



2015 год не будет простым ни для кого: падение рубля и рост цен приводят к тому, что потребители всех уровней достатка меняют свои привычки. Конкуренция на рынках нарастает, а рекламные бюджеты срезаются, не принося результатов.

Существует два основных пути дать прирост продаж российскому производителю: первый – вкладывать все больше ресурсов в существующие продукты; второй – запуск принципиально нового продукта и наращивание продаж в обход конкуренции.

В течение двух дней топ-менеджеры и директора по маркетингу лидеров наиболее конкурентных рынков (Ритейл, Продовольственный рынок, Телеком, Финансы) в своих кейсах поделятся решениями, которые уже приносят прибыль.

## ПРОДФОРУМ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА Стратегия «Голубого Океана»



Ларс Валлентин  
Гуру бизнес-брендинга  
(ex-Nestle)



Кристина Курс,  
Unilever



Сергей Лищук  
Русарго



Олег Ситник  
Мираторг



Максим Вайнберг  
АДАМАС



Настасья Савина,  
ABVYY HQ



Федор Янышев  
Yanyshv



Роман Ершов  
АСКОНА

**11 ФЕВРАЛЯ 2015, ГЛАВНЫЙ ЗАЛ**

12:30-13:30 Регистрация участников Форума, welcome-coffee

### 13:00-14:30 ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

#### **КАК РАСТИ И ОТСТРАИВАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ В НОВОМ ГОДУ?**

С чего начать 2015 год? Очевидно, из-за событий последних дней и недель в бизнес-планы нужно вносить коррективы. Вопрос, каким образом экономические встряски повлияют на Вашу стратегию продвижения? Как поведут себя конкуренты? Какие выводы из кризисов 1998 и 2008 годов позволят не повторять ошибок прошлого?



---

14:30-15:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами Форума

---

### **15:00-16:30 ЗАСЕДАНИЕ 2**

#### **КАК СЛЕДИТЬ ЗА КОНКУРЕНТАМИ?**

Вы уже знаете, что Ваши «коллеги по цеху» планируют на 2015 год? Уверены, что новый продукт, который Вы планируете запустить, не готовится в недрах конкурирующих офисов? Есть ли в Вашей компании система постоянного мониторинга рынка? Что важно знать о конкурентах, как получать эту информацию и кто в компании должен за это отвечать?

---

16:30-16:45 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами Форума

---

### **16:45-18:00 ЗАСЕДАНИЕ 3**

#### **СБАЛАНСИРОВАННЫЙ АССОРТИМЕНТ: ЧТО РАЗВИВАТЬ, ОТ ЧЕГО ОТКАЗЫВАТЬСЯ**

Выход нового продукта на рынок – всегда риск. Поэтому в портфеле компании должны быть как представители «голубого» (новые продукты, новые сегменты), так и «красного» (высококонкурентные рынки) океанов. Как нащупать баланс между стабильными, но низко маржинальными, и рисковыми перспективными продуктами?

## **12 ФЕВРАЛЯ 2015, ГЛАВНЫЙ ЗАЛ**

---

10:00-10:20 Welcome-coffee

---

### **10:20-11:30 ЗАСЕДАНИЕ 4**

#### **КАК ИСКАТЬ НОВЫЕ НИШИ?**

Поиск новой ниши должен начинаться с поиска нового потребителя. Вы даже не представляете, какое количество людей вы оставляете за пределами вашего внимания. Главное выявить для себя группы новых потребителей и создать для них востребованное предложение! А когда ниша найдена и исследована, можно приступить к созданию нового продукта.

---

11:30-11:45 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами Форума

---

### **11:45-13:00 ЗАСЕДАНИЕ 5**

#### **КАК СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ?**

Можно ли создать новый продукт без риска «провалиться» в продажах? Можно, если четко понимать потребности рынка и ценности Ваших покупателей: что убрать, что уменьшить, что добавить, что увеличить? Как понять, что изменилось в поведении потребителей сегодня и какой продукт нужен потребителю-2015? В рамках сессии – стратегии создания и вывода новых продуктов от лидеров рынка.

---

13:00-14:00 Ланч, свободное общение с коллегами и экспертами Форума

---

### **14:00-15:30 ЗАСЕДАНИЕ 6**

#### **КАК СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ ЦЕННОСТИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ?**

За что клиент с легкостью отдаст деньги и останется доволен? Чего на самом деле хочет покупатель, о чем он молчит? Как понять те потребности, удовлетворение которых обеспечит Вашим продуктам стабильный рост продаж и новых приверженцев?



