

СЕРГЕЙ СПИВАК

DIGITAL-ПРОДАЖИ

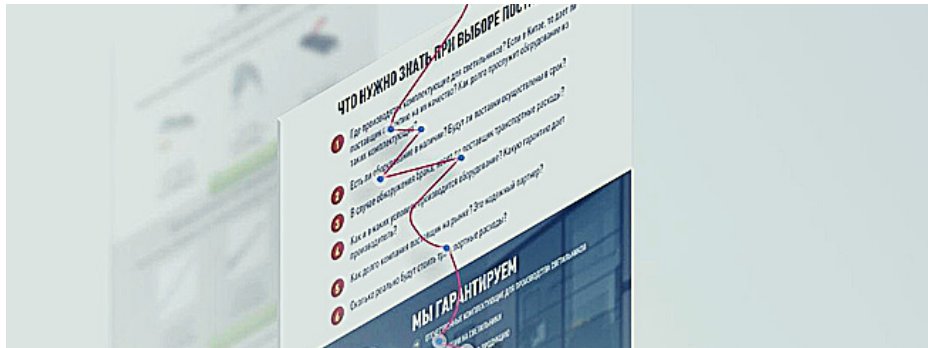
Фишки, готовые решения, новинки



ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ

25 июня 14.00-22.00 (ВЛ)

[Подать заявку](#)



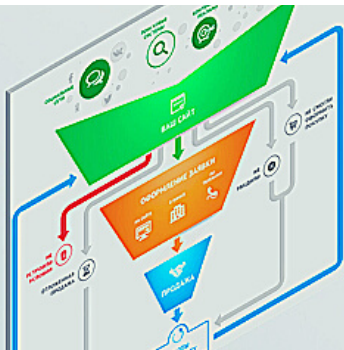
О ЧЕМ ТРЕНИНГ?

ВЫ УЗНАЕТЕ

- Новые примеры работы.
- Простые, но эффективные решения для повышения показателей.
- Бесплатные сервисы для ускорения работы.
- Выгодное представление своего товара или услуги на продающем сайте.
- Фишки в SEO.
- Фишки в SMM.
- Фишки для повышения продаж на сайте.
- Фишки для Директ и Google Ads.
- Кросс-канальная работа с клиентом.
- Постановка задач сотрудникам и контролю над ними.
- Выбор подрядчиков.
- Карта ВСЕХ интернет-активностей. Куда стоит вкладывать деньги?
- Выгодное представление своего товара или услуги на продающем сайте.
- Готовые эконом-решения некоторых задач.
- Где можно сэкономить?
- Какие отчеты требовать от сотрудников, рекламного агентства, web-студии, SEO-оптимизатора.
- Даются готовые чек-листы для проверки своих исполнителей.
- И многое другое...

ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ
25 июня 14.00-22.00 (ВЛ)

Регистрация



ДЛЯ КОГО?

ВЛАДЕЛЬЦЫ

- Как контролировать сотрудников и фрилансеров?
- Как сделать лучше конкурентов?
- Что доработать на сайте? Как выбрать подрядчика и сколько это стоит?
- Какие отчеты требовать?
- Какие показатели и как часто контролировать?

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГИ

- Как повысить конверсию сайта?
- Упорядочить свои знания.
- Какие новинки используют в Москве?
- Проверить свои знания, получить ссылки на полезные сервисы
- Узнать приемы, как сделать быстрее и дешевле.
- Улучшить показатели интернет-магазина.

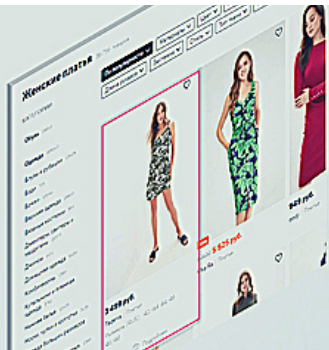
МЕНЕДЖЕРЫ ПО РЕКЛАМЕ

- Прокачать свои знания в области интернет-рекламы.
- Как улучшить свои показатели CTR, CPS, LTV, ROMI?
- Оценить свой уровень знаний.
- Получить готовые приемы и инструменты для работы.
- Новые навыки для интернет-рекламы.

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ

- Свежие приемы для работы на конкурентный рынках.
- Экспресс-анализ конкурентов в интернете.
- Постановка задач подчиненным и фрилансерам. Стоимости на различные работы.
- Настройка системы отчетности.
- Регулярные отчеты и контрольные точки.

В ходе тренинга будут задачи, игровые ситуации, вопросы, которые помогут вам включиться и на собственном опыте понять материал.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1. КАК ПОСТРОИТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ?

- Как построить эффективную рекламную кампанию?
- Убойное предложение – технология создания.
- Как заставить отзывы продаваться?
- Как тестировать цены?

