A large indoor event space filled with people at tables, with red curtains and brick walls in the background.

BUSINESS
FAMILY

Event- маркетинг

для вашего бизнеса

Содержание



Зачем вам event-маркетинг стр.02

Почему Business Family стр.09

Event-маркетинг для клиентов стр.15

Event-маркетинг для вендоров/поставщиков стр.29

Event-маркетинг для сотрудников стр.34

Case Study стр.42



Зачем вам
event-маркетинг?

З а ч е м в а м Е в е н т - м а р к е т и н г ?



Вам нужен **event-маркетинг** если:

- вам нужны новые клиенты, а **холодные звонки не работают**
- у вас четко определенная целевая аудитория, но вы не знаете, **где ее найти и как заинтересовать** своим продуктом
- вы уже используете все стандартные каналы маркетинга, но они **недостаточно эффективны**



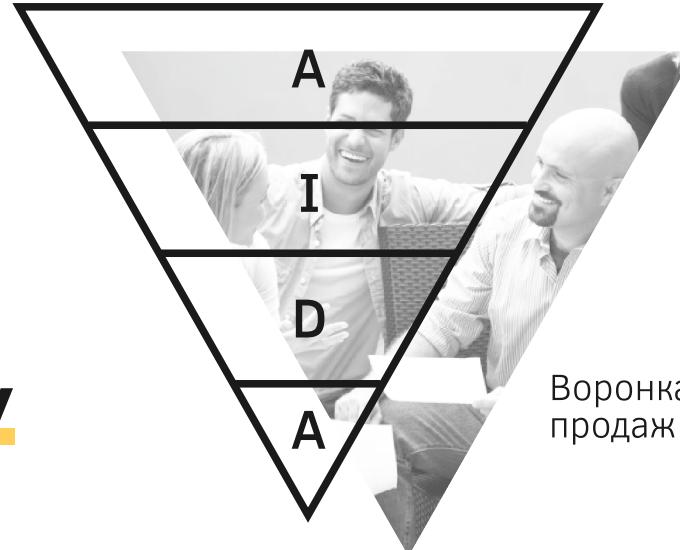
Что такое event-маркетинг?

Event-маркетинг – организация и проведение мероприятий, способствующих укреплению имиджа компании и увеличению продаж.

преимущества

- ✓ event-маркетинг обеспечивает **прямой контакт с потребителем**
- ✓ event-маркетинг помогает эффективно выстраивать **эмоциональную связь между брендом и потребителем**
- ✓ позволяет **вовлечь участников в процесс мероприятия** и способствует увеличению лояльности в будущем
- ✓ прямые продажи **проводятся прямо во время мероприятия**

Event-маркетинг гармонично **дополняет воронку продаж** и помогает **“утеплить” клиентов**



A Attention (внимание) – привлечь внимание целевой аудитории