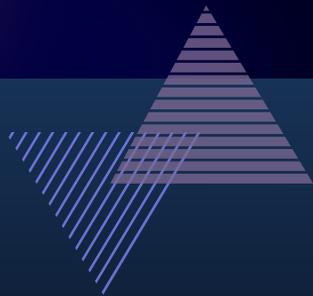


Отдел торгового маркетинга



▶ Проектная деятельность



Кто мы такие

**Екатерина
Зароченкова**

Старший менеджер
отдела



Делай сложное простым,
а невозможное
возможным

**Инга
Мустаева**

Тренер



Делай, что можешь,
с тем, что имеешь,
там, где ты есть

**Елизавета
Говорова**

Тренер



Если цель недостижима,
не изменяй цель —
меняй план действий

**Владислав
Аляутдинов**

Тренер



За творческий подход
во всем с целью
на результат

Наша миссия



Продвигать мобильные технологии и «умный дом» путём создания специальных проектов с целью передачи знаний и опыта

Благодаря полученным знаниям продавцов-консультантов, донести до конечного пользователя преимущества и возможности умного дома

Таким образом делать мир комфортным, современным и безопасным



Что мы делаем

Наши цели:

- ▶ Сделать обучение доступным для коллег, партнеров и продавцов розничной сети
- ◀ Повышать качество предоставляемого сервиса в рознице
- ▲ Создавать и поддерживать положительный имидж для наших вендоров

Наши реализованные проекты

Галерея Xiaomi

Первая на территории России и Европы современная квартира, где представлено более 200 видов умных устройств

Бренд-зона

Бренд-зона и промо-проект Xiaomi в сети магазинов «Окей»

Обучающие проекты

Обучение продуктам и навыкам на базе продуктов умного дома для продавцов розничных сетей

Галерея Xiaomi

Монобрендовая территория представляет собой обычную современную квартиру из трех комнат общей площадью 80 кв. м.

Квартира оборудована устройствами, демонстрирующие возможности экосистемы Xiaomi

Продукты объединены в одну систему и могут управляться как со смартфона, так и с помощью голосовых ассистентов

территории офиса
"Марвел-Дистрибуция"

Москва,
Преображенская площадь, д. 8

БЦ "Прео 8"



Бренд-зона Xiaomi

На площади 15 кв.м в открытом доступе представлен весь ассортимент, более 100 SKU:

- ▶ аудиоустройства
- ▶ бытовая техника
- ▶ телевизоры
- ▶ система «умного дома»
- ▶ телефоны

Колонна высотой 3,2м поднимает логотип Xiaomi над витринами других вендоров

Санкт-Петербург
Богатырский пр.,13



Обучающие проекты

Мы разрабатываем программы под ваш индивидуальный запрос

Проводим обучение в удобном для вас формате: очное или дистанционное

Предоставляем возможность пройти очное обучение на нашей территории для получения навыка по настройке и продаже умных систем

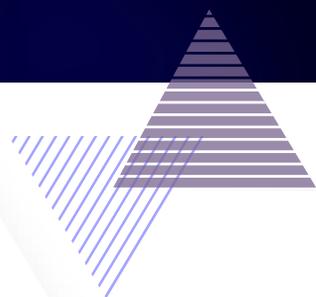
Выездное очное обучение возможно на вашей территории с предоставлением необходимого оборудования

Работаем по всей территории России





▶ Описание обучающих программ





Обучение проводится на базе продуктовых линеек брендов

▼ Agara

◀ Mail.ru

▶ Doogee

▲ Яндекс

▼ Philips Hue

▶ Roborock

▶ Dr. Bei

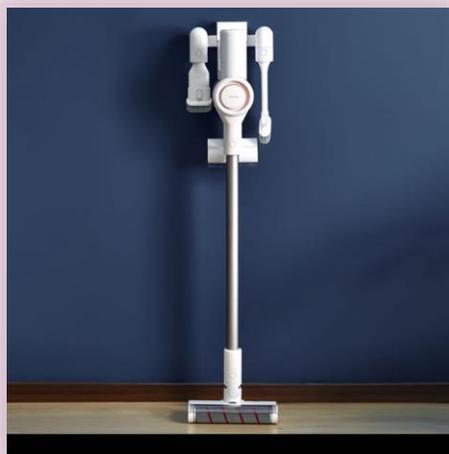
▲ Xiaomi

▼ Dreame

▶ YUNMAI

◀ ZTE

▲ Ninebot
by Segway



Смартфон изнутри

Цель:

Формирование знаний
о технических характеристиках смартфонов

Задачи:

Сформировать представление об основных
технических характеристиках

Подробно изучить работу процессоров
смартфонов

Подробно изучить блок о камерах
в смартфонах



Участники получат:

Возможность разобраться со сложными
понятиями и аббревиатурами

Новые знания по характеристикам
смартфонов

Возможность чувствовать себя увереннее
при работе с клиентами



Ступени продаж

Цель:

Формирование эффективного взаимодействия с клиентами

Задачи:

Получение знаний по технике и этапам успешных продаж

Знакомство на практике с основными этапами и инструментами продаж

Формирование умений, позволяющих совершать успешные продажи



Участники получают:

Знания основ процессов продаж

Основные инструменты для работы по 5 этапам продаж

Возможность отработать инструменты на практике



Возражения – это просто

Цель:

Формирование знаний о типах возражений и умений работы с ними

Задачи:

Понять, что такое возражение

Изучить типы возражений

Изучить, как можно отработать возражение, и как это поможет в работе



Участники получают:

Инструмент для отработки отговорок

Инструмент для отработки возражений



Cross Sale быстро и легко

Цель:

Формирование знаний и умений, необходимых для увеличения продаж

Задачи:

Изучить инструмент для предложения дополнительных товаров

Научить сотрудников определять потребности клиента

Влиять на принятие решений клиента



Участники получают:

Способ увеличения средней позиции стоимости в чеке

Инструменты и техники, которые помогут увеличить продажи

Знания, способствующие успешному закрытию сделок с клиентами



УМНЫЙ ДОМ

Цель:

Формирование знаний по продуктовой линейке и сценариям подключения

Задачи:

Изучить технологию подключения продуктов на примере любого бренда

Изучить продукты и способы их подключения в единый сценарий

Прописать сценарии взаимодействия продуктов самостоятельно



Участники получают:

Готовые сценарии взаимодействия продуктов

Чувство уверенности при взаимодействии с клиентами

Возможность нарастить базу лояльных клиентов



▶ Связитесь с нами

▶ Направить запрос на обучение

Екатерина Зароченкова
e.zarochenkova@marvel.ru
+7 926 176 06 56

▶ Ознакомиться с расписанием
тренингов

 university.marvel.ru