

Маркетинг в стиле "Digital"



Конференция

Бесплатно

18 - 25 июня
2013г.

CPA-маркетинг, ремаркетинг, конкурентная разведка
в интернет, мобильные типы продвижения и многое другое...

**Рабочие материалы
спикера/спонсора**

marafon.newis.biz

Оглавление

Для кого мы так стараемся, или Целевая аудитория марафона.....	3
Примерная статистика марафонов	4
Что мы предлагаем нашим спикерам?	5
Что мы хотим взамен?	6
Наши координаты	7
Приложение. Программа онлайн марафона “Маркетинг в стиле Digital”	8

Краткая информация о конференции:

Конференция будет проходить с 18 по 25 июня 2013г. в вечернее время,
с 20.00 до 22.00 Мск.

Для кого мы так стараемся, или Целевая аудитория марафона

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ИЛИ ДИРЕКТОРОВ ПО МАРКЕТИНГУ, РЕКЛАМЕ ИЛИ PR:

Мы предлагаем им изучить все новые инструменты в онлайн маркетинге, онлайн рекламе, онлайн брендинге. Для чего? Чтобы выбрать подходящие инструменты для завоевания рынка!

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РЕКЛАМНОЙ ПЛОЩАДКИ ИЛИ МЕДИАНОСИТЕЛЯ ИЛИ МАРКЕТИНГОВОГО АГЕНСТВА:

Мы предлагаем им изучить новые эффективные способы привлечения заказчиков и управления агентством. Для чего? Чтобы добавить в свой арсенал приемы, о которых еще мало кто знает и очаровать ими пару-тройку новых крутых заказчиков!

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОНСАЛТИНГОВОГО АГЕНСТВА ИЛИ БИЗНЕС -ТРЕНЕРОВ

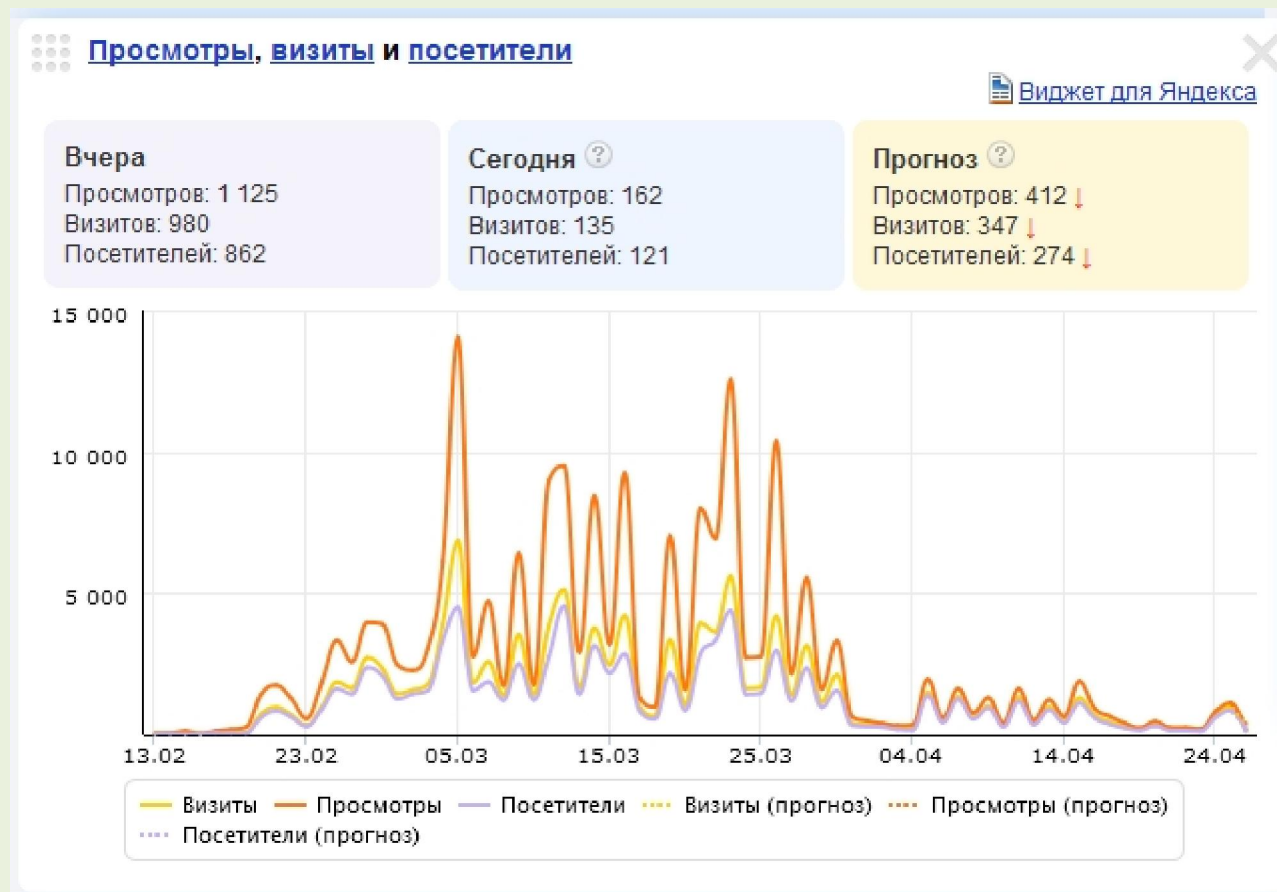
Мы предлагаем им узнать о свежих инструментах привлечения клиентов на свои мероприятия! Для чего? Чтобы поймать в свои сети тысячную аудиторию новых клиентов!

