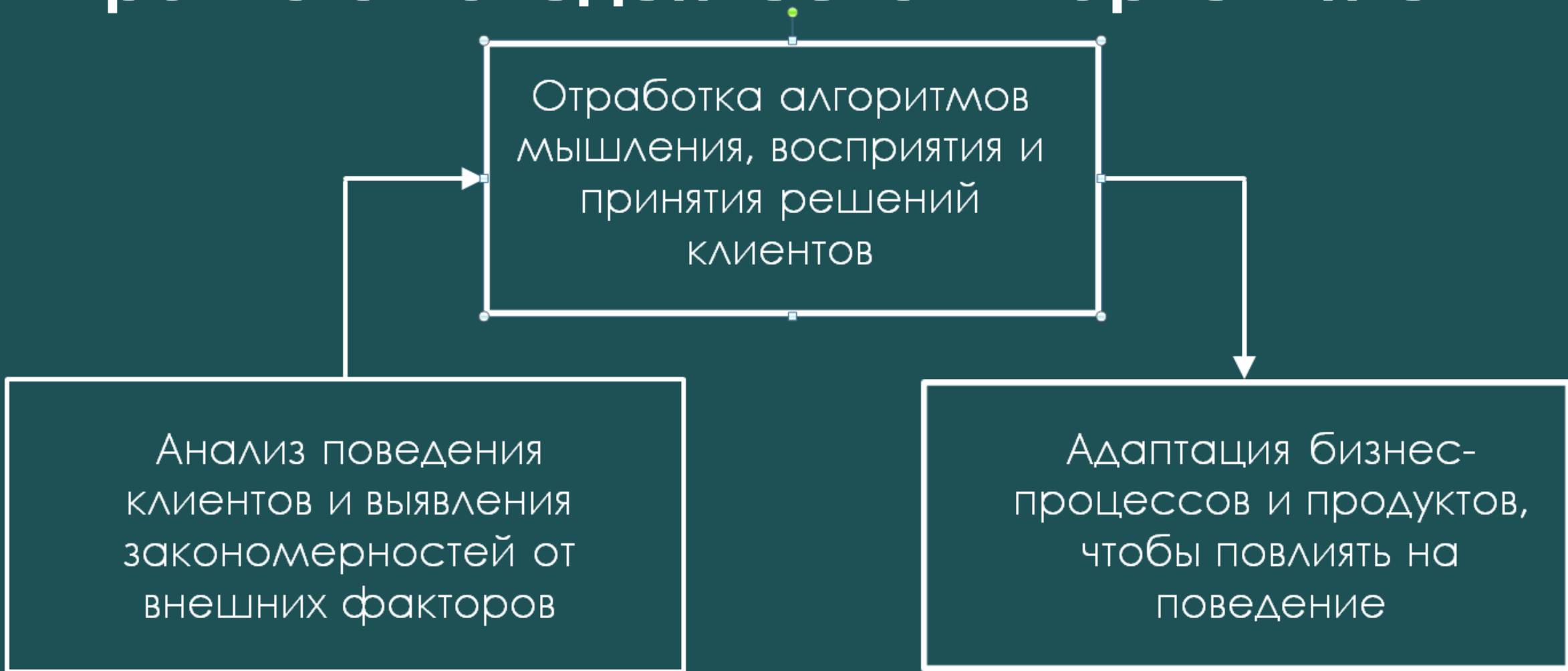


# Поведенческий маркетинг в сфере образовательных услуг

# Кратко о поведенческом маркетинге



# Единый принцип принятия решения клиентом

Затраты на исполнение решения  
меньше чем ожидаемая полезность



Удовольствие от принятия решения

# Расшифруем затраты клиента?

1. Труд и усилия клиента;
2. Потраченное время;
3. Потраченные деньги;
4. Риск;
5. Переживания и негативные эмоции

# Примеры изменения поведения

Параметры поведения клиентов	Значение параметра	Пример адаптации бизнес-процесса
Что нужно сделать чтобы записать ребенка в кружок?	Прийти в ЦДТ и записать в тетрабочку или прийти на собрание	Позвонить по телефону или в соцсетях / на сайте / в гугл форме
Что нужно сделать чтобы оплатить первое занятие?	Заполнить договор в 2 экземплярах, получить счет, пройти в бухгалтерию, оформить согласие на персональные данные	Оплатить квитанцию дистанционно, публичная оферта
Когда принимает решение о занятиях в кружках?	После утверждения расписания и нагрузки в школе	Сформировать группы после утверждения расписания
Когда задумывается о занятиях в кружках?	Перед 1 сентября	Запустить рекламу в начале августа



# Владимир Хохлов

Эксперт по праздничному  
консалтингу: продажи, производство,  
управление

Fb, vk, insta: @hohlov.kids

+ 7 930 114 06 83

[hohlov.kids@gmail.com](mailto:hohlov.kids@gmail.com)

Владимир Хохлов. Как продать 100 новогодних ёлок

**Спасибо за внимание!**