



# Прямая связь с ТОП-маркетологами

**Marketing One**  
BEST MARKETING EVENTS

# Почему мы?



*«Отличная площадка для поиска новых идей, продвижения и развития бизнеса в целом!»*

Игорь Померанцев, Тетрапак



## 9 лет на рынке



**Уровень лояльности:**

## 64%

участников возвращаются к нам снова и снова!

- **ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ УЧАСТНИКОВ:** директора, руководители отделов и менеджеры по маркетингу со значительным опытом работы в средних и крупных компаниях.
- **ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДОКЛАДЧИКОВ:** 90% директора по маркетингу.
- **ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОТДАЧИ:** 50% лидов с наших мероприятий оценивается большинством партнеров как горячие для заключения контрактов.
- В числе мероприятий Marketing One — **КРУПНЕЙШИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ**, включая приезд Филиппа Котлера (более 1800 участников) и Джека Траута (1500 участников).

**Портрет участника:**

- **ВОЗРАСТ — 30-40 лет**
- **ДОХОД ВЫШЕ СРЕДНЕГО:** от 200 000 рублей/месяц (top-level — 900 000 рублей/месяц)
- **УПРАВЛЯЕТ БЮДЖЕТОМ** на маркетинг, включая:
  - Медиа: ТВ, outdoor, indoor, BTL, digital
  - Исследования
  - Новые продукты
  - Брендинг и упаковка
  - Рекламная полиграфия и сувенирная продукция
- **КЛЮЧЕВОЕ ЛИЦО В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ** по автоматизации работы отдела Маркетинга в компании

# Почему мы?



*«Я впервые на мероприятии такого масштаба! Приятно находиться в окружении успешных людей, у которых глаза горят».*

Оксана Сеницина, **Centex**

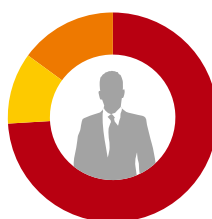


## 15500

**топ маркетинг-менеджеров уже стали участниками наших мероприятий**



**В их числе:**



- 74%** — маркетологи В2С и В2В рынков
- 15%** — генеральные директора и собственники
- 11%** — представители агентств и сервисных компаний

*Именно эти люди принимают решения о выборе партнеров и распределении бюджетов!*

**Сектора:**



- 63%** — Бренды и производители
- 14%** — Ритейл
- 7%** — Финансы и страхование
- 4%** — Телеком
- 3%** — Услуги
- 11%** — В2В сектор

**Размер бизнеса:**



- 56%** — Крупный
- 37%** — Средний
- 7%** — Мелкий

*Консолидированный маркетинговый бюджет участников Marketing One по итогам 2014 года составил более*

**\$ 2 000 000 000!**

# Возможности для партнеров

*Прямая связь с целевой аудиторией до, во время и после мероприятия: мы предлагаем партнерам новый взгляд на сотрудничество с конференциями!*



*Обычно вы платите деньги за продвижение в рамках самого мероприятия. До его проведения все ограничивается лишь логотипом на сайте в разделе «партнеры».*

*Мы предлагаем вам выстроить коммуникации с аудиторией еще ДО начала конференции. С помощью совместно разработанной стратегии ЗАРАНЕЕ подогреть интерес к вашему участию. В результате само мероприятие станет кульминацией взаимодействия с клиентами, а не отправной точкой. Для этого у нас есть все возможности!*

## ДО форума

Подогреть интерес аудитории к вашему участию:

- Совместная разработка контент-плана продвижения
- Информационные рассылки по базе подписчиков Marketing One — более 100 000 целевых адресов!
- Информационные рассылки по базам наших партнеров — АКАР, РАМУ и другим
- Продвижение в медиа (пресс-релизы, новости) — более 60 СМИ
- Сайт Marketing One

## НА форуме

Кульминация взаимодействия с аудиторией, собрать уже горячие лиды:

- Комплексный брендинг места проведения
- Возможность выступления в основной программе
- Стенд и собственная переговорная зона
- Организация закрытых встреч с ТОП-участниками
- Нетворкинг и личные связи с делегатами
- Помощь в сборе горячих лидов

## ПОСЛЕ форума:

Закрепить ощущение правильного выбора у клиентов:

- База делегатов с контактами
- Включение в информационный дайджест с итогами мероприятия
- Сбор обратной связи

# Ближайшие мероприятия:

## XVII БИЗНЕС-ФОРУМ TOP-MARKETING

20 и 21 октября 2015,  
Holiday Inn Lesnaya

**TOP**

Marketing

MoscowBusinessForum

## DIGITAL MARKETING WEEK

совместно с The Chartered Institute  
of Marketing, London  
23 и 27 ноября 2015

### Прорыв 2016!

**35 необходимых изменений в маркетинге.  
Взбодрите свой маркетинг на 100%!**

### О чем форум:

С прошлого года маркетологи работают во внештатном режиме, адаптируя свои тактики и стратегии к новой рыночной ситуации. Первый этап изменений заканчивается: что-то сработало, что-то нет. Но этого мало! Покупательская активность продолжит снижаться. Необходим качественный прорыв из стагнации! За счет чего его обеспечить?

**Найдите ответы на Форуме  
TOP-MARKETING 20 и 21 октября,  
взбодрите свой маркетинг на 100%!**

### Для кого:

Директора по маркетингу крупных и средних компаний B2C и B2B рынков — более 400 компаний.

