



Вячеслав Макович

Маркетинг Мероприятий. Как собрать полный зал

E-mail: 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

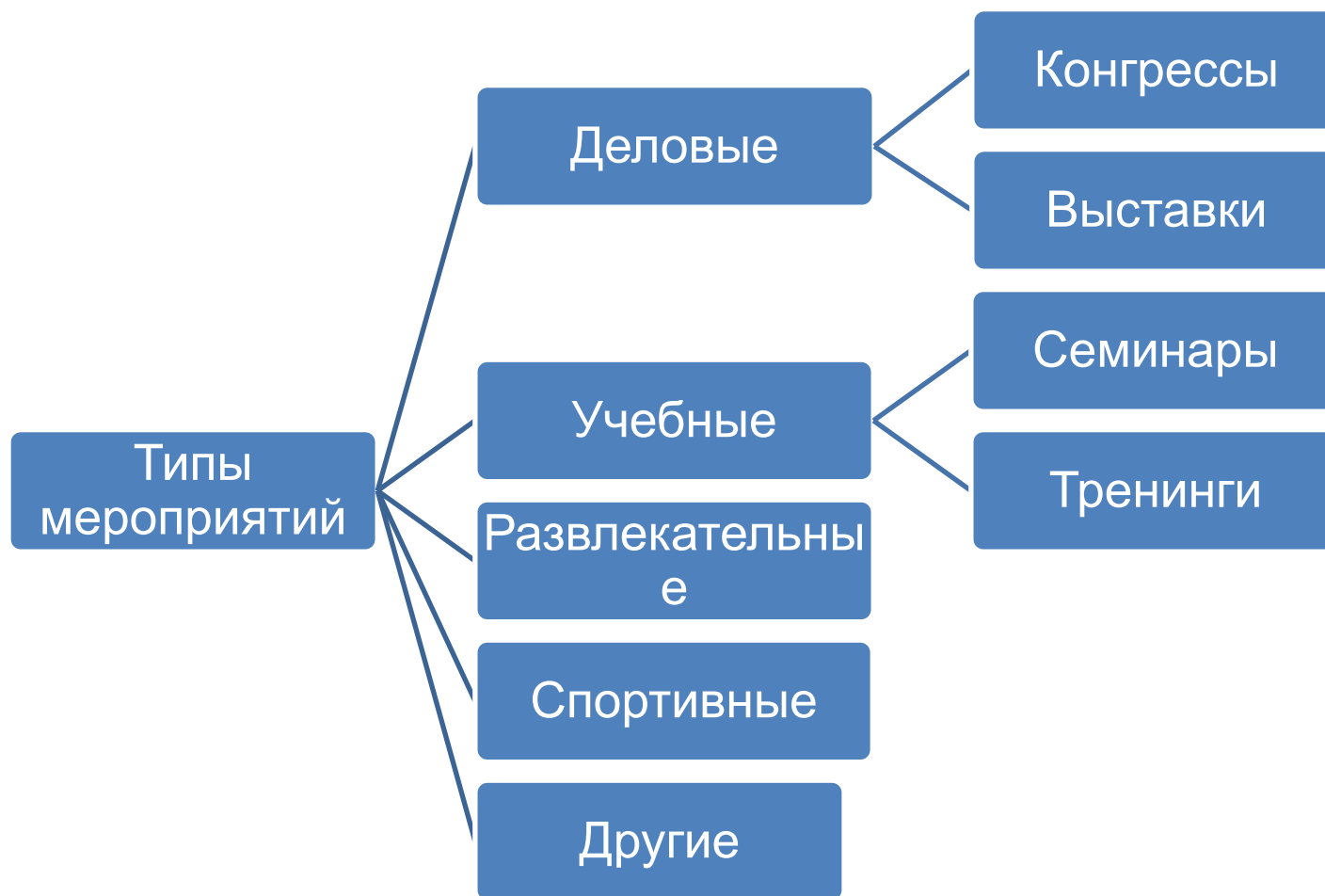
Регламент

- 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



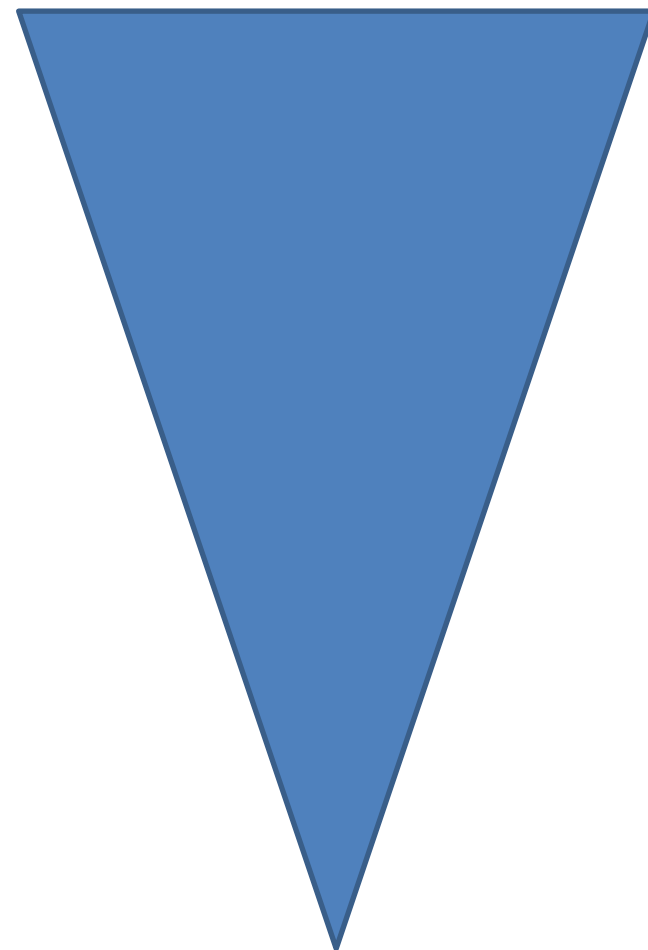
Your step on a new market. Let's make it together

