



**Вячеслав Макович**

---

# Маркетинг Мероприятий. Как собрать полный зал

E-mail: [Maikovich.v@consultvm.com](mailto:Maikovich.v@consultvm.com)

Twitter: VMakovich

Linkedin: Viacheslav Maikovich

Академия лидерства  
Санкт-Петербург, 2011

# Цель семинара

- Вы будите владеть набором из 30 инструментов, позволяющих привлечь необходимое количество участников на мероприятие

# Знакомство

1. Имя
2. Сфера деятельности компании
3. Ожидание от семинара (одна цель)
4. Опыт проведения мероприятий и основные проблемы

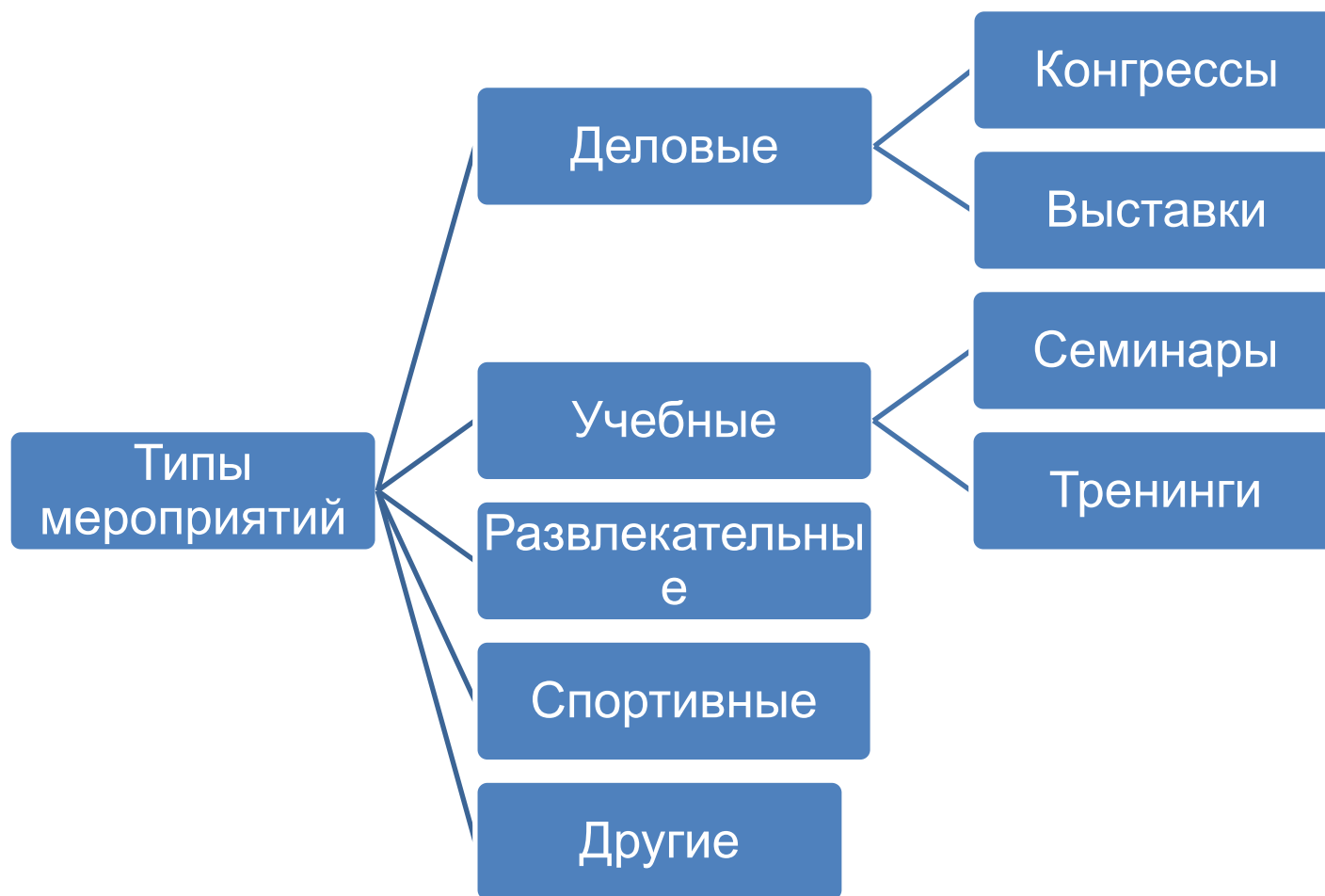
# Регламент

- Длительность 2 часа
  - 1 Перерыв 15 минут
- Не разговаривать по мобильным телефонам
- Вопросы по мере появления
- Одновременно говорит только один человек

