

IV ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОДАВЦОВ РЕКЛАМЫ

29 МАРТА | ГЛАВНЫЙ ДЕНЬ: «КАК ПРОДАВАТЬ РЕКЛАМУ?»

ВРЕМЯ	«АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЗАЛ» <i>Универсальные умения и навыки успешного продавца рекламы</i>	«ЦАРСКОСЕЛЬСКИЙ ЗАЛ» <i>Личная тактика продавца рекламы: как не тратить силы впустую?</i>	«ПЕТЕРГОФСКИЙ ЗАЛ» <i>Психологические навыки личной эффективности продавца рекламы</i>	«КУСКОВСКИЙ ЗАЛ» <i>Специальная тема: DIGITAL & INTERNET</i>	«ХОЛЛ»
10:00	Приветственный кофе и регистрация участников				
11:00	«Как бороться за сделку до конца?» Александр Белгороков	«Как эффективно работать с крупными рекламодателями?» Аслан Батырбеков	«5 необычных рецептов для саморазвития продавца рекламы» Роман Пивоваров	«Откуда в интернете деньги?» Денис Баталин	Кофе, общение, встречи, споры, разногласия, примирения, снова споры ... разное По вашей просьбе, курение теперь будет только на первом этаже, в баре
11:30	«Манипуляции как способ воздействия на клиента» Марина Кузнецова		«4D-презентация в продажах и другие НЛП-штучки в продажах» Анна Петриченко		
12:00		«Как описать рекламный продукт так, чтобы его сразу захотелось купить?» Александр Белгороков		«Маркетинг в социальных сетях» Дамир Халилов	
12:30	«Продажи на холодную: как звонить незнакомым клиентам?» Роман Пивоваров	«Самый быстрый рост продаж. Пять слайдов для выхода из стагнации» Николай Терещенко	«Как закалить в себе матерого переговорщика?» Олег Белый		
13:00	«Денежные войны с рекламодателями и борьба за дебиторку» Анна Петриченко	«Как проверять, тестировать и оценивать собственных продавцов?» Анна Сергеевцева	«Как сделать себя счастливым человеком и продавцом?» Марина Кузнецова	«Как найти отличных продавцов онлайн-возможностей?» Иван Жулей	
13:30		«Корпоративные кодексы, правила и миссии: как вместо профанации сделать рабочий инструмент?» Роман Пивоваров		«Как продавать необычные креативные онлайн-решения большим (и всегда боящимся нового) брендам?» Джейхун Иманов (Баку)	

14:00	Мини-ланч				
14:30	«Как продать клиенту конкурента и не дать увести своих? Технология "Отнять и НЕ делить!"» Виктория Шухат	«Как мотивировать ключевых сотрудников?» Сергей Красильников	«Жизненный цикл хорошего продавца рекламы: что делать для саморазвития на каждом из этапов роста?» Оксана Ачкасова	«Как бренды выбирают для себя диджитал-агентство?» Павел Богачев	Кофе, общение, встречи, споры, разногласия, примирения, снова споры ... разное По вашей просьбе, курение теперь будет на первом этаже
15:00		«Как привести продажи в порядок? Устраняем управленческие неисправности в отделе продаж» Оксана Зайнуллина-Бахмет		«Главные подводные камни в управлении интернет-агентством и как их избегать?» Алексей Глубоков	
15:30	«16 стратегий и скриптов преодоления возражения рекламодателей» Роман Пивоваров	«Как не бояться продавать?» Олег Белый	«Всевозможные фразы в духе: "не та аудитория", "пустые клики" и "в интернете никого нету" — как работать с возражениями в продажах онлайн-рекламы?» Иван Жулей		
16:00	«Волшебные слова, которые помогут продать клиенту. Версия 2.0» Александр Белгороков	«Как быстро научить новичка продажам рекламы?» Екатерина Приходько		«Простой, как дважды два, тайм-менеджмент продавца рекламы» Виктория Шухат	
16:30	Перерыв				
17:00	«5 самых главных навыков бесстрашного продавца рекламы» Олег Белый	«Принятие управленческих решений: как это сделать быстро и эффективно?» Виктория Шухат	«Как полюбить холодные звонки?» Галина Хаустова	«Как быстро узнать всё возможное о сайте клиента и найти аргументы для продаж своего продукта?» Денис Баталин	Кофе, общение, встречи, споры, разногласия, примирения, снова споры ... разное По вашей просьбе, курение теперь будет на первом этаже
17:30	«Нервные рекламодатели: что с ними делать? Как систематизировать беспокойства клиентов и научиться их легко преодолевать?» Вячеслав Черепяхин		«50 вопросов, которые коммерческий директор рекламного агентства или медианосителя должен задавать себе, минимум, раз в три месяца — и честно себе на них отвечать» Роман Пивоваров	«Как продавцу рекламы стать звездой в своей компании?» Оксана Ачкасова	
18:00		«10 фишек в продажах рекламы, которые я увидел за прошлый год» Александр Белгороков		«Яркие слова и словечки, которые помогают в продажах рекламы» Аслан Батырбеков	
18:30					
19:00	Завершение формальной части конференции и плавный, но неукоснительный переход в неформальную				