Практическая работа

2. КАК УВЕЛИЧИТЬ КОНВЕРСИЮ ЭЛЕКТРОННОГО МАГАЗИНА?

- Кейс. Как делать самую важную страницу магазина?
- Выход в ТОП для каталогов (листинги и карточки).
- Что сейчас продает в карточке товара?
- Корзина – что работает на конверсию?
- Как манипулировать покупателем?

Практическая работа

3. КАК НАЙТИ КЛИЕНТОВ В УЗКИХ НИШАХ

- Как найти клиентов в узких нишах.
- Где целевой трафик в узких B2B сегментах?
- Что ценят оптовики на сайте?
- Особенности продаж B2B и opt.
- Как делать суперремаркетинг?

Практическая работа

4. КАДРЫ. КТО СКОЛЬКО СТОИТ? КАК НАЙТИ ПРОФИ?

- Как бесплатно проверить спеца при собеседовании?
- Оптимальный состав команды интернет-маркетинга.
- Офисы будущего. Как привлечь гениев.
- Снижаем затраты. Симбиоз офиса и удаленки.
- Кто сколько стоит? Обзор профессий и цен.

Практическая работа

5. КАК ОБОГНАТЬ КОНКУРЕНТОВ?

- Современная главная страница.
- Страницы для гиперсегментации трафика.
- Чат-боты, квизы, воронки прогрева.
- Тренды в электронной коммерции.
- Фишки повышения конверсии

Практическая работа

ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ

25 июня 14.00-22.00 (ВЛ)

Регистрация

СЕРГЕЙ СПИВАК

**ИНТЕРНЕТ-ПРАКТИК С 22-ХЛЕТНИМ
СТАЖЕМ,
ОДИН ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИНТЕРНЕТ-
РЕКЛАМЕ И ПРОДАЮЩИМ САЙТАМ В
РОССИИ!**

- Я уже 20 лет работаю в интернет-индустрии, 12 из которых директором интернет-агентства.
- С 1998 года делаю сайты и с 2000 года провожу рекламные кампании, мне уже сложно посчитать их количество.
- Я веду секции по рекламе и Landing Page на ведущих конференциях России (РИФ, eTarget, IBC Russia...).
- За год делаю в среднем 11 докладов.
- Преподаю в Высшей Школе Экономики, RMA.
- Консультирую руководителей компаний
- Среди клиентов как крупные: Panasonic, Honda, Спортмастер, Ингосстрах, Salamander... так и малый бизнес
- Обладатель двух патентов РФ в области Интернет-рекламы



ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ
25 июня 14.00-22.00 (ВЛ)

Регистрация



ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

МАРКЕТОЛОГ: Я МОГУ САМ ВСЕ ПРОСЬЕ ИЛИ ПОСМОТРЕТЬ РОЛИКИ.

Да, верно. Тренинг идет 7 часов. Которые пройдут интересно и полезно.

Чтобы получить тот же результат через бесплатные видео и статьи, вам потребуется минимум 48 часов чистого времени. Даже если вы будете уделять обучению 4 часа в неделю, то вам потребуется 12 недель

И это при систематической работе, на которую обычно не хватает время на работе и сил дома. Проще заплатить и за свои деньги получить сразу качественный материал.

ДИРЕКТОР: Я НИЧЕГО В ЭТОМ НЕ ПОНИМАЮ.

Будет много примеров и скриншотов. Сергей все показывает в очень простой форме. Всегда можно задать вопрос.

Информация подается в два уровня. Для руководителя – общая идея, цены, примеры, результаты, кто может сделать. Для маркетолога – как это сделать и какие сервисы использовать. Где скачать готовые шаблоны.

ДИРЕКТОР: У МЕНЯ НЕТ ВРЕМЕНИ.

Интернет становится основным источником новых клиентов. Это уже нельзя игнорировать. Руководитель обязан понимать, как это работает.

Если сейчас ваши затраты на интернет в мес. 60 000 руб. + ЗП одного сотрудника, 75 000 руб. (с налогами и рабочим местом), то за год это 1,6 млн руб.

Я думаю, лидер рынка тратит уже 450 000 руб. в мес. + команда из 3 человек 240 000 руб., что в год будет 8,2 млн руб.

Чтобы тратить эти деньги эффективно, необходимо понимать:

- Как оценивать качество работы сотрудников и подрядчиков?
- Кому лучше заказать?
- Сколько это должно стоить?
- Когда ожидать результата?

ДИРЕКТОР: У НАС ВСЕМ ЗАНИМАЕТСЯ АГЕНТСТВО.

Это хорошо. Но как заказчику вам важно понимать, хорошо ли они делают свою работу, отработывают свои деньги или нет. Где есть точки роста. К каким показателям нужно стремиться. Какие сервисы использовать для независимого контроля.

Стоимость участия

Индивидуальное участие 12 900 р.

Второй человек от компании 7 000 р.

Регистрация