

## **Маркетинг партнерских отношений как эффективный способ работы с клиентами**

Хохлова Н. М.

Белорусский национальный технический университет

В современном мире, в условиях роста конкуренции, все предприятия борются за поддержание лидирующих позиций. Одним из подходов к решению этих вопросов является использование современных технологий маркетинга. Инструменты маркетинга применяются на различных этапах производства и продвижения продукции. В любых отраслях и сферах деятельности существуют отношения с клиентами, поставщиками и, конечно же, потребителями. Сделать эти отношения длительными и взаимовыгодными помогают правильно организованные партнерские отношения. Основываясь на принципах правила Парето можно сказать, что 80% прибыли предприятие может получить от 20% надежных, постоянных клиентов. А привлекать новых клиентов более затратно и менее эффективно, чем удерживать уже существующих. Маркетинг партнерских отношений способствует развитию и поддержанию долгосрочных отношений с учетом интересов каждой стороны.

Современное время – это время потребителей. И именно они выбирают, с какими предприятиями работать. А залог успешной работы предприятия – это индивидуальный подход к его потребителям, и здесь важно поддерживать его доверие. В теории это понимает большинство, однако на практике могут возникнуть определенные сложности. Например:

- при донесении информации менеджеры, зачастую, привлекают внимание к себе.
- многие менеджеры передают много ненужной информации, используют ловушку образов.
- невнимание к индивидуальности потребителя, машинальные действия, однообразно произносятся заученные фразы и так далее.

Для поддержания эффективных партнерских отношений надо работать вместе с партнером, помогать ему решать его цели и задачи. Следует помнить, что партнерство это не разовые действия, а долгосрочная стратегия поведения предприятия. А построение постоянных и долгосрочных отношений с потребителями является важной задачей любого предприятия, поскольку они имеют больше возможностей, чтобы повысить свои конкурентные позиции и занять лидирующие позиции на рынке товаров и услуг.