30 МАРТА | СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДЕНЬ: «УМНЫЕ СТРАТЕГИИ ВАШИХ ПРОДАЖ»

ВРЕМЯ	«АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЗАЛ»	«ЦАРСКОСЕЛЬСКИЙ ЗАЛ»	«ПЕТЕРГОФСКИЙ ЗАЛ»	«ХОЛЛ»
10:00	Приветственный кофе и регистрация участников			
11:00	«Как продают рекламу в других уголках планеты, и что стоит позаимствовать у коллег?» Александр Белгороков	«Диалектика продаж: алгоритмы технологий или искусство эмоций?» Иван Жулей и Роман Пивоваров	«Куда движутся SEO, SMO и SMM? Новый тренды, риски и точки роста для бизнеса» Денис Баталин	Кофе, общение, встречи, споры, разногласия, примирения, снова споры разное
12:00	«Как заработать на детском носителе? Нет-нет, действительно заработать!» Оксана Ачкасова	«Диалектика продаж: дружба с клиентом — прибыль или убытки?» Иван Жулей и Роман Пивоваров	<i>Тема и спикер уточняется</i>	
13:00	«Ваше собственное кино про продажи: новые форматы обучения и интеграции» Марат Файзуллин и Анна Петриченко	«Диалектика продаж: разделение по отраслям или универсальные продажи?» Иван Жулей и Роман Пивоваров	«Продажи как игра: как легко и весело обучать своих продавцов рекламы?» Денис Кацко	
14:00	Мини-ланч			
14:30	«Как даже самому небольшому рекламному агентству стать уникальным и единственным для своего клиента?» Родни Там (Гонконг) <i>Переводчик: Роман Пивоваров</i>	«Яркий брендинг: как и чем выделяться на фоне конкурентов?» Максим Дрозд	«Трендспоттинг: как найти, оседлать и заработать на новых рекламных трендах?» Николай Хлопов	Кофе, общение, встречи, споры разное
15:30		«Как не перегореть на работе или что делать, когда ничего не хочется?» Александр Белгороков	«Как создавать новые продукты, услуги и сервисы в рекламном бизнесе?» Мария Сташенко	
16:30	Перерыв			
17:00	«Как сделать свой кейсбук главным инструментом продаж?» Джейхун Иманов (Баку)	«Как топ-менеджменту компании развивать свой бизнес с помощью личного бренда?» Александр Белгороков	«Как вдохновить своих людей на подвиги: от личного искусства босса — к технологиям управления креативными командами?» Родни Там (Гонконг) <i>Переводчик: Роман Пивоваров</i>	Кофе, общение, встречи, споры разное
18:00	«Как топ-менеджменту компании развивать свой бизнес с помощью личного бренда?» Александр Белгороков	«Как традиционному РА заработать на онлайн-коммуникациях в ближайшие пару лет?» Денис Баталин		
19:00	Завершение формальной части второго дня конференции и плавный, но неукоснительный переход в неформальную			

