

Анотація

до дисципліни «Клієнт-менеджмент та управління продажами»

Завданням будь-якого бізнесу – є виробництво продукції чи послуги, для задоволення конкретних потреб (бажань) споживачів (покупців). Отже, успішний бізнес – неможливий за відсутності інформації про потреби потенційних покупців. Це завдання вирішує клієнт-менеджер.

Кінцева мета будь-якого бізнесу – це не тільки виробництво потрібного споживачеві товару, а й успішна його реалізація. Тому необхідним є перетворення потенційного покупця товару у розряд реального, за допомогою розробки та впровадження ефективних шляхів просування товару (реклама, стимулювання збуту та ін.). Цю інформацію необхідно донести до споживача, сформувавши, тим самим, потребу в товарі. Це завдання також вирішує клієнт-менеджер.

Завершальним етапом реалізації будь-якого товару є якісна організація процесу його продажу. Для цього існує цілий набір спеціальних ринкових інструментів торгівлі (оптова, роздрібна, інтернет тощо). Фахівцем, відповідальним за успішну реалізацію цього етапу, є також клієнт-менеджер.