www.consultvm.com



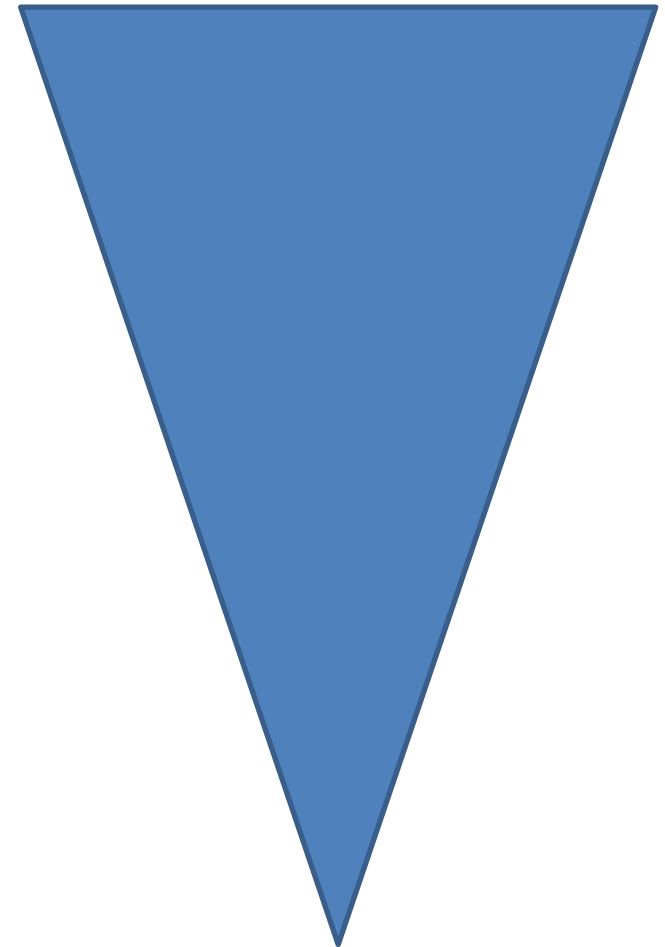
Воронка продаж

- 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



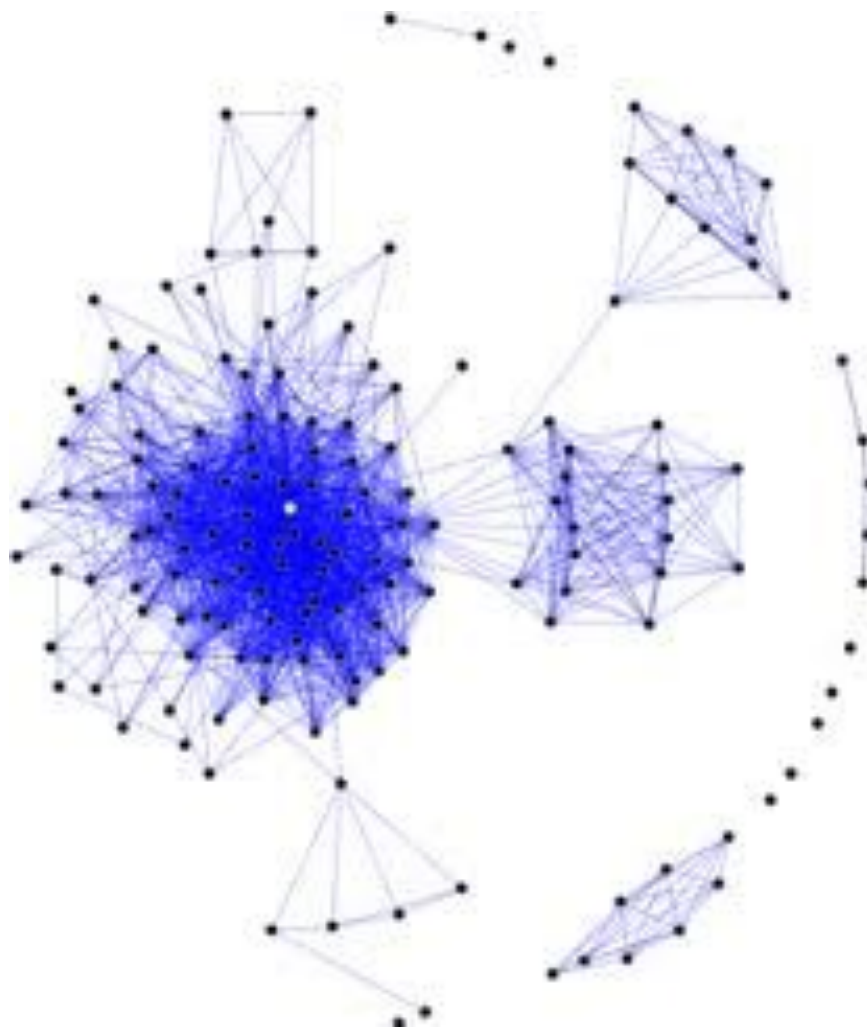
№10. Бесплатные мероприятия

- Вебинары
- Часовые тренинги
- Дни открытых дверей

