Программа мастер-класса

«ПРОДАЖИ В ИНТЕРНЕТЕ»
ИЛИ «DIGITAL-МАРКЕТИНГ СЕГОДНЯ - ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ»

Дата и место проведения: 01 ноября 2018 г., в 16.00 ч, г. Пенза, ул. Попова, 36 (молодежный бизнес-инкубатор).

Как вы считаете какую роль в жизни бизнеса сегодня играет Интернет? Как эффективно использовать то, что актуально сегодня? Что мы сможем делать в сети уже завтра для своего бизнеса?

Продолжительность обучения: 4 акад. часа

Технология обучения:

Программа мастер-класса, реализовывается на основе современных образовательных технологий и методик с непосредственным использованием различных форм практического обучения: целевые консультации (как групповые, так и индивидуальные), демонстрация и отработка приемов и техник в упражнениях, анализ конкретных ситуаций (кейсов), ситуационное моделирование.

Целевая аудитория:

- руководители и специалисты организаций, относящихся к числу субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области;
- индивидуальные предприниматели, относящиеся к числу субъектов малого и среднего предпринимательства Пензенской области и специалисты, работающие у индивидуальных предпринимателей.

Цели обучения:

- Дать понимание возможностей, которые сегодня вы можете применять для привлечения клиентов из Интернета.
- Ознакомить участников с основными трендами интернет-маркетинга в ближайшие годы.
- Что и для каких сфер бизнеса наиболее актуально сегодня.
- Варианты развития собственного интернет-маркетинга.

По итогам обучения участники получат видеозаписи с пошаговой настройкой рекламы, созданием простого сайта, анализом своего текущего сайта.

Программа семинара

15.30 - 16.00	**Регистрация участников (приветственный кофе)**
16.00 – 17.30	1. Определение своей роли в проекте • Маркетинговые функции в компании и варианты взаимодействия для собственника или директора • Особенности каждой роли и взаимодействия с ними директора или собственника 2. Выбор ниши, целевой аудитории и способы взаимодействия с ними: • Определение ключевых гипотез • Быстрый тест посадочной страницы (сайт, лендинга), что важно учитывать при разработке этого ресурса • Трафик — определение канала и быстрая настройка 3. Оценка спроса (статистического и реального): • Сервисы анализа спроса • Сервисы анализа конкурентов • Оценка реального спроса и конструирование продукта в соответствии с потребительскими ожиданиями 4. Где и как искать клиентов? • Трафик от собственной телефонной книги до сложных технологий рекламы • Контекстная реклама • Таргетированная реклама • Взаимодействие офлайна и онлайна 5. Разработка продающего сайта: • Структура сайта • Поиск подрядчика или определение собственного ресурса на разработку • Процесс разработки сайта
17.30 -17.45	**Кофе-брейк**
II. 17.45 – 19.15	6. Выбор программной платформы или лендинга: • Преимущества и недостатки платформ по разработке сайта • Как выбрать на какой технологии делать сайт 7. Инструменты для привлечения клиентов и стратегии работы с ними: • Обзор актуальных инструментов на рынке • Оценка стоимости привлечения потенциального клиента 8. Обзор самых актуальных инструментов и стратегии работы с ними: • Влияние ниши на выбор инструмента • Анализ плюсов и минусов актуальных маркетинговых инструментов в digital 9. Как работать с постоянными клиентами и привлекать новых: • Почему LTV важно для маркетинга и как с этим работать • Диджитал-инструменты для текущих клиентов • NPS и его значимость для маркетинга • Репутационный маркетинг
19.15 – 19.30	**Сбор обратной связи, заполнение анкет. Выдача сертификатов.**

РЕЗЮМЕ ЭКСПЕРТА

Фамилия **Боревич**
Имя **Павел**
Отчество **Сергеевич**
Дата рождения **20.02.1985**
E-mail: **seminar@finx-tc.ru**
Телефон **+7(495)775-22-00**

Образование *(период обучения, вуз, специальность):*

- 2002 — 2007 Тверской государственный университет, факультет прикладной математики и кибернетики, кафедра математического моделирования
- Член общественного совета министерства экономического развития Тверской области.
- Консультант группы компаний SCA (бренды Zewa, Libresse, Libero, Tork и другие) по вопросам интернет-маркетинга.

Опыт работы не менее двух лет (да/нет) *(период, организация, должность):*

- 2011- по н.в. – Основатель и руководитель Digital-агентства Градус°

Наличие профессионального достижения *(повышение квалификации по профилю услуг, успешно реализованные проекты по профилю услуг, аттестация специалиста (аудитора, адвоката и пр.), ученая степень, ученое звание и пр. по профилю услуг, опыт работы по соответствующему профилю услуг):*

▪ Работа с клиентами из России, Китая, Японии, Италии, Германии, Венгрии, Бразилии, США по направлениям: интернет-маркетинг, проектирование и разработка интернет-проект, консалтинг.

▪ Спикер образовательного проекта Деловая среда «Сбербанка» по вопросам интернет-маркетинга.

▪ За последние 3 года более 100 выступлений. Самое большое перед аудиторией в 5 000 человек.

Корпоративные проекты в компаниях:

1) 2012 - Работа с проектами ФМБА России
2) 2014 - Проекты компании Otto Group
3) 2015 - Проекты компании M&M
4) 2016 - Проекты компании SCA (Zewa, Libresse, Libero, Tork)

Ключевые компетенции *(специализация)***:**

- актуальные инструменты интернет-маркетинга.
- интернет-маркетинга
- разработка комплексной маркетинговой стратегии, с выделением ключевых инструментов и точек фокуса;

- аудит маркетинговых кампаний, что позволяет выявить сильные стороны, убрать слабые и перейти на качественно другой уровень привлечения клиентов.

Дополнительная информация *(наличие сертификата бизнес-тренера, благодарственных писем, авторских тренингов и др.)*:
Наличие публикаций/авторских работ/разработок (в. ч. Интернет-публикации, публикации в СМИ и т.д.):

- **Почему полезно 1 месяц в году управлять компанией удалённо**
  https://www.e-xecutive.ru/management/practices/1988167-pochemu-polezno-odin-mesyats-v-god-upravlyat-kompaniei-udalenno
- **Бесплатный продукт, который приносит прибыль**
  https://www.e-xecutive.ru/management/marketing/1987810-besplatnyi-produkt-kotoryi-prinosit-pribyl
- **Как плохое ТЗ чуть не похоронило хороший проект**
  https://www.e-xecutive.ru/management/practices/1986926-kak-plohoe-tz-chut-ne-pohoronilo-horoshii-proekt
- **Когда нужно верить другу, а когда профессионалу**
  https://www.e-xecutive.ru/management/practices/1986912-kogda-nuzhno-verit-drugu-a-kogda-professionalu

- Журнал «Коммерческий директор»
- Журнал «Новости маркетинга»
- Портал менеджеров e-xecutive.ru
- Готовится к публикации книга по технологии подбора подрядчика в digital, постановке задачу и её контролю.

http://finx-tc.ru/company/staff/borevich/

страницы в соц. сетях
Facebook, Вконтакте, Instagram

Официальные сайты наших проектов
seo.webgradus.ru
webkonus.ru