31 МАРТА | VIP ДЕНЬ: «НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ВАШЕГО РЕКЛАМНОГО БИЗНЕСА»

ВРЕМЯ	«АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЗАЛ»	«ЦАРСКОСЕЛЬСКИЙ ЗАЛ»	«ПЕТЕРГОФСКИЙ ЗАЛ»
10:00	Приветственный кофе		
11:00 — 14:30	Мастер-класс Романа Пивоварова «Как сделать свое агентство действительно уникальным и неповторимым?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)	Мастер-класс Александра Белгорокова «Что наверняка стоит изменить в себе и в своей компании, чтобы зарабатывать на самом деле очень большие деньги?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)	Мастер-класс Денис Баталина «Тотальная монетизация интернета: как выжать всё из вашего (будущего) онлайн-носителя?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)
14:30 — 15:30	Мини-ланч		
15:30 — 19:00	Мастер-класс Романа Пивоварова «Как сделать свое агентство действительно уникальным и неповторимым?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)	Мастер-класс Александра Белгорокова «Что наверняка стоит изменить в себе и в своей компании, чтобы зарабатывать на самом деле очень большие деньги?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)	Мастер-класс Денис Баталина «Тотальная монетизация интернета: как выжать всё из вашего (будущего) онлайн-носителя?» 3 часа 30 минут (Перерыв на кофе в 12:30)
19:00	Завершение формальной части третьего дня конференции и плавный, но неукоснительный переход в неформальную		

Коротко о спикерах

1. **Оксана Ачкасова**, директор радиостанции MFM (Чебоксары), старший тренер ADCONSULT
2. **Денис Баталин**, директор веб-студии BATALINE, старший тренер ADCONSULT
3. **Аслан Батырбеков**, главный маркетолог ADCONSULT
4. **Александр Белгороков**, со-директор ADCONSULT
5. **Олег Белый**, ведущий тренер ADCONSULT
6. **Алексей Глубоков**, старший маркетолог ADCONSULT
7. **Оксана Зайнуллина-Бахмет**, директор радиостанции DFM (Краснодар)
8. **Джейхун Иманов**, владелец брендингового агентства Jeykhun Imanov Studio (Баку)
9. **Марина Кузнецова**, старший тренер ADCONSULT
10. **Анна Петриченко**, старший тренер ADCONSULT
11. **Роман Пивоваров**, со-директор ADCONSULT
12. **Екатерина Приходько**, директор тренингового агентства «Ледокол» (Краснодар)
13. **Анна Сергеевцева**, руководитель рекрутмент-департамента ADCONSULT
14. **Николай Терещенко**, директор по региональной рекламе ЗАО «Аргументы и факты»
15. **Галина Хаустова**, руководитель департамента телемаркетинга KA SmartMedia
16. **Вячеслав Черепухин**, президент медиагруппы «Премия» (Волгоград)
17. **Виктория Шухат**, старший тренер ADCONSULT

Список сейчас еще пополняется и уточняется.

