

Вячеслав Макович

Маркетинг Мероприятий. Как собрать полный зал

E-mail: Makovich.v@consultvm.com

Twitter: VMakovich

Linkedin: Viacheslav Makovich

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





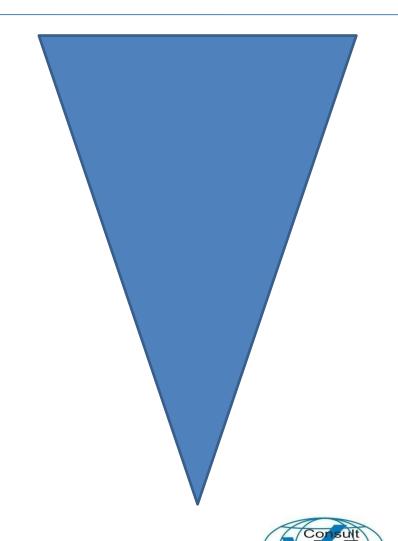
Основная формула мероприятия





Воронка продаж

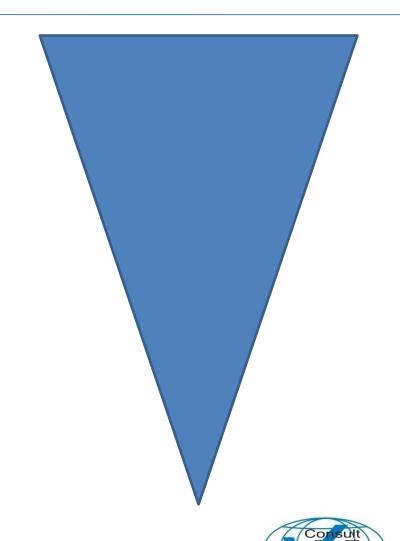
- Не знают
- Знают
- Хотят придти
- Приходят
- Повторно приходят



Воронка продаж

• Не знают

- Знают
- Хотят придти
- Приходят
- Повторно приходят



№1. Постановка целей



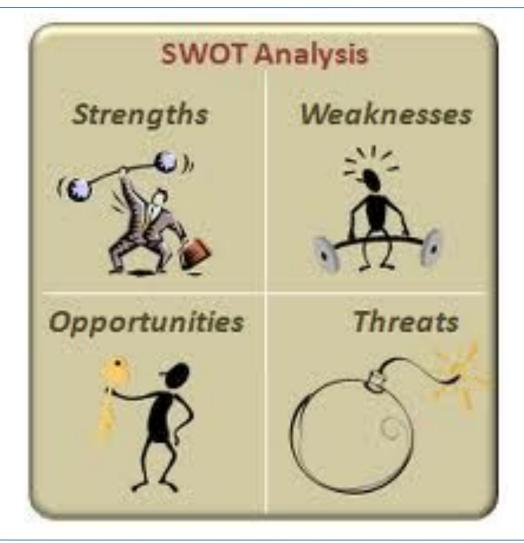
№2. Определение целевой аудитории

- 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, рор-ир window, личные связи)
- Социальные сети





№6. Партнёры

- Ассоциации
- Бизнес и небизнес клубы
- Тематические сообщества



Nº7. PR

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





№8. Реклама

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



Круппейшее выступление проектя за все время?



№9. Интернет маркетинг

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



№10. Бесплатные мероприятия

- Вебинары
- Часовые тренинги
- Дни открытых дверей

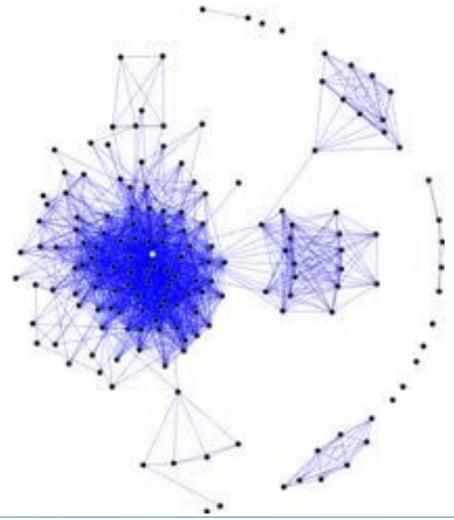


№11. Личные выступления

- Конференции
- Конгрессы
- Форумы



№12. Личные связи





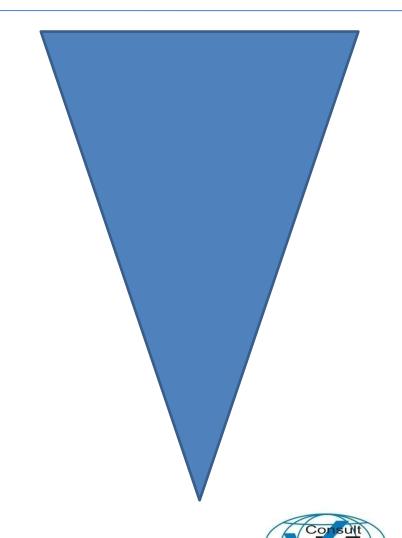
ЗАДАНИЕ

- 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





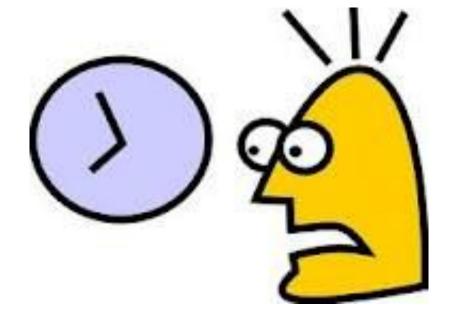
№15. Отзывы





№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**



Nº26. Test, Test, Test, Test





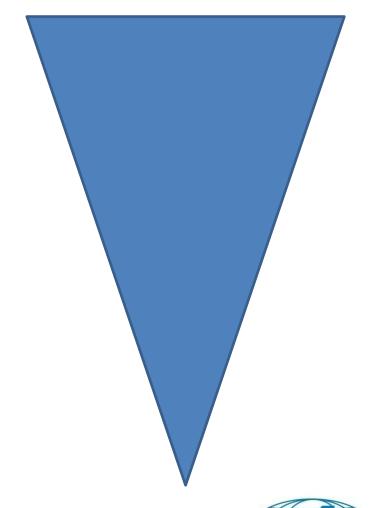
ЗАДАНИЕ

• 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

•

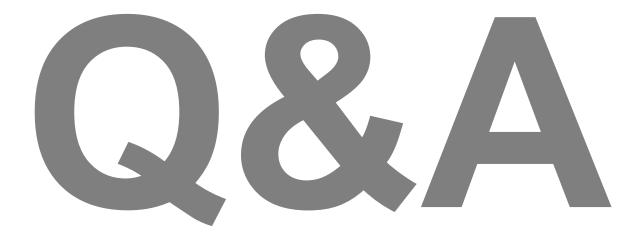


№30. Продажа на текущих мероприятиях

- 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?





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: Makovich.v@consultvm.com

Skype: slavamakovich

Twitter: VMakovich

Linkedin: Viacheslav Makovich



http://www.consultvm.com

