**10-12 апреля 2014 года**

**OPEN FLASH POINT**

**в Екатеринбурге**

**КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

* У вас уже есть собственный бизнес и вам важна его эффективность;
* Вы хотите открыть собственный бизнес, но пока не понимаете, как именно сделать его успешным;
* Вы работаете в области маркетинга и хотите реально улучшить свои навыки;
* Вам нужна подзарядка: новые идеи, методы, встречи, вера в себя и дело, которое вы делаете.

**Тогда** OPEN FLASH POINT для вас.

**FLASH POINT**- специально созданная технология разработки **результативных** решений в области бизнес стратегий, управления  знаниями, маркетинга и продаж для собственников бизнеса и маркетологов.

**OPEN FLASH POINT**– 3х-дневный тренинг, проводимый в формате бизнес-симулятора под руководством лучшего эксперта по стратегиям развития бизнеса и маркетинга в России – Вадима Ширяева. На реальных кейсах предприятий города участники учатся:

* пошаговой методологии разработки стратегических решений для повышения эффективности бизнеса, узнаваемости бренда.
* работе с целевыми аудиториями и ресурсами компаний
* разработке и аудиту текущего позиционирования.
* основам knowledge-management

**Никаких затяжных лекций** – вы сразу начинаете использовать технологию, превращая информацию в знания, а знания - в навыки. Проект уникален синтезом теории позиционирования Джека Траута, технологий FlashPoint и HEART (Human Energy Activated by Revolution Technology).

**1. Зачем это вам:**

* **Собственники бизнеса:**

Вы увидите новые возможности для развития бизнеса и получите целостную систему формирования стратегии **достижения Ваших целей**. Получите инструменты управления маркетингом и аудита решений маркетологов. Обучите свою команду комплексному подходу к решению задач, исключающему интуитивное принятие решений.

* **Директор по маркетингу:**

Получите знания в области развития бизнеса и стратегий. Научитесь составлять маркетинговый план развития компании с использованием РАБОТАЮЩИХ каналов. Овладеете методиками прогнозирования и аудита собственных решений.

* **Директор по продажам:**

Научитесь использовать маркетинг по назначению – для увеличения продаж. Поймете, как внедрить в своей компании практические маркетинговые технологии, адекватные современному рынку.

* **Менеджер по рекламе и маркетингу:**

Приобретете практические навыки работы по самым актуальным, синтезированным из мировых практик технологиям разработки решений. Углубите ваше понимание рынков, стратегий и задач компаний. Вы научитесь предлагать свои товары тому, кто в этом нуждается и так, чтобы купили именно у вас.

**2. Что вы получите?**

**2.1 Научитесь анализировать потребителей и определять самые выгодные рыночные сегменты:**

* Прибыльность клиента и его пожизненная ценность.
* Понимание потребителя, его мотивов и требований к товару как инструмент **сокращения издержек на маркетинг**.
* Максимизация дохода с бюджета на работу с потенциальными клиентами.
* Метод перехода от социально-демографических характеристик к результативной целевой группе.

**Практика**. Рассчитываем и выбираем наиболее выгодные сегменты.

**2.2 Сможете определять позиции бизнеса в конкурентном окружении и в цепочке поставок:**

* Тестирование позиционирования по технологии Джека Траута.
* Почему эти люди должны покупать наш товар? Ясное, простое, выгодное отличие.
* Модель разработки уникального торгового предложения (УТП).

**Практика**. Определяем тип маркетинговой стратегии и конкурентных стратегий, ставим задачи к позиционированию.

**2.3 Изучите методы управления потенциалом клиентов:**

* Механизм принятия решения о покупке.
* Источники роста продаж: привлечение новых потребителей, повышение частоты потребления в период, повышение цены.
* Расчет максимального потенциала продаж.

**Практика.** Ставим задачи по взаимодействию с потребителем. Анализируем роль маркетинга, продаж и логистики.

**2.4 Освоите технологии формирования программы по продвижению:**

* Тестирование коммуникационной модели по матрице «У.П.П.С.».
* Результативные инструменты продвижения. Обзор самых результативных решений.
* Инструменты продвижения, не требующие дорогостоящих медиа каналов.
* 7 рецептов сокращения затрат на продвижение при сохранении размера инвестиций в маркетинг.
* Тест на соответствие УТП целевой группе на основе модели SMP (single-minded proposal).
* Расчет стоимости привлечения клиента.

**Практика.** Выбираем методы продвижения на основе периодической таблицы элементов маркетинговых коммуникаций, сравнительного анализа затрат на продвижение.

