

Код 44520

Курс повышения квалификации «Performance marketing. Как управлять эффективностью маркетинга и рекламы»

На курсе вы узнаете не только как можно измерить веб-активности, но и как перевести в четкие метрики даже такие качественные понятия, как эффективность PR и наружной рекламы, как оценить лояльность клиентов. Вы научитесь разрабатывать акции не ради акций, а ради планируемого результата. А, главное, поймете, с чего нужно начинать маркетинговую деятельность, чтобы каждый последующий шаг был эффективным

Москва, ср. 30 октября - чт. 31 октября 2019 г.

Начало занятий 30 октября в СР в 9:30.

Место проведения — ТГК "Бета" г. Москва, Измайловское шоссе, д.71, 2Б ст.метро "Партизанская"

Для кого

Для коммерческих директоров, руководителей отделов продаж, директоров и специалистов по маркетингу, рекламе и PR, желающих повысить эффективность своей деятельности, а также директоров по развитию, ставящих задачи перед маркетингом

Программа

1. **Стратегические вопросы эффективности маркетинга.**
 - Гипотеза целевого рынка.
 - Маркетинговая стратегия.
 - Целевые коммуникации.
 - *Проверочный тест.*
2. **Планирование бюджета.**
 - Возврат на инвестиции в маркетинг. ROI. *Практическое задание.*
 - Эффективность рекламной деятельности для продаж.
 - Метод расчета бюджета от цели. *Практическое задание.*
 - Стоимость привлеченного клиента (CLV/LTV). *Практическое задание.*
 - Стоимость удержания клиентов. *Практическое задание.*
 - Популярные и ошибочные методы бюджетирования маркетинга.
 - Тенденция отложенного спроса и работа с ним.
3. **Эффективные инструменты продвижения.**
 - 40 каналов коммуникации с потребителем. *Групповая игра.*
 - Влияние эмоции в рекламе на результативность продвижения. *Данные исследований.*
 - Инструменты для повышения рентабельности в продажах.
 - Инструменты для долгосрочного вложения в бренд.
 - *Проверочный тест.*
4. **Возможности Интернета для оценки эффективности вложений в маркетинг.**
 - Эффективные инструменты веб-аналитики, обзор возможностей. Уровни воронки продаж (показы, клики, конверсии, продажи). Цели веб-аналитики, что и как отслеживаем. *Практическое задание.*
 - Настройка Яндекс Метрики и Google Analytics. Основные отчеты, настройка пользовательских отчетов, целей, событий.
 - Контекстная, таргетированная и медийная реклама (особенности работы, типы, структура, оптимизация, кому подходит). Анализ эффективности.
 - Соцсети, инструменты SMM: особенности продвижения, позиционирования в соцсетях. SMM-метрики.
 - Показатели эффективности email-маркетинга.
 - SEO и контент-маркетинг. Современные подходы к оценке результатов.
 - CRM и автоматизация маркетинга.
 - *Проверочный тест.*
5. **Коррекция по результатам анализа.**
 - ABC-тесты, A/B тестирование страниц.
 - Оптимизация бюджета.
 - Ошибочные выводы из анализа.
 - *Проверочный тест.*
6. **Метрики в традиционном маркетинге.**
 - Сложности в оценке эффективности офлайн-продвижения.
 - Методы оценки результативности традиционной рекламы.
 - Основные метрики в медиапланировании. *Практическое задание.*

В расписании возможны изменения и дополнения. Перед тем как планировать обучение, проверьте даты на нашем сайте! Не является офертой.

- Методы оценки результативности в B2B-маркетинге.
- Розница: показатели продуктивности торговой площади и акций. *Практическое задание.*
- Кейс: расчет эффективности дегустиации.

7. Измерение эффективности PR.

- Отдача от PR-деятельности. Как перевести оценку в цифры?
- KPIs PR-менеджера. *Пример расчета.*
- Инструменты для оценки потребительской лояльности.

Слушателям выдается:

Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (лицензия № 3094 от 15.08.2017)

Для оформления удостоверения необходимо предоставить:

- копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании (в случае получения диплома не в РФ просим уточнить необходимость процедуры признания иностранного диплома в РФ по телефону, указанному на сайте) копию документа, подтверждающего изменение фамилии (если менялась)

Условия участия

Стоимость участия одного специалиста составляет:

- с выдачей удостоверений на русск. и англ. языках 31 200 руб. без НДС.
- с выдачей удостоверения ЧОУ 28 200 руб. без НДС.

Просим Вас в платежном поручении указывать код мероприятия 44520.

Реквизиты для оплаты

Оплата производится на счет: Общество с ограниченной ответственностью "Прогресс-Центр"
199004, г. Санкт-Петербург, вн.тер.г. муниципальный округ № 7, Линия 9-я В.О., д. 34 литера А, помещ. 402
ИНН 7801589800 КПП 780101001
Р/С 40702810106000002785
К/С 30101810000000000920
БИК 044030920
Ст-Петербургский ф-л ПАО "Банк ПСБ" г. Санкт-Петербург
ОКПО 27511384, ОКВЭД 70.22, 85.42, 85.42.9, 69.10, .

Для регистрации слушателям необходимо иметь при себе копию платежного поручения, которая является пропуском на мероприятие.

После оказания услуг Вам будут выданы следующие оригиналы документов: договор, акт сдачи-приемки.

Для оформления финансовых документов необходимо иметь полные реквизиты Вашей организации, включая юридический адрес.

Тендеры и закупки

Участие в мероприятии можно оформить по 44-ФЗ или по 223-ФЗ. Чтобы обсудить участие нашей организации в закупочных процедурах, позвоните нам по телефону 8 (812) 331-88-88 или напишите на tender@cntiproggress.ru.

Корпоративное обучение

Планируете обучить на данном курсе группу от 8 сотрудников и более? Готовы провести для вас обучение в корпоративном формате: на территории вашей организации, в учебном комплексе ЦНТИ Прогресс или онлайн в режиме реального времени. Возможна адаптация программы под ваши цели и задачи. Запрос коммерческого предложения можно оставить [на нашем сайте](#) или обратиться в Службу корпоративного обучения: 8 (812) 327-42-67, corp@cntiproggress.ru.

Бронирование гостиницы

Для бронирования гостиницы в Санкт-Петербурге просим Вас **не позднее, чем за десять дней до начала мероприятия**, подать заявку по телефону Службы гостиниц ЦНТИ "Прогресс" **8 (921) 650-37-79** или по электронной почте hotel@cntiproggress.ru. Обращаем Ваше внимание, что стоимость проживания в гостинице не входит в стоимость мероприятия.

**Больше информации на сайте www.cntiproggress.ru или по телефону
8 800 333-88-44**