# ПОЕХАЛИ!



# Типы мероприятий



# Основная формула мероприятия

---



Your step on a new market. Let's make it together

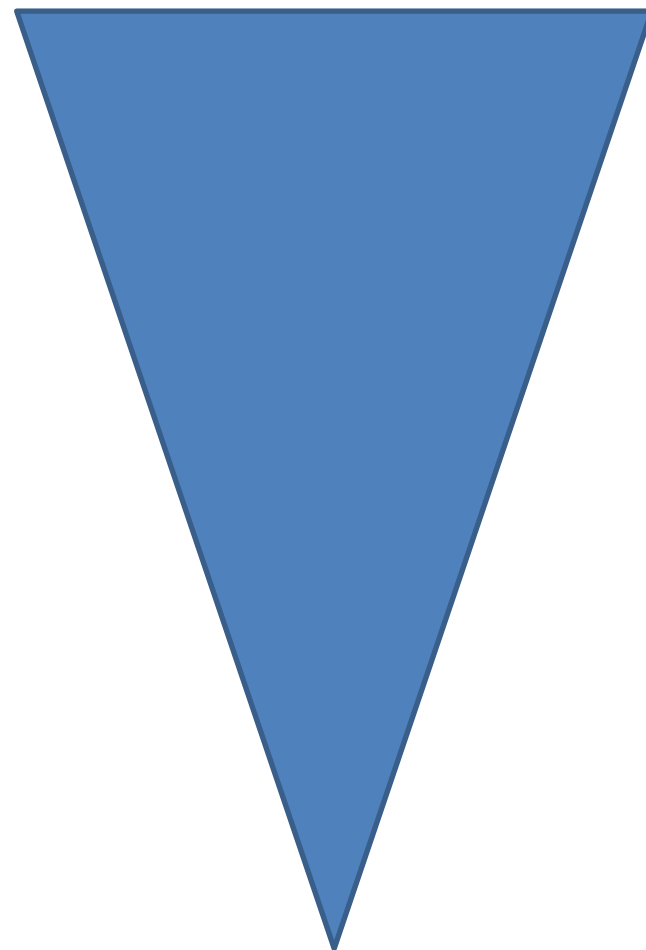
[www.consultvm.com](http://www.consultvm.com)





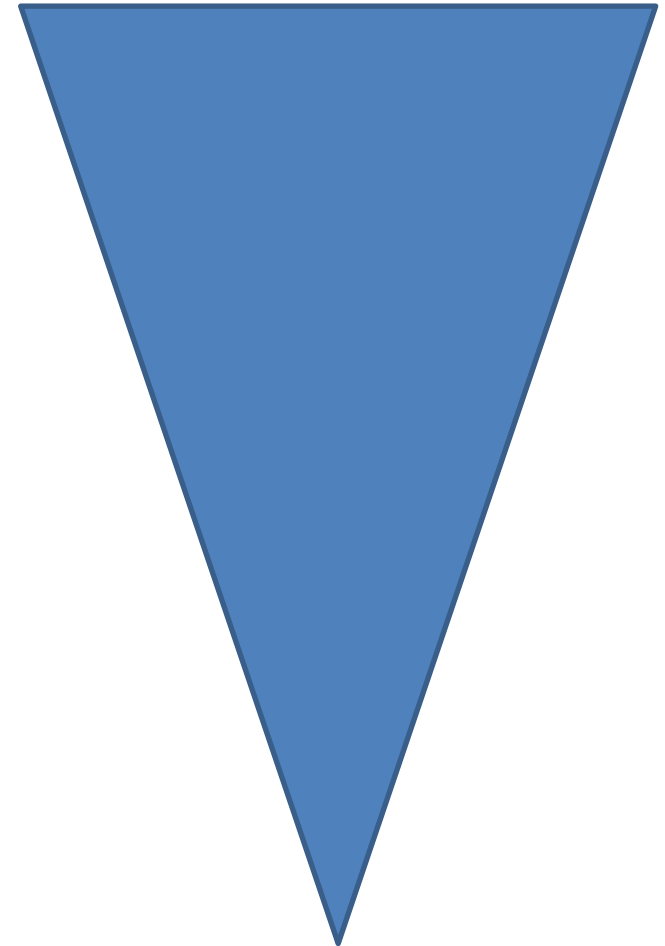
# Воронка продаж

- Не знают
- Знают
- Хотят придти
- Приходят
- Повторно приходят



# Воронка продаж

- Не знают
- **Знают**
- Хотят придти
- Приходят
- Повторно приходят



# №1. Постановка целей

---

## №2. Определение целевой аудитории

- Пол
- Возраст
- Социальное положение
- Места обитания
- Пр



# №3. SWOT анализ



# №4 Создание УТП

1. Дифференциация
2. Позиционирование
3. Уникальное Торговое Предложение (УТП)