**3. Как это будет?**

1. Одна из компаний города выступает заказчиком на решение кейса, на основе которого вы будете осваивать технологию.
2. Участники и эксперты изучают бриф компании заказчика, а также основные методологические понятия на установочной встрече за 1 неделю до проведения проекта.
3. В ходе 3х дней работы над проектом теория и практика чередуются таким образом, что каждое новое правило или инструмент тут же применяется к решению кейса.
4. Кейс решают параллельно 7-10 команд по 8-10 человек под руководством экспертов и модераторов проекта.
5. Решения команд проходят перекрестное тестирование и аудит Вадима Ширяева.
6. Хранение знаний и решений происходит в программной бизнес- среде **mCloud** (к ней все участники подключаются за неделю до начала проекта).
7. По результатам формируется и упаковывается синергичное, многократно усиленное решение, оформляется лучшими участниками мероприятия.
8. Все событие проходит в уникальной эмоциональной атмосфере, объединяющей участников и настраивающей их на формирование прорывных решений.

**4. Кто будет?**

1. Эксперты:

* **Вадим Ширяев** - президент Союза Маркетологов России (СОМАР), неизменно входит в ТОП–5 лучших маркетологов России с 2004 года, лучший консультант по маркетингу и выстраиванию стратегии компании по рейтингу Гильдии Маркетологов.
* **Александр Удовиченко** – Президент Совета российского БТЛ Партнерства региональных агентств, преподаватель программ в HULT International Business School (Boston, USA), Эксперт по управлению проектами в сфере оптимизации операционного и стратегического маркетинга.
* **Команда СОМАР** г. Москвы, Уфы, Перми, Владивостока, Киева.

2. Участники от компании-заказчика кейса: собственники, управляющий, коммерческий директор, директор по развитию, директор по маркетингу, отдел маркетинга, отдел продаж и др.

3. Участники: до 150 человек активной бизнес ЦА (собственники, руководители отделов маркетинга и продаж, специалисты-маркетологи) в командах по 8 человек.

**5. Как это было:**

Open Flash Point- мероприятие, проводящееся в городах России уже 3й год. Отзывы участников разных городов и компаний можно увидеть здесь:

Казань: <http://www.youtube.com/watch?v=lQoG16c0Fnc>

Иркутск: <http://www.weacom.ru/136381-city-flashpoint.html>

Краснодар: <http://www.youtube.com/watch?v=RdTC84aDi3Y>

Томск: <https://www.youtube.com/watch?v=TfrfXjoqJdY>

Владивосток: <http://www.youtube.com/watch?v=t_aLMh_1wqU>

Екатеринбург <http://www.youtube.com/watch?v=PgBJlPHse-8&feature=youtu.be>

<http://somar-community.livejournal.com/tag/City%20FlashPoint%20%D0%95%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3>

**6. Сопровождение**

Наша задача - максимально способствовать тому, чтобы Вы внедрили полученные знания в свой бизнес. Поэтому мы не оставляем участников без внимания после проекта. Участвуя в проекте, Вы получаете бонусом:

1. Подписку на бизнес-среду разработки решений mcloud на 1 месяц.
2. Возможность задавать вопросы Московским экспертам в течение этого же периода.
3. Участие в бизнес-клубе, на котором команды начинают под руководством модератора решать кейсы собственных предприятий.

**7. Стоимость**

Базовая стоимость 3х дневного курса для 1 человека - 25 000 руб.\*

*\*Это стоимость затрат на 1 неделю рекламы на радио, которая при неправильном позиционировании даст вам нулевой эффект. Научитесь за эти деньги делать Ваши сообщения всегда бьющими в цель.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **При оплате до**  | **1-2 участников**  | **3-5 участников**  | **Свыше 5 участников**  |
| 20.03.2014  | 20000  | 15000  | Цена договорная  |
| 07.04.2014  | 25000  | 20000  |

В программу входят кофе-брейки. Обеды оформляется по желанию и оплачивается отдельно. Стоимость обедов за все 3 дня – 1000 руб. Количество мест ограничено.

**Место проведения:** г. Екатеринбург ул. Московская, 131. Отель «Московская горка»

**Звоните или пишите для получения дополнительных материалов по проекту:**

Видео экспертов, отзывы участников, образец решенного кейса на проекте.

**Официальный представитель СОМАР – Урал: Крушинская Юлия, 8 912 23 20 451, liv@sp-ur.ru**