



**2-3 октября 2018**

**г. Пермь, ул. Петропавловская, 185/ Дворец Молодежи**

**Дни маркетинга в Перми:**

**Энергия бизнеса – маркетинг и продажи**

**МАРКЕТИНГ-ПЕРМЬ.РФ**

# Дни маркетинга в Перми: энергия бизнеса – маркетинг и продажи

2 октября 2018 г.

9.30 – 10.00	Регистрация участников
10.00 – 11.00	<p><b>Майя Богданова, г. Москва</b> Журналист, редактор, пиарщик, контент-технолог. Проще говоря, человек-текст. Автор проекта и создатель Школы Контента. Фанат текста и учебы. Женщина-мать.</p> <p><b>Тема: Сторителлинг</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Сторителлинг для бизнеса. В чем нюанс?</li><li>• Почему приемы TED работают в текстах</li><li>• 5 помощников сторителлера (ценности, сюжет, тема, язык, площадка)</li><li>• Сторителлинг — как рассказывать истории в эпоху «клипового мышления»</li></ul>
11.00 – 12.00	<p><b>Владислав Синчугов, г. Москва</b> Руководитель департамента рекламы в социальных медиа и управления репутацией "Ашманов и партнеры"</p> <p><b>Тема: Тренды smm 2019</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Изменение алгоритмических лент социальных сетей</li><li>• Новые инструменты для продаж</li><li>• Особенности продвижения в Телеграмм</li><li>• Ситуативный контент</li></ul>
12.00 – 13.00	<p><b>Александра Черкас, г. Москва</b> Команда ВКонтакте</p>

13.00 – 14.00	<p><b>Евгений Костин, г. Москва</b> руководитель проекта «Инструменты для SEO-специалистов», система «SeoPult»</p> <p><b>Тема: Факторы эффективного SEO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как молодому сайту начать получать трафик из поиска</li> <li>• Какие требования поисковые системы предъявляют к сайтам</li> <li>• ТОП самых бесполезных мероприятий по оптимизации</li> <li>• ТОП самых важных факторов, влияющих на позиции и трафик</li> </ul>
14.00 – 15.00	Обед
15.00 – 16.00	<p><b>Григорий Грибов, г. Москва</b> Ведущий специалист по управлению репутацией в «Ашманов и партнеры», автор telegram-канала «Типичный репутант»</p> <p><b>Тема: Управление репутацией компании в Сети</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Необходимость ORM. Влияние негатива на продажи.</li> <li>• Где искать и как оценить отзывы.</li> <li>• Работа с негативом: виды негатива и реакция на него</li> </ul>
16.00 – 17.00	<p><b>Александр Конев, г. Москва</b> руководитель отдела маркетинга myTarget</p> <p><b>Тема: Таргетированная реклама в соцсетях. Курс на продажи и KPI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое таргетированная реклама на примере myTarget</li> <li>• Новые инструменты для продвижения</li> <li>• Синхронизация онлайн и офф-лайн маркетинга</li> </ul>
17.00 – 18.00	<b>Светлана Ковалева, г. Екатеринбург</b>

	<p>Сооснователь и евангелист сервисов работы с клиентским потоком Callibri</p> <p><b>Тема: Как составить медиаплан, привязанный к плану продаж?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Отдел продаж и отдел маркетинга: как помирить и заставить работать на единый KPI?</li><li>• Как составить план по лидам, отталкиваясь от плана продаж</li><li>• Как получать лиды в нужном объеме, по нужной цене и нужного качества</li><li>• Что делать, если план по лидам не выполняется</li></ul>
18.00 – 18.30	Закрытие первого дня конференции

# Дни маркетинга в Перми: энергия бизнеса – маркетинг и продажи

2 октября 2018 г. / Мастер-классы

11.00 – 12.30	Майя Богданова
12.30 – 14.00	Владислав Синчугов
14.00 – 15.30	<p><b>Светлана Ковалева, г. Екатеринбург</b> Сооснователь и евангелист сервисов работы с клиентским потоком Callibri</p> <p>“Ремесленник, конвейер, бутик - кто вы?”</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• почему в одни агентства выстраивается очередь из клиентов, а другие вечно находятся в поиске новых</li><li>• почему одни агентства продают разработку стратегии за 300 тыс., а другие и бесплатно как бонус не могут “продать”</li><li>• классификация агентств</li><li>• как агентству найти свое место на рынке</li></ul>
16.00 – 17.30	Григорий Грибов

