

ГАРРЕТТ ДЖОНСТОН

Впервые
в Молдове

10
февраля



ДИРЕКТОР ПО
МАРКЕТИНГУ
МТС



СОВЕТНИК
ПРЕЗИДЕНТА
X5 RETAIL GROUP



РУКОВОДИЛ
МАРКЕТИНГОМ В
ERNST & YOUNG И
PRICEWATERHOUSECOOPERS



Для маркетинга «удовлетворенность клиента» - уже вчерашний день и гигиенический стандарт. Я расскажу, какие сейчас надо ставить задачи перед маркетингом и как их реализовывать, чтобы работать на комплексный успех клиента, а следовательно, и своей компании.



**ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН И
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

=

**ВРЕМЯ НОВЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ**



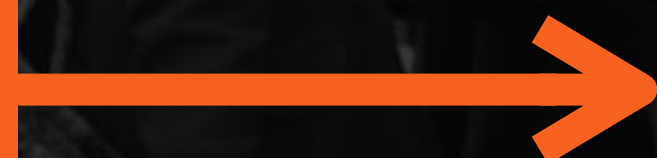
Как не позволить компании
прийти в упадок в этот период?



Как увидеть поле для развития,
пока другие впадают в панику и
теряют клиентов?



Как выбрать верный вектор и
сделать шаги, которые повлекут
за собой успех вашей компании?



Для того, чтоб не допустить роковых ошибок,
необходимо отрабатывать маркетинг на 360°

МАРКЕТИНГ 360°

ТЕКУЩИЕ УГРОЗЫ И СУМАСШЕДШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ



ВОЗМОЖНОСТИ

Видение возможностей, которые дает новейшая макроэкономическая среда для развития брендов



РИСКИ

Понимание возможных рисков и ошибок при принятии маркетинговых решений



СТРАТЕГИЯ

Стимул к резкому и устойчивому финансовому и социальному успеху вашего бренда

КАК ПРОЙТИ ЭТОТ ПУТЬ МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО И БЕЗБОЛЕЗНЕННО,
РАССКАЖЕТ ГАРРЕТТ НА СВОЕМ МАСТЕР-КЛАССЕ

ВАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОСЛЕ СЕМИНАРА



Привлечете новых клиентов и удержите существующих



Начнете сотрудничать с клиентами, улучшая бренд и формируя новые потребности



Узнаете, какие сегменты максимально перспективны, и сформируете новые каналы продвижения и продаж



Минимизируете риски при принятии маркетинговых решений в период кризиса



Получите актуальные стратегии повышения продаж и адаптируете их для своего бизнеса



Изучите бренд-модели, наиболее действенные в Молдове и Европе, и сформируете собственную модель

ПРОГРАММА МАСТЕР–КЛАССА

продолжительность: 1 день (8 академических часов)

Рынок. В каком мы бизнесе – «пистолетов или убийств»?

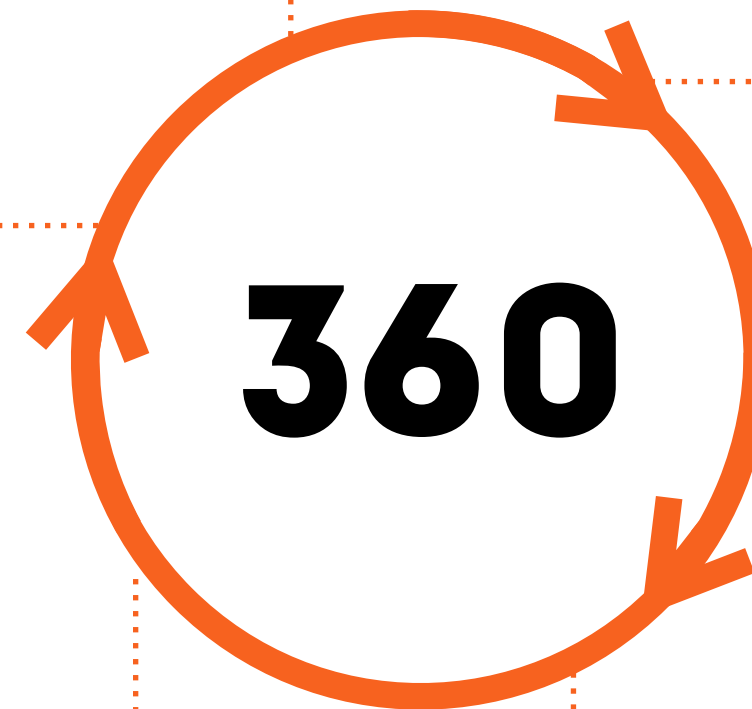
- Что мы делаем?
- Фокус на успехе, а не просто удовлетворении – стать лучшим в мире.
- Что мы даем клиенту?
- Фокус на клиенте и его результатах.