Коротко о мастер-классах VIP-дня

Мастер-класс Романа Пивоварова	Мастер-класс Александра Белгорокова	Мастер-класс Денис Баталина
<p align="center">«Как сделать свое агентство действительно уникальным и неповторимым?»</p>	<p align="center">«Что наверняка стоит изменить в себе и в своей компании, чтобы зарабатывать на самом деле очень большие деньги?»</p>	<p align="center">«Тотальная монетизация интернета: как выжать всё из вашего (будущего) онлайн-носителя?»</p>
<p>Я ставлю задачу на эти три с половиной часа очень просто: (а) убедить вас в том, что четкое позиционирование ваших обещаний помогает продавать не в теории, а на практике; (б) показать, что если это позиционирование есть в вашей голове — еще не факт, что оно есть в голове сотрудников и клиентов; и (в) вместе с вами сформулировать для ваших компаний действительно яркие обещания и <i>sales messages</i>.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что думают о нас наши рекламодатели? Почему мы для них «еще одни рекламщики» и как это изменить? 2. Что бы вы хотели, чтобы ваши клиенты о вас говорили, чувствовали и думали? 3. Примеры и антипримеры клиентских презентаций, сайтов и фраз «немного о нас» продавцов рекламы. 4. Позиционирование рекламного агентства: от теории любимого всеми Траута к здравому смыслу и российским реалиям. 5. Какое «ключевое обещание» вы даете своим клиентам? Нет-нет, не голословная «миссия агентства», а реальное обещание? 6. Как сформулировать теперь это обещание как собственный <i>sales message</i> и чем это подкрепить? 7. Как заставить всех сотрудников компании транслировать клиентам и рынку единое обещание? 8. Что делает РА уникальными? Феньки, фишки и хитрые приемчики коллег по рынку: что их этого стоит стырить и адаптировать под себя, а что не стоит? <p>Для меня критично важно, чтобы каждый из нас к концу этого небольшого мастер-класса сформулировал четкий <i>sales message</i> своего собственного рекламного агентства или носителя и нашел способ донести это до клиентов.</p> <p align="right">— Рома Пивоваров</p>	<p>Мы поговорим с вами о нас же самих — о том, что нам мешает и что помогает зарабатывать действительно много.</p> <p>Ведь, по большому счету, есть только 2 проблемы: не знать, чего ты хочешь, или знать, чего ты хочешь, но не знать, как этого достигнуть.</p> <p>Вот что будет в фокусе нашего внимания в эти 3,5 часа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Почему 3% людей владеют 90% всех богатств мира? Версия гарвардских ученых. 2. 4 обязательных условия для появления не просто больших, а очень больших денег. 3. Если безденежье это болезнь, то есть ли ПЛАЦЕБО, способное вылечить эту болезнь? 4. Деньги — это зло, добро или нейтральная субстанция? 5. Можно ли заработать большие деньги постоянно находясь в зоне своего комфорта? 6. Чем мы владеем и что мы себе ПРИСВАИВАЕМ? И чем одно отличается от другого? 7. 12 моих правил, которые я соблюдаю ВСЕГДА... или почти всегда :-) 8. Почему так важно просить и благодарить? 9. Вы похожи на тех с кем общаетесь! Как окружать себя успешными людьми? 10. Только рекламный или новые рынки? <p>Жанр нашего общения будет, одновременно, и интимный, и целеполагающий. Я очень искренне надеюсь, что наш разговор на этом мастер-классе поможет вам чуточку переосмыслить себя и начать по-настоящему зарабатывать.</p> <p align="right">— Саша Белгороков</p>	<p>Этот мастер-класс будет полезен всем тем, кто решил или решает зарабатывать на онлайн-рекламе, но пока имеет недостаточно опыта. Или (что тоже бывает), если опыта достаточно, но он пока не самый удачный.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Откуда деньги? Предыстория, история и настоящее инструментов монетизации в онлайн. 2. Что делать? Какие инструменты уже «дохлые», а какие в «тренде» и «на волне»; 3. Как избежать неоправданных ожиданий? Сетка инструментария и базовые требования к нему 4. 11 простых до боли основных правил успешной монетизации проекта 5. Как создать красивую «обертку»? Делаем киты, шоукейсы, <i>success stories</i>. 6. Стоит ли начинать? Оценка потенциальной выручки и маржинальности по проекту онлайн-рекламы. 7. Техники ценообразования для отдельных инструментов — как не брать цифры будущих доходов и прайсов «с потолка»? 8. Как продавать онлайн без продавцов? Простые методы автоматизации процесса монетизации. 9. Как ЕЩЕ заработать? Необычные техники увеличения прибыльности проектов 10. Расширение географии: мультипликация успешных проектов и опыта монетизации, «дела франшизные»; 11. «Матрица монетизации» — выбор инструментов под конкретный проект каждого из вас. <p>Для меня крайне важно, друзья, не просто поболтать «о золотых горах в интернете», а вооружить вас конкретными способами извлечения денег из сети.</p> <p align="right">— Денис Баталин</p>

