

KNOWLEDGE ASSOCIATES

НВ
Harmony & Business
АКАДЕМИЯ ТРЕНИНГОВ

представляют:

29-30 июля

ПЕРВЫЙ ONLINE+OFFLINE ПРАКТИКУМ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ В ИНТЕРНЕТ

Позиционирование | Social media marketing | Управление сообществом

Программа

Ключевые эксперты-практики, которые соучаствуют (co-creation) в развитии проекта

Олег Бармин Вымпелком
Афонасьев Максим ГК Аксус
Сергей Иванкин Gett
Татьяна Иванова Инстаграм
Сергей Меньшиков New Media Lab
Валерий Мифодовский 3plet Publishing
Вадим Ширяев Knowledge Associates

Принцип:

содержание программы полное (есть все, что нужно сегодня) и актуальное текущей ситуации (то, что нужно сегодня)

Ключевые ингредиенты проекта

- 1. Эксперты.** Реальные trendsetter'ы российского бизнеса, успешные практики, которые сегодня создают индустрию завтрашнего дня.
- 2. Темы** - то, что нужно обязательно делать сегодня, о чем мы не задумывались, что не знали или просто не могли знать год или полгода назад.
- 3. Формат.** Интерактивный. Интенсивный. Индивидуальный. Каждая команда разработает для себя набор правил и план действий по работе с клиентами в online&offline среде
- 4. Кейсы.** Отобранные решения от тех, кто сегодня развивается и знает, почему будет успешен завтра. Реальные практики - лучшие решения
- 5. Практика.** Вы увидите, что люди, не знакомые между собой, станут одной командой и произойдет "чудо", о котором будет говорить вся Россия. Вы сами, вместе с командой, пройдете этот путь и получите конкретный опыт, чтобы применить его в своих бизнесах.



Впервые предельно конкретно о том что хочет знать бизнес сегодня : как продавать и продвигаться в интернете

Ситуация. Технологические и социальные изменения привели к тому что сегодня клиенты общаются принимают решения и совершают покупки в интернет всё больше. И бизнес естественно хочет умело использовать этот канал для своего развития.

Проблема. Всё больше компаний начинают размещать рекламу в сети. Цены на размещение и сопровождение от агентств растут. НО никто не дает гарантий, какое решение сработает. Какой бюджет является достаточным. Что конкретно нужно делать именно этому бизнесу в этой ситуации.

Решение. Новый формат бизнес-события, практикум.

Где команда экспертов, которая знает и умеет работать с социальными сетями. Не просто умеют, но и без прикрас и рекламы расскажут об успешных и провальных результатах своих проектов. Покажут, какие закономерности работают.

Эксперты вместе с участниками за 10 часов создадут решение бизнес-задачи. Оценят и разберут успешные и ошибочные шаги. **В результате, каждая команда участников сможет создать методичку (набор правил и шагов) для своего бизнеса по продвижению в интернет и социальных сетях.**

Базовая программа.