Примерная статистика марафонов

Вот статистика марафона, прошедшего в марте 2013г:

Общее число посетителей сайта – 101524;

Общее число регистраций – 13043;



Столь высокая посещаемость обусловлена активной работой всех участников (спикеров и спонсоров) конференции.

Что мы предлагаем нашим спикерам (спонсорам)?

Предлагаем Вам стать спикером нашего мероприятия.

Что это даст:

- трафик на Ваш сайт;
- лояльная аудитория на Вашем выступлении;
- возможность пополнить список рассылки;
- возможность распространить свои промо материалы среди участников конференции;
- возможность продать свои информационные товары, тренинги как во время выступления, так и во время конференции;
- возможность привлечь дополнительных партнеров для распространения Ваших продуктов;
- возможность получить отзывы на свое выступление;
- реклама Вашего продукта на выставке-ярмарке конференции «Маркетинг в стиле Digital»;
- доступ к Вашему выступлению после окончания конференции.

Что мы хотим взамен?

Что мы хотели бы получить от наших спикеров:

- предоставление презентации к докладу не позднее, чем за 3 дня до начала конференции;
- возможность проанонсировать конференцию по Вашей подписной базе (не менее 2 писем: не позднее, чем за 3 дня до начала конференции и непосредственно перед Вашим выступлением) и на Вашем сайте;
- предоставление участникам конференции ценных, но бесплатных информационных подарков (по Вашему выбору);
- возможность стать Вашим дилером при продаже Ваших продуктов на конференции.

Могут также обсуждаться индивидуальные условия участия в конференции либо условия спонсорства (включая генеральное спонсорство).

Наши координаты

По вопросам сотрудничества обращаться к Малыгиной Елене:

тел. +38 044 3616025 (рабочий)

тел. +38 050 8510854 (МТС)

тел. +38 097 3961499 (Киевстар)

skype: Elena_Malygina (г.Киев)

e-mail: e.malygina@gmail.com

info@newis.biz

ПРИЛОЖЕНИЕ. Программа онлайн марафона “Маркетинг в стиле Digital”

(Подробнее – на сайте конференции marafon.newis.biz)

Увеличение потока посетителей с помощью аналитики конкурентов

Черные дыры в конверсии: куда деваются покупатели?

Как увеличить продажи с помощью email маркетинга

Конкурентная разведка: информация о рынке и ваших конкурентах в открытых источниках

Площадки для вебинаров: что нас ждет завтра?

Системный подход к продажам в Интернете. Копирайтинг.

Технологии массовых коммуникаций в Facebook: от общения с клиентами до видеотрансляций

Мобильные типы продвижения

Визуализируем информацию. Как скучные данные становятся интересными?

Так что же о Вас говорят в социальных сетях или Как отслеживать поведение своих потребителей?

Как трансформировать силу дружеских рекомендаций во взаимную выгоду покупателей и продавца.

RTB VS классика. Как удешевить стоимость контекстной рекламы на 30%.

Сра-маркетинг (как купить покупателей)

ВКонтакте: как собрать миллионную аудиторию за 3 месяца

Все секреты продвижения в Youtube

Networking 3.0

Аутсорсинг услуг. Как сэкономить на времени и налогах и получить отличный результат