

*Специалист по цифровому маркетингу Брайан Хонигман составил несколько непререкаемых правил поведения продавца, способов привлечения клиентов и мотивации сотрудников предприятия. Конечно, каждый руководитель решает для себя данную задачу по-своему, своим особенным путем, соотносимым с его личными качествами и характером. Однако есть правила, и ими лучше не пренебрегать.*

По данным многих рейтинговых агентств и исследовательских центров, покупатели, потребители услуг или просто клиенты готовы платить больше за качественный сервис и лояльность в обслуживании. Около 90% респондентов ответили, что не просто готовы, а уже пользуются услугами других компаний-конкурентов из-за качества обслуживания. Брайан Хонигман предлагает 9 шагов в направлении к клиенту, чтобы он почувствовал, что именно в вашей компании ему лучше всего приобретать те или иные блага.

Также страховая группа Generali PPF в России и онлайн-сервис Recruitnet.ru провели исследование среди директоров и HR-менеджеров. Объектом исследования стали способы мотивации сотрудников и членов их семей. Были опрошены 104 российские и международные компании при помощи телефонных и онлайн-опросов. Вот с какими данными столкнулись исследователи.



Как вы оцениваете значимость различных мотивационных инструментов?



История «Как выбрать страхователя» в очередном номере журнала «Управлен