Темы. Результат	Ключевые вопросы
<p>Блок 1. Тренды</p> <p>Вызовы и тренды, которые точно надо учитывать (как опасные, от которых убежать, так и потенциальные, которые использовать)</p> <p>Результат: понимание, куда выгодно инвестировать ресурсы – где больше возможностей зарабатывать.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разберем, что сегодня приоритетно; ✓ Поймем, что нужно изменить в действиях компании; ✓ Решим, что нужно внедрить; ✓ На какие направления обратить внимание: какие изменения как часто отслеживать.
<p>Блок 2. Взаимодействие с клиентами</p> <p>Как объединять вокруг себя клиентов и забирать клиентов конкурентов быстро и без затрат</p> <p>Результат: понимание ключевых сегментов рынка, на которых компания сосредоточит свое внимание.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разберем, как изменилось поведение клиента: что было «до» и что есть теперь; ✓ Определим, как во время и без затрат выйти из ненужных взаимоотношений; ✓ Научимся определять типажи клиентов и их основные мотивы; ✓ Как выявлять наиболее выгодные каналы коммуникаций
<p>Блок 3. Стратегия</p> <p>Как построить правильную стратегию и снизить риски на всех этапах?</p> <p>Результат: заработок сегодня и ясные прогнозы, сколько можно будет заработать в будущем.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Узнаем, как формировать среднесрочное и долгосрочное уникальное торговое предложение; ✓ Научимся презентовать преимущества компании просто и ясно, чтобы выглядеть более выгодно на фоне конкурентов; ✓ Поймем, как сократить количество этапов взаимодействия с клиентом; ✓ Разберем, как сделать так, чтобы клиент стал твоим сподвижником и привлекал других клиентов; ✓ Определим, что нужно делать, чтобы зарабатывать сегодня, осенью и следующей весной.
<p>Блок 4. Продвижение</p> <p>Клиенты – главный канал продаж. Как сделать так, чтобы они говорили и писали на официальных сайтах, в соц.сетях, друзьях и знакомым то, что нужно компании? Как использовать социальные медиа и самые современные подходы управления в социальных сетях</p> <p>Результат: сокращение денег на коммуникации, простой способ донесения смыслов и выгод до клиента.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Определим, по каким критериям выбрать лучшие способы продвижения; ✓ Увидим связь между коммуникационной, медийной и креативной стратегиями: что, как, где говорим; ✓ Научимся самостоятельно делать аудит плана продвижения и выбрасывать из него 70% лишнего; ✓ Изучим ключевые принципы и правила по продвижению в Интернете, социальных и экспертных сетях; ✓ Поймем, как перейти от банального спама и SMM к системному последовательному управлению взаимоотношением с клиентами и community в социальных сетях.
<p>Блок 5. Co-creation</p> <p>Как построить эффективные взаимоотношения со всеми участниками рынка: клиентами, поставщиками, партнерами?</p> <p>Результат: продукты, безопаснее и интереснее клиентам, не сравнимые по цене (ясна ценность), не сравнимые с конкурентами (уникальные).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Узнаем, что такое co-creation и в чем его предназначение и сократить затраты на маркетинг на 100%; ✓ Поймем, как объединить сотрудников (топ-менеджеров, специалистов по маркетингу, специалистов по продажам), ключевых клиентов, поставщиков и партнеров в вовлеченную команду; ✓ Поймем, как создавать продукты, которые хотят купить клиенты. Краткосрочные. Высокомаржинальные. Высококонкурентные.

САМАРА

29-30 ИЮЛЯ

29-30 июля

Количество дней участия в мероприятии	1	1	1	2
Кофе-брейки	Кофе-брейки	Кофе-брейки	Кофе-брейки	Кофе-брейки
Раздаточный материал	Раздаточный материал	Раздаточный материал	Раздаточный материал	Раздаточный материал
Сертификат участника	Сертификат	Сертификат в рамке	Сертификат в рамке	Сертификат в рамке
Парковка	да	да	да	да
Обед		Обед с экспертами	Обед с экспертами	Обед с экспертами
Места в зале		Лучшие места (первые 2 ряда зала)	Лучшие места (первые 2 ряда зала)	Лучшие места (первые 2 ряда зала)
Отдельная регистрация		да	да	да
Фотосессия с экспертами		да	да	да
Дополнительные материалы с прошлых коференций		да	да	да
Предварительное тестирование: индивидуальная диагностика бизнеса в облачном ПО			да	да
Индивидуальная консультация от эксперта (Ширяев В., Бармин О., Смирнов К.) – 30 минут, 30 июля				да
Круглый стол с экспертами – 1,5 часа, 30 июля				да
Стоимость участия	Standart индивидуальное участие	Business индивидуальное участие	PRO командный тариф от 5 до 7 участников от компании	SuperPRO командный тариф до 7 участников от компании
до 21.07.2016	3900	6200	27500	85000
до 29.07.2016	4900	7200	28500	90000

ПЕРВЫЙ ONLINE+OFFLINE ПРАКТИКУМ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ В ИНТЕРНЕТ

Позиционирование | Social media marketing | Управление сообществом

регистрация по телефону:
(846) 231 21 26

ул. Чапаевская, 201
гостиница «Самара»

www.pro-practicum.ru