Клиент

- Кто наши потребители? Сегментация ЗАЧЕМ.
- Почему они купят именно у нас?
- Множественная аудитория: клиент моего клиента моего клиента моего клиента, поставщики, партнеры и др.
- Монетизация всей цепочки по принципу win-win.

Позиционирование

- В каком бизнесе мы СОБИРАЕМСЯ БЫТЬ ТЕПЕРЬ?
- Цель – чего мы хотим от бизнеса?
- Бренд
- Базовое обещание предсказуемого результата



6P вашего маркетинга

- Product / Продукт.
- Price / Прайс.
- People / Люди.
- Place / Каналы продаж.
- Promotion / Продвижение.
- Partners / Партнеры.

Организация стратегического маркетинга

- Организационная структура.
- Процессы.
- KPI

МАСТЕР-КЛАСС НЕОБХОДИМ

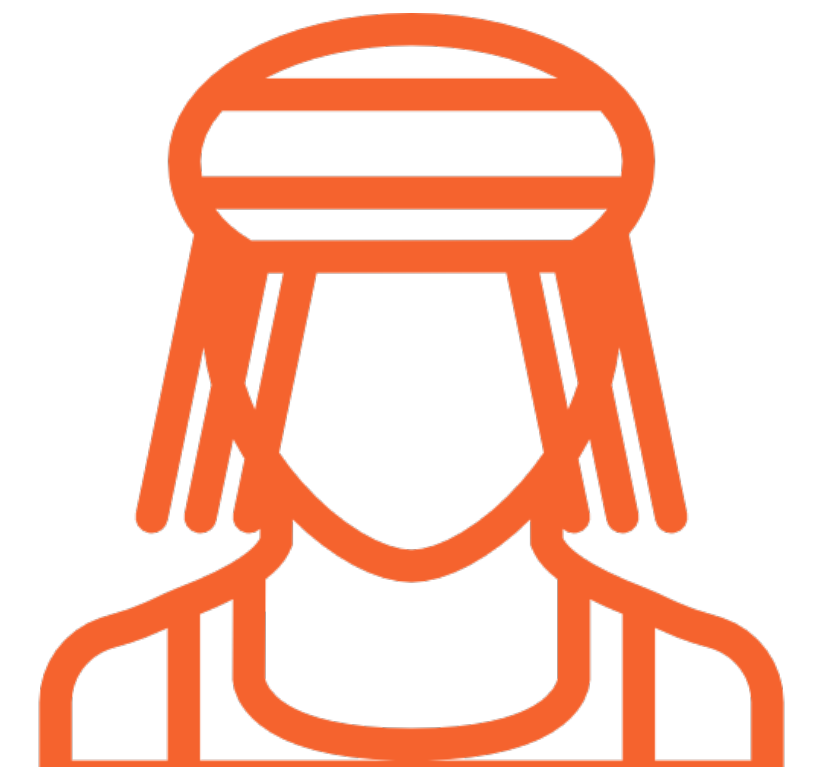
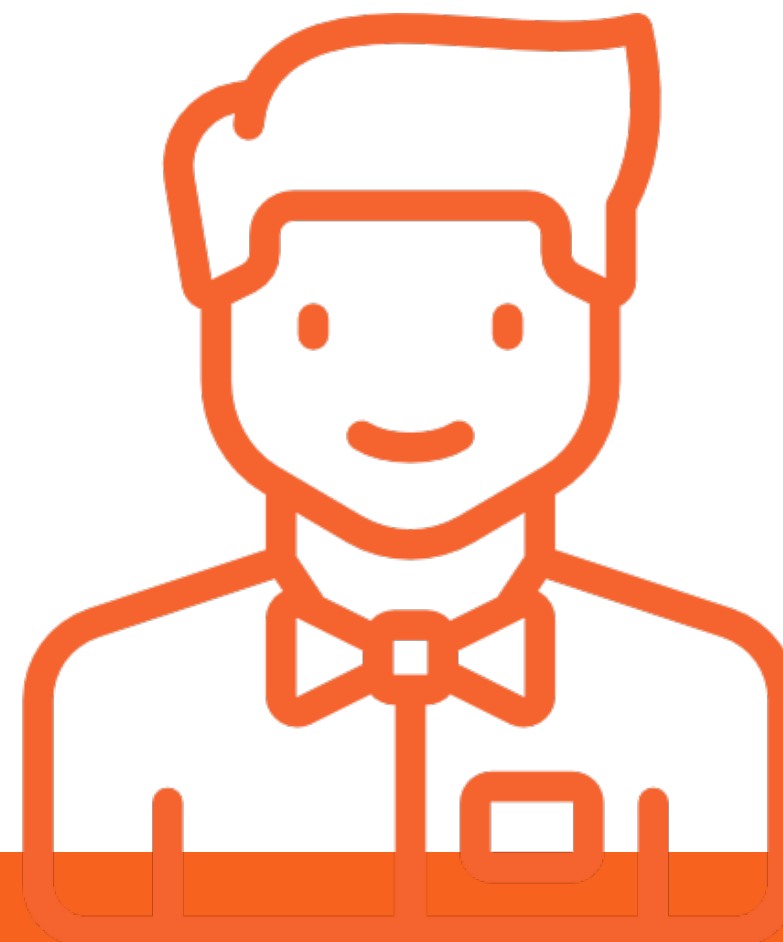
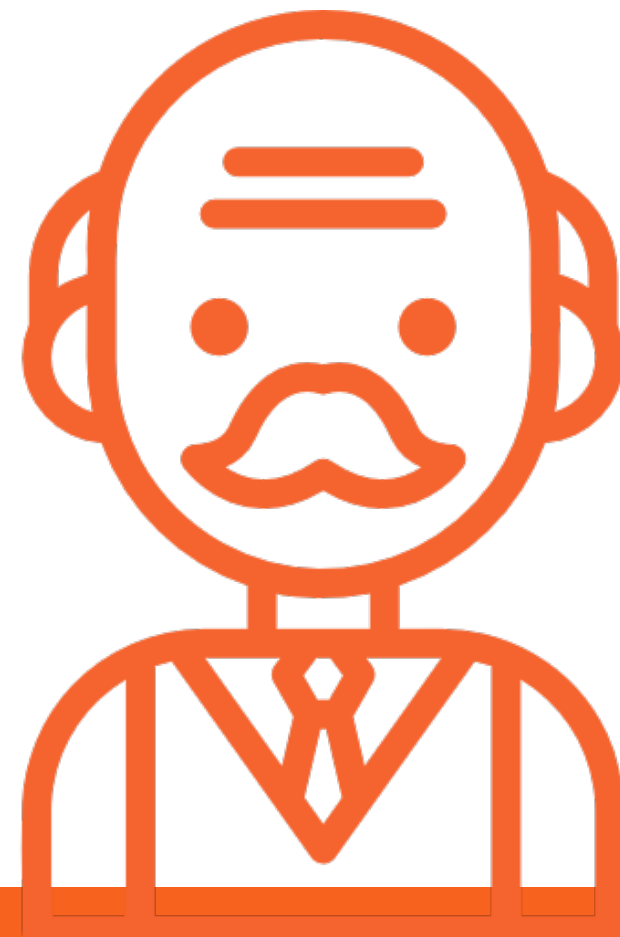
СОБСТВЕННИКАМ,
КОТОРЫЕ УЧАСТВУЮТ
В СТАТЕГИЧЕСКОМ
РАЗВИТИИ КОМПАНИИ

