

Стратегия привлечения розничных клиентов через их просвещение



Главная трудность продвижения финансовых услуг

Чрезвычайно низкая финансовая грамотность большей части населения России –

**Эффективное привлечение
невозможно без
просвещения.**

Структура привлечения

Реклама



Семинар



Курсы



Клиенты

Преимущества стратегии просвещения потенциальных клиентов

1. Привлечение широкого круга потенциальных клиентов
2. Повышенная лояльность клиента к компании
3. Кросс - продажи различных финансовых услуг

Использование стратегии привлечения через просвещение оптимально, пока доля населения России, представленная на фондовом рынке << 15%.