---

15:30-16:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами Форума

---

### **16:00-17:30 ЗАСЕДАНИЕ 7**

#### **КАК ОТСТРОИТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ В МЕДИА-ПРОСТРАНСТВЕ?**

Ежедневно человек видит от 500 до 1000 рекламных обращений... Какую рекламу потребитель не только увидит, но и запомнит в подобном информационном шуме? Что работает в традиционной рекламе сегодня – эффективные способы рекламироваться в интернете, соц. сетях и в оффлайне на примерах лидеров рынка.

### **12 ФЕВРАЛЯ 2015, МАЛЫЙ ЗАЛ**

#### **ПРАКТИКУМ: 4 ПУТИ ПОИСКА НОВЫХ РЫНОЧНЫХ НИШ И СЕГМЕНТОВ**

Одна голова хорошо, две лучше... Здесь соберутся команды, состоящие из множества «голов»! Соберутся, чтобы выстроить и обсудить эффективные стратегии поиска новых ниш для своих продуктов, следуя одному из четырех путей.

#### **Для кого эта сессия?**

Для генеральных директоров, директоров по маркетингу и бренд-менеджеров, заинтересованных в развитии своего портфеля брендов

- Поиск новой ниши среди аудитории, не потребляющей Ваш товар
- Поиск новой ниши, путем пересмотра стереотипов рынка
- Расширение границы того, что традиционно считается Вашим товаром
- Обновление эмоциональной составляющей бренда

В конце практикума каждая группа представляет свое решение, объясняя путь по которому шли. Происходит общий обмен мнениями, дискуссия.

\* - Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине заседаний правительства, болезни, незапланированной командировки и др.



# СТРАТЕГИЯ «ГОЛУБОГО ОКЕАНА»

11-12 февраля 2015, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



## Заявка на участие в семинарах

Пожалуйста, заполните заявку печатными буквами, поставьте печать и подпись руководителя и направьте в отсканированном виде на адрес: [imperia@imperiaforum.com](mailto:imperia@imperiaforum.com) или по факсу (495) 730 79 06 / (812) 327 49 18

Название компании:		
Страна:	Город:	
Почтовый адрес:		
Контактное лицо:		
Тел:	Факс:	E-mail:
Сфера/отрасль деятельности:		

\*Стоимость включает участие в Форуме, кофе-брейки, ланч, раздаточный материал

Стоимость участия, руб.

	1 участник	2 участника, скидка 10%	3 участника, скидка 20%
до 15 декабря скидка 15%	29 750р.	53 550р.	71 400р.
до 30 декабря, скидка 10%	31 500р.	56 700р.	75 600р.
до 20 января скидка 5%	33 250р.	59 850р.	79 800р.
после 20 января	35 000р.	63 000р.	84 000р.

### РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Участие в конкурсе «Инновационный продукт» (3 продукта)	27 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Участие в конкурсе «Выбор сетей» (3 продукта)	40 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Оборудованное место для представления своей продукции на Форуме / в Центре Закупок Сетей™	35 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Пакет предложений для торговых сетей (вложение рекламы, продукции в специальный пакет для торговых сетей)	30 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Размещение рекламного плаката в Центре закупок сетей™ или в зоне работы Форума	25 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Реклама в рабочей тетради Форума. (полоса А4, цветная / черно-белая страница) <b>(Внимание! Срок предоставления макета до 15 января 2014 года)</b>	30 000 руб./ 15 000 руб.	<input type="checkbox"/>
Распространение рекламных материалов в зоне работы Форума (осуществляется организаторами): - вложение рекламной листовки в пакет участников Форума или - выкладка рекламы на столе для рекламы	30 000 руб.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

СПОНСОРСТВО мероприятия: контактное лицо - **Аникеев Леонид**

**ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ**

Руб.

### Информация об участниках. Пожалуйста, впишите данные по каждому участнику

№	Фамилия, Имя, Отчество	Должность	E-mail	Контактный телефон

### Информация об оплате

Оплата за участие в Форуме будет производиться банковским переводом. Пожалуйста, направьте мне счет

Юридический адрес:		ИНН:
Р/с		В (банк)
БИК	КПП	К/с

**Условия участия и порядок оплаты:** Регистрация делегатов производится только после получения оплаты за участие. Оплата производится банковским переводом в рублях России. Оплата должна быть произведена в течение 3 банковских дней после выставления счета. Данная заявка не может быть аннулирована в одностороннем порядке. Отказ от участия в Форуме принимается в письменном виде не позднее, чем за 15 дней до даты его проведения. В случае получения отказа от участия в Форуме позже указанного срока, суммы внесенных участником платежей не возвращаются. Организатор оставляет за собой право прекратить прием заявок и изменить стоимость участия. Настоящим подтверждаем наше участие в Форуме и выражаем согласие с условиями участия и порядком оплаты.

Подпись и печать \_\_\_\_\_ ФИО \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_