# Дни маркетинга в Перми: энергия бизнеса – маркетинг и продажи

3 октября 2018 г. / Workshop

9.30 – 10.00	Регистрация участников
11.00-12.30 12.30-14.00 14.30-16.00 16.00-17.30	<p><b>Анна Бочарова, Г. Москва</b> Федеральный тренер, консультант по организационному развитию</p> <p><b>Тема «Лидер, создающий команду»</b></p> <p>1.Современное лидерство</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Вызовы времени для руководителя.</li><li>• «Новый лидер» - его компетенции, его возможности.</li><li>• Какой стиль управления есть у руководителя, его «+» и «-»</li><li>• Что такое успех и что он приносит руководителю</li><li>• Какие ресурсы есть у руководителя, как их распределять между сферами жизни. Как поступить с «токсическими» людьми и ситуациями?</li></ul> <p>2.Время для бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Маркетинг будущего (инновации, технологии, работа с данными, customer development) и необходимые изменения в команде</li><li>• Формула эффективной команды.</li><li>• Разные люди-разные ценности и установки, как объединить поколения для достижения цели бизнеса?</li><li>• Как снизить зависимость от людей и их действий?</li><li>• Чему и как учиться?</li></ul> <p>3.Время для себя</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Energy-менеджмент – управление личной эффективностью и успехом в жизни, как он сочетается с управленческим миром</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нужно ли все успевать, можно ли позволить себе расслабиться</li> <li>• Интуиция и другие «небизнес» ресурсы руководителя</li> <li>• Эмоциональный интеллект и эмоциональный иммунитет руководителя</li> <li>• Упражнения и приемы для повышения личной эффективности</li> </ul>
<p>11.00-12.30 12.30-14.00 14.30-16.00 16.00-17.30</p>	<p><b>Александр Ерохин, г. Москва</b> Бизнес-эксперт, предприниматель, автор книги «Идеальная продажа», управляющий партнер компании «Salecraft» Москва.</p> <p><b>Тема "Стратегия превосходства"</b> 1. Три вида компаний на рынке 2. Три вида продаж на рынке 3. Три стратегии превосходства на рынке 4. Что сделать для воплощения выбранной мной стратегии?</p>
<p>11.00-12.30 12.30-14.00 14.30-16.00 16.00-17.30</p>	<p><b>Ия Имшинецкая, г. Москва</b> Создатель технологии системного продвижения, федеральный эксперт</p> <p><b>Тема «Продвижение: как продвигать, когда нет денег?»</b> 1. Почему только системное продвижение может быть малобюджетным или совсем бесплатным и при этом эффективным? 2. Смысл системного продвижения. 3. Чем выгодно системное мышление маркетологу и предпринимателю? Как его в себе развить? 4. Практика системного продвижения. Разбор реальных кейсов. 5. Ответы на любые вопросы о привлечении и удержании клиентов.</p>

<p>11.00-12.30 12.30-14.00 14.30-16.00 16.00-17.30</p>	<p><b>Ольга Якимова, г. Москва</b> Траблшутер, эксперт по управлению и системному маркетингу, автор книги "Формула управления" <b>Тема «Аудит систем управления»</b> 1. Ошибки использования маркетингового микса. Определение слабых маркетинговых мест компании. Индивидуальная работа каждого участника по заданному алгоритму. 2. Формирование плана управления системным маркетингом. 3. Почему при реализации системного маркетинга важно сфокусировать на роли сотрудников и бизнес-процессов. 3. Создаем плана системного управления. Сколько должно быть планов? План А. План Б. План С. 4. Метод управления от «противного». 5. Система контроля результатов системного управления. Обратная связь: внешняя и внутренняя.</p>
<p>17.30 – 18.00</p>	<p>Закрытие конференции</p>