

Алексей Номейн



**МАРКЕТИНГ УСЛУГ**

Алексей Номейн  
**Маркетинг услуг**

«Издательские решения»

## **Номейн А.**

Маркетинг услуг / А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-853114-9

Не важно, сколько у вас заказчиков, ведь всегда хочется больше, чем есть. В этом издании мы обсудим маркетинг услуг, и сюда войдут следующие темы: 1) Запуск сарафанного радио; 2) Удержание клиентов; 3) Заставляем сайт продавать; 4) Где и как давать рекламу; 5) Как использовать отзывы о вас; 6) Для чего требуется фирменный стиль; 7) Использование услуг-приманок; 8) Как правильно позиционировать свой бизнес; 9) Как выбрать название своей компании.

ISBN 978-5-44-853114-9

© Номейн А.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
Запуск сарафанного радио	7
1. Обещайте меньше, делайте больше	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Маркетинг услуг**

**Алексей Номейн**

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-3114-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Введение**

Хотите начать бизнес в сфере услуг? Или уже занимаетесь им, но хочется получать больше клиентов? Не важно сколько у вас заказчиков, ведь всегда хочется больше, чем есть.

В этом издании мы обсудим маркетинг услуг и сюда войдут следующие темы:

- 1) Запуск сарафанного радио;
- 2) Удержание клиентов;
- 3) Заставляем сайт продавать;
- 4) Где и как давать рекламу;
- 5) Как использовать отзывы о вас;
- 6) Для чего требуется фирменный стиль;
- 7) Использование услуг-приманок;
- 8) Как правильно позиционировать свой бизнес;
- 9) Как выбрать название своей компании.

## **Запуск сарафанного радио**

Является самым мощным инструментом в маркетинге любого бизнеса, поэтому начнем с этой интересной темы. Что бы запустить сарафанное радио необходимо воспользоваться хотя бы одним из следующих методов, но желательно сразу всеми.

## **1. Обещайте меньше, делайте больше**

Клиент готов делиться со своими друзьями и близкими с информацией о вашем бизнесе и услугах только лишь тогда, когда вы сумели предвосхитить все его ожидания. Вы пообещали сделать один объем работы, а выполнили больше. Тут необходимо сделать анализ бизнеса и решить: что в ваших силах сделать так, чтобы ожидания клиента были не только оправданы, но и предвосхищены. Самый главный плюс, который вы получаете: вы приятно удивляете клиента и получаете нужный результат в дальнейшем.

Это как бомба замедленного действия. Делаем сейчас – получаем мощнейшую отдачу со временем.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.