности для бизнеса

- Почему молодежная аудитория сейчас и в ближайшем будущем — основной источник трафика и хороших чеков продаж
- Примеры из практики магазинов в России, данные по продажам и средним чекам

Молодежная аудитория: психология и ценности

- Какие покупатели относятся к молодежной аудитории (young adult)
- Особенности покупателей поколения Z: как они выбирают товары, на что обращают внимание в магазине
- Какие магазины выбирает молодежь, а в какие магазины не ходит и не будет ходить
- Мифы и реальность работы с молодежной аудиторией. Какие ошибки совершают книжные магазины

Инструменты работы с молодежной аудиторией

- Зонирование в магазине. Примеры
- Визуализация, бренд-зоны, капсульная выкладка
- Работа с ассортиментной матрицей, практические рекомендации
- Коммуникации в социальных сетях и привлечение молодежи в торговое пространство

Практикум «Подбор инструментов для работы с молодежной



аудиторией: комплекс кейсов»