№11. Личные выступления

- Конференции
- Конгрессы
- Форумы

№12. Личные связи

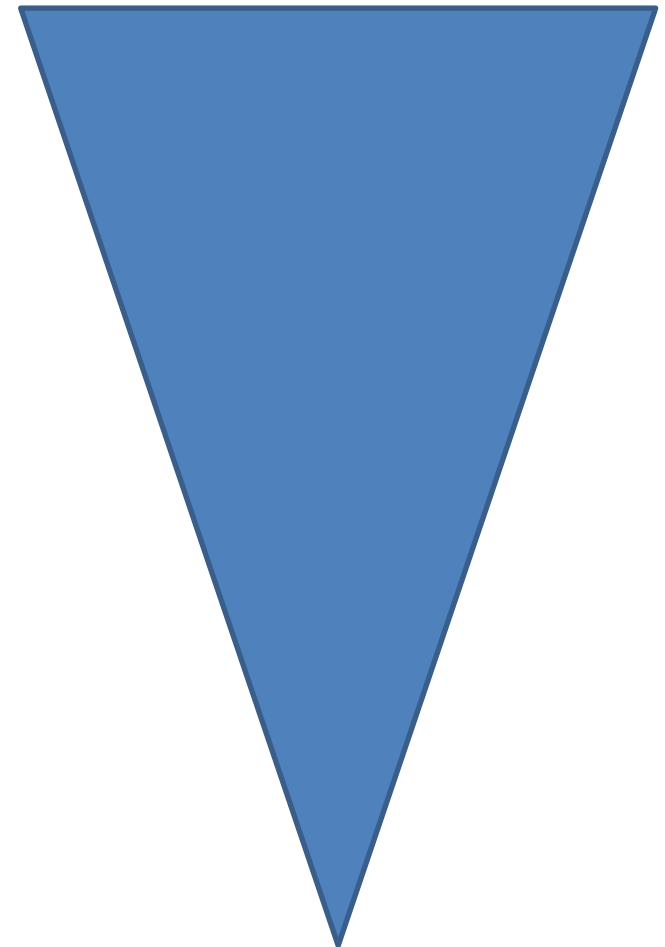


ЗАДАНИЕ

- 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

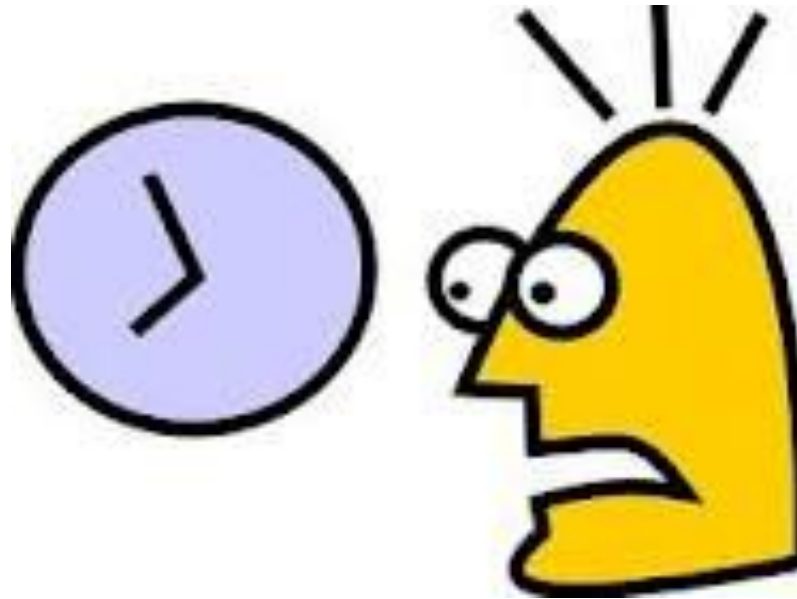


№15. ОТЗЫВЫ



№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

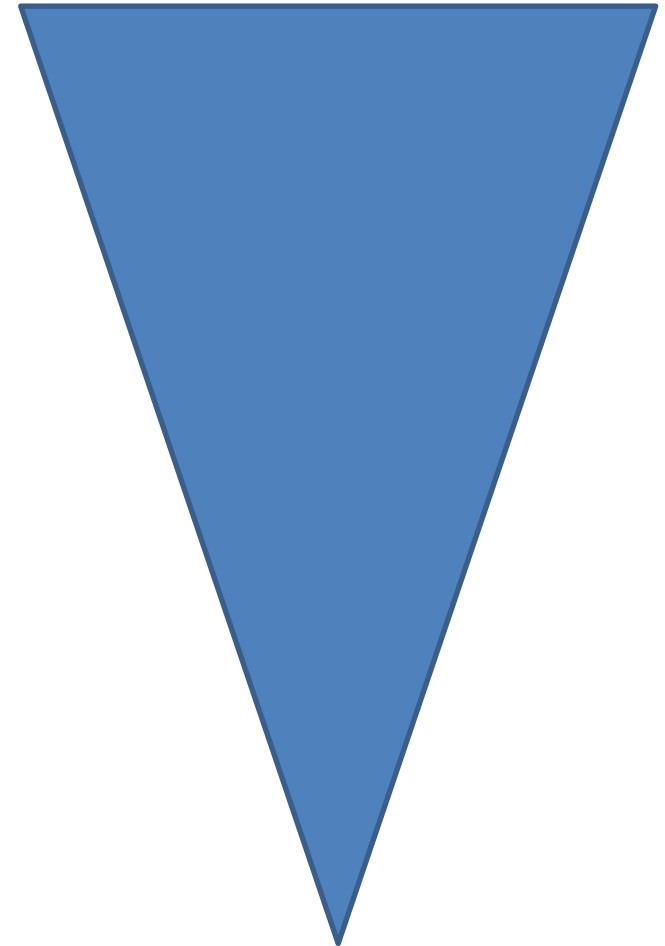


ЗАДАНИЕ

- 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

Skype: slavamakovich

Twitter: VMakovich

Linkedin: Viacheslav Makovich

<http://www.consultvm.com>