ТОП-МЕНЕДЖЕРАМ И
КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРАМ

МАРКЕТОЛОГАМ

HR-АМ И
ФИНАНСОВЫМ АНАЛИТИКАМ

СТРАННЫМ ЛЮДЯМ,
КОТОРЫЕ НАЗЫВАЮТ
СЕБЯ «АРТ+ЧТО-ТО ТАМ»
И ГЕНЕРЯТ САМЫЕ
КРЕАТИВНЫЕ ИДЕИ В
КОМПАНИИ



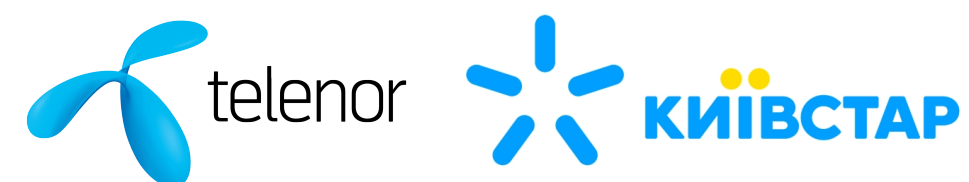
...И ЕЩЕ ПАРУ ФАКТОВ О СПИКЕРЕ



Гарретт сделал компанию лидером в России и на рынках Белоруссии, Узбекистана, Армении. Провел успешное распространение бренда МТС на территории Индии. Превратил МТС в самый ценный потребительский бренд в СНГ в 2010 году.



X5 Retail – самая крупная сеть розничной торговли в СНГ, с оборотом \$11 миллиардов. Гарретт разработал и внедрил новую концепцию лояльности – результатом стало увеличение продаж на более чем 10% ежегодно.



Теленор (Киевстар), Украина, Норвегия. За 3 года, Гарретт обеспечил рост числа клиентов от 2 до 12 миллионов человек, увеличил EBITDA до 52%. + запустил новый бренд djuice, который стал самой успешной новой маркой в истории Теленор.



Spectel Avaya, Великобритания /США/ Южная Африка, – мировой лидер по поставкам аудио-, видео-, конференц-оборудования. Гарретт перестроил процессы и индикаторы исполнения цикла продаж. В результате ежегодный объем продаж в EMEA вырос на 61%.



Свободно владеет 11 языками. Регулярно выступает в роли liquid drum & bass DJ

ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

STANDARD

€95

29 декабря цена возрастет до €120

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

- ✓ присутствие на мастер-классе
- ✓ рассадка: задние ряды
- ✓ welcome - кофе
- ✓ раздаточные материалы
- ✓ кофе-брейки
- ✗ именной бейдж
- ✗ именной сертификат об участии

BUSINESS

€125

29 декабря цена возрастет до €155

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

- ✓ присутствие на мастер-классе
- ✓ рассадка: задние ряды
- ✓ welcome - кофе
- ✓ раздаточные материалы
- ✓ кофе-брейки
- ✓ именной бейдж
- ✓ именной сертификат об участии

PREMIUM

€210

29 декабря цена возрастет до €265

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

все, что включает в себя пакет Business + еще опции:

- ✓ рассадка: за столами, первые ряды
- ✓ отдельная экспресс-регистрация
- ✓ вкусный обед
- ✓ набор крутейших плакатов от SBC
- ✓ престиж и почет =)

CORPORATE STANDARD

€330

29 декабря цена возрастет до €420

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

Корпоративный пакет для компании. 5 билетов STANDARD со скидкой в 30%

CORPORATE BUSINESS

€435

29 декабря цена возрастет до €540

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

Корпоративный пакет для компании. 5 билетов BUSINESS со скидкой в 30%

COMBO

€130

29 декабря цена возрастет до €155

ПАКЕТ ВКЛЮЧАЕТ:

2 лучших бизнес-ивента 2017 по маркетингу со скидкой 25%: мастер-класс Гарретта Джонстона (Standard) + Sales&Marketing Forum (Standard)

ИДЕТЕ КОМАНДОЙ БОЛЕЕ 10 ЧЕЛОВЕК?

сразу звоните 079400756 – мы сделаем для вас нереально выгодное предложение



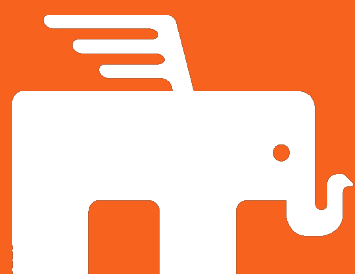
ЗАПИСЬ УЧАСТНИКОВ

бронируйте места, пока еще по минимальным ценам

звоните: 227-229 / 079 409 496

пишите: sbc@sbc.md

регистрируйтесь тут: 360.sbc.md



ФЕИ SBC