# №4 Создание УТП

- УТП должно:
  - Дифференцировать от конкурентов
  - Подчёркивать выгоды
  - Быть понятным
  - Описывать состояние (желательно)



# ЗАДАНИЕ

- Придумать мероприятие и обосновать
- Поставить цели
- Дать описание
  - Цель проведения
  - Целевая аудитория
  - Результат для аудитории
  - УТП



## №5. Создание базы контактов

- Рассылка (smartresponder, subscribe и др)
- Сбор контактов (мероприятия, pop-up window, личные связи)
- Социальные сети



# №6. Партнёры

- Ассоциации
- Бизнес и небизнес клубы
- Тематические сообщества



# №7. PR

- Печатные СМИ (публикации, пресс релизы)
- Радио (экспертное присутствие)
- ТВ (экспертное присутствие)
- Интернет



# №8. Реклама

- Печатные СМИ
- Радио
- ТВ
- Билборды
- и пр.



# №9. Интернет маркетинг

- Качественный продающий сайт
- Поисковая оптимизация
- Контекстная реклама
- Сервисы (Youtube, podfm)
- Тимерад
- Группы в соц сетях
- Ссылки на событие
- Форумы



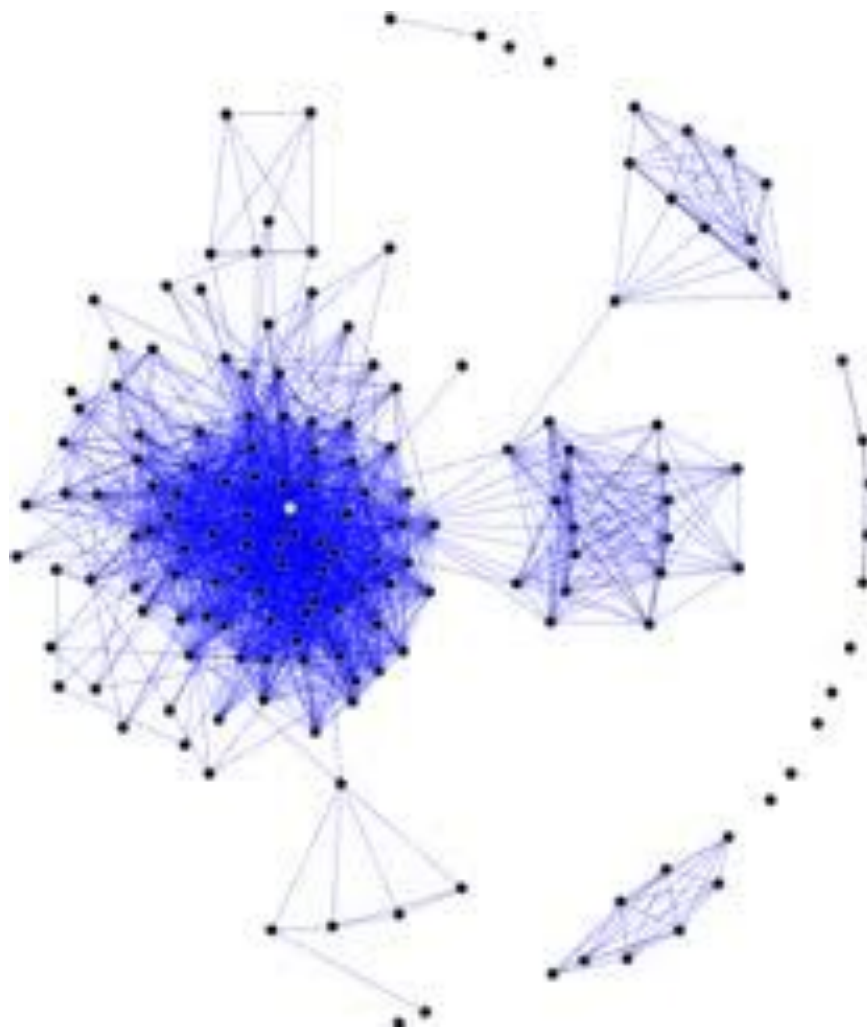
# №10. Бесплатные мероприятия

- Вебинары
- Часовые тренинги
- Дни открытых дверей

# №11. Личные выступления

- Конференции
- Конгрессы
- Форумы

# №12. Личные связи



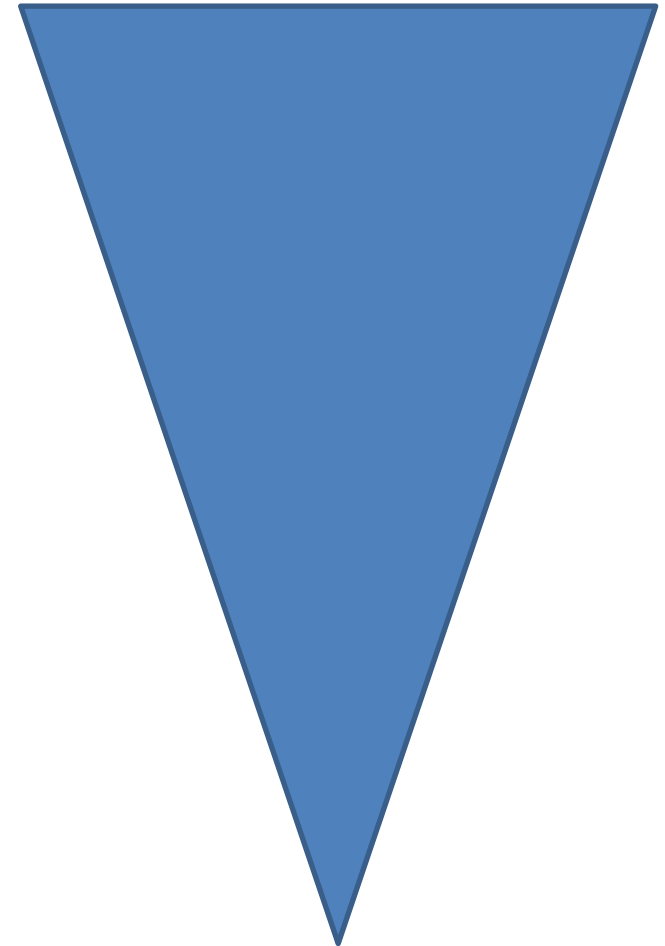


# ЗАДАНИЕ

- Тема рассылки
- Тема публикаций и целевые СМИ
- Возможные каналы рекламы

# Воронка продаж

- Не знают
- Знают
- Хотят придти
- Приходят
- Повторно приходят



# №13. Продающий текст

- Сильный заголовок
- Для кого
- Чем поможет (конкретно) и в чём уникальность
- Возврат на инвестиции
- Преимущества
- Мультимедиа материалы
- Побуждающие факторы
- Выделения

# №14. Гарантии

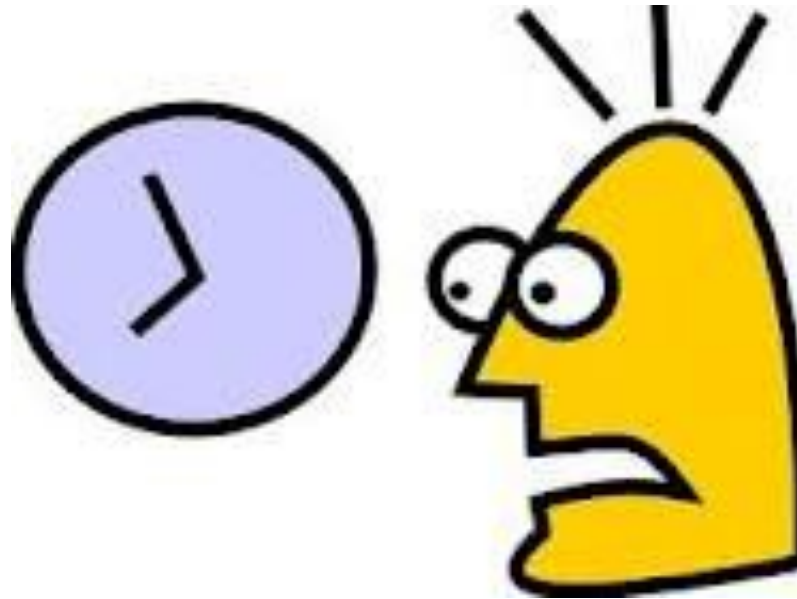


# №15. ОТЗЫВЫ



# №16. Deadline

- По ценам
- По местам



# №17. Выбор дня недели

Платит сам

- Лучше: Сб, Вс, Чт
- Хуже: Пт, Пн

Платят за него:

- Лучше: Ср, Чт, Вт
- Хуже: Вс, Пн

# №18. Выбор месяца

Платит сам

- Лучше: Янв, Сент, Окт
- Хуже: Дек, Авг

Платят за него:

- Лучше: Март, Окт, Апр
- Хуже: Дек, Авг



# №19. Стимулирование сбыта

- Скидки
- Бонусы
- Акции

(«купи 2 тренинга по цене 3-х и получи 1 тренинг **бесплатно**» 😊 )

# №20 Опции

- VIP
- Расширенный пакет
- Спец. День

*(Совет:  
самоконкурирующие цены)*



# №21. Различные формы оплаты

- №21. Различные формы оплаты
- №22. Наличие онлайн регистрации
- №23. Анализ точек контакта
- №24. Скрипт для продавца

## № 25. Правильная цена

- *Дело не в том, сколько это стоит.  
Дело в том, сколько за **ЭТО ГОТОВЫ  
ЗАПЛАТИТЬ***

# №26. Test, Test , Test , Test

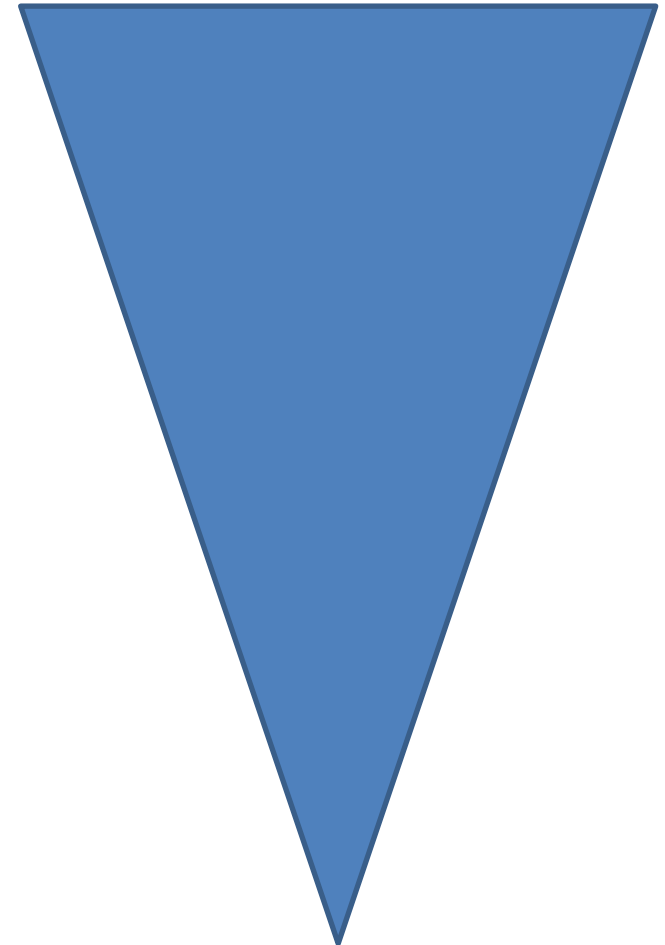


# ЗАДАНИЕ

- Написать рекламный текст мероприятия

# Воронка продаж

- Не знают
- Знают
- Хотят придти
- Приходят
- **Повторно приходят**



# №28. Вести запись

- Продажа
- Бонусы
- Самоанализ
- Рекламные материалы



# №29. Upsale

- Книги
- Видео и аудио
- Сувенирка
- Еда и алкоголь
- Экскурсии
- ....

# №30. Продажа на текущих мероприятиях

- Продвинутый мастер тренинг по привлечению аудитории на Ваше мероприятие
- После тренинга Вы сможете зарабатывать более 20 тысяч рублей на стоимости входных билетов на мероприятие (для небольших событий)
- Гарантия: Возможность вернуть деньги
- Участникам текущего тренинга скидка 40 % до 20 декабря

# А ТЕПЕРЬ ВОПРОСЫ?

# Q&A

# Обратная связь:

1. Имя
2. email
3. Что понравилось?
4. Что можно улучшить?
5. Что запомнилось?
6. Общий отзыв о тренинге

# Глобальные благодарности за Ваше внимание!

**Вячеслав Макович**

E-mail: [Maikovich.v@consultvm.com](mailto:Maikovich.v@consultvm.com)

Skype: slavamakovich

Twitter: VMakovich

Linkedin: Viacheslav Makovich

<http://www.consultvm.com>