Стоимость участия для партнеров:  
**от 50 000 до 700 000 рублей**  
(смотреть подробнее — стр. 7, 8)

**Marketing One** — эксклюзивный представитель Британского Королевского Института Маркетинга, впервые в России представляет курс Digital Marketing Program.

Программа состоит из 9 семинаров (недельный курс) по всем ключевым инструментам продвижения в Интернет: Digital-стратегия, Медиа, SEO, Контекст, Соцсети, Email и Inbound, Web-аналитика, Мобильный, Видео-маркетинг.

**The Chartered Institute of Marketing (CIM)** — старейший и один из самых авторитетных институтов маркетинга в мире. Это 110-летняя история и технологии, ставшие отраслевыми стандартами. Это 350 учебных центров и 60 000 членов профессионального сообщества. Это постоянно пополняемая база успешных решений, кейсов, технологий. Теперь эти знания доступны и в Москве!

### Для кого:

Маркетологи и бизнесмены — все, кто хочет научиться интернет-маркетингу сам или правильно ставить задачи и контролировать своих подчиненных и агентства.

Стоимость участия для партнеров:  
**от 50 000 до 250 000 рублей**  
(смотреть подробнее — стр. 8)



# Отзывы участников:

*«Компания Microsoft уже несколько раз принимала участие в мероприятиях Marketing One и выступала в качестве партнера. Форум был очень интересным и полезным. Я с большим удовольствием рекомендую маркетологам посещать форумы Marketing One для обмена опытом и получения новых знаний».*

Aliona Geckler | Microsoft Russia  
| Microsoft Dynamics | Partners Group Lead



*«Очень познавательное и позитивное мероприятие! После вашего форума заражаешься новыми идеями и силами, чтобы пробивать новые маркетинговые технологии в недрах своих компаний».*

Елена Письменная | Фаберлик



*«Группа компаний Step by Step была партнером в проведении двух мероприятий Marketing One. Каждый раз это были знаковые мероприятия, которые определяли лицо маркетингового рынка. Их по праву можно назвать этапами в развитии российского маркетинга. Критериями успеха форумов неизменно становятся сочетание уникальности, изюминки мероприятия и широта охвата тем».*

Анастасия Птуха | ГК Step by Step



# Описание пакетов Форума:

	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	ПАРТНЕР
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ ДО ФОРУМА:</b>	✓	частично	
Разработка плана продвижения	✓		
Разработка кейсов и комментариев	✓		
Включение кейсов и комментариев в рассылки	✓	единожды	
Брендинг в рассылках	✓		
Брендинг на партнерских ресурсах (баннеры, пресс-релизы, новости)	езде	только пресс-релизы	
Брендинг на сайте Marketing One	главная страница сайта, основная страница мероприятия	раздел Партнеры	раздел Партнеры
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ НА ФОРУМЕ:</b>	✓	✓	✓
Стенд/представительство компании	✓	✓	✓
Логотип на бейджах участников	✓		
Логотип на центральных экранах (залы заседаний)	✓		
Логотип на обложке рабочей тетради	✓		
Логотип на постерах конференции	✓	✓	✓
Представление компании на главном заседании	✓		
Размещение баннеров в месте проведения	4	2	
Размещение информационных материалов (портфель участника / стулья)	✓	✓	
Размещение в рабочей тетради	макет 1/1, обложка; логотип и информация о компании; информация о выступающем/модераторе (фото и краткая справка)	Макет 1/1, логотип и информация о компании	Логотип и информация о компании
Выступление в основной программе, либо модерация	✓		
Нетворкинг на площадке (промо-акции, конкурсы)	✓	✓	
Помощь в коммуникациях на площадке (поиск интересующих персон)	✓		
Билеты на мероприятие	6	3	1
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ ПОСЛЕ ФОРУМА:</b>	✓	частично	частично
База делегатов с рабочими телефонами в Excel	✓	✓	✓
Включение в пост-релиз и информационный дайджест	✓		
<b>СТОИМОСТЬ:</b>	<b>700 000</b>	<b>350 000</b>	<b>150 000</b>

## Специальные возможности:

ВОЗМОЖНОСТЬ:	СТОИМОСТЬ:
Размещение материалов в портфеле участника	<b>50 000</b>
Размещение баннера на конференции	<b>75 000</b>
Размещение макета в Рабочей тетради	<b>50 000</b>
Выступление в основной программе *	<b>95 000</b>
Спонсор кофе-брейка	<b>100 000</b>
Участие в заседании «Маркетинговый холостяк»	<b>50 000</b>
Выступление + практикум	<b>150 000</b>

\* тема и содержание требует согласования с контент-продюсером

## Описание пакетов Digital Marketing Week:

ВОЗМОЖНОСТЬ:	СТОИМОСТЬ:
Разработка контентного плана и включение кейсов компании в информационные рассылки до мероприятия (более 100 000 целевых адресов)	<b>120 000</b>
Размещение баннера в месте проведения (5 дней)	<b>50 000</b>
Размещение логотипа и макета в рабочих материалах	<b>50 000</b>
Выступление в программе курса *	<b>100 000</b>
Комплексное участие (пп. 1–4)	<b>250 000 (скидка 70 000)</b>

\* при соответствии темы и содержания программе курса — требует согласования с разработчиками программы



# Возникли вопросы? Спрашивайте — отвечу:



**Татьяна Соколова**

руководитель отдела по работе с клиентами  
Marketing One Company



**+7 (495) 649-09-08**



**sokolova@MarketingOne.ru**