Несколько коротких советов

Около 20 разных спикеров, 70 часов общего времени всех сессий конференции в течение трех дней, 59 разных презентаций и 3 мастер-класса — тут действительно легко запутаться.

Тем более, что все это будет одновременно происходить в трех-четырех параллелях, а разорваться невозможно. Вот несколько простых советов, как получить максимум от IV Всероссийской конференции продавцов рекламы ADCONSULT.

1. **Ориентируйтесь по «цветовому табло».** Залы в Главном дне будут тематическими — где-то темы будут посвящены больше тактике, а где-то больше практике продаж. Где-то классическим продажам, где-то — продажам онлайн-рекламы и диджитал-возможностей. Выбирайте то, что вам интереснее и ближе.
2. **Не ориентируйтесь по «цветовому табло».** То есть, сходите на все жанры презентаций, даже на те, которые, казалось бы, вас не касаются. Если вы продавец, заскочите на темы для коммерческих директоров. Если вы коммерческий директор — заскочите на темы для продавцов. Ну, и так далее.
3. **Не жалейте о пропущенном.** Невозможно ухватить все. Сама логика конференции специально на этом построена. Это нормально. Что-то вы увидите и услышите, а что-то нет. В результате, у каждого участника получится какая-то своя, уникальная и существующая только для него конференция. :-)
4. **Возьмите диск с записью.** Во всех залах будет вестись видеозапись. Через несколько дней мы ее обработаем и получим видеолекции экспертов конференции. Мы запишем эти видео на диски и отправим его всем тем, кто оставит заявку на стойке регистрации. Запись будет платной, но это будут небольшие деньги.
5. **Передумали — не стесняйтесь.** У вас нет никаких обязательств перед экспертом дослушивать его презентацию до конца. Если неинтересно, или если начинается другая сессия, которая вам важнее — смело вставайте и без всяких комментариев просто переходите туда, куда хотите. Все эксперты об этом знают, все предупреждены и никто не будет воспринимать это как невежливость или неуважение.
6. **Приезжайте с коллегами.** Опыт прошлых конференций показывает, что логично приезжать вдвоем-втроем-вчетвером-впятером-...-вдесятером, чтобы «разбрестись» по разным залам, послушать разных экспертов и потом вечером или на следующий день обмениваться впечатлениями и мыслями.
7. **Главное — ваше.** Действительно, это так: важнее не столь те вещи, о которых будут довольно быстро рассказывать эксперты, а скорее то, что будет приходиться вам в голову по поводу вашей ситуации и вашей компании. Мы подготовили 59 «блиц-презентаций» и очень надеемся, что эти «импульсы» подскажут вам что-нибудь полезное именно в вашем случае.

Неформальная, вечерняя часть конференции — важная, неотъемлемая, но все же довольно добровольная ее составляющая. Поэтому никаких официальных фуршетов-банкетов с речами и тостами в главный день точно не запланировано. При этом, мы уверены, у многих участников возникнет все же мысль, что пятничный вечер в окружении замечательных коллег не должен пропасть зря. Собственно, такие же мысли возникнут и у нас самих, как организаторов. Мы верим, что человеческая самоорганизация творит чудеса — и мы найдемся еще и вечером.

Все подробности — в «Приветственном письме», которое будет всегда доступно на столе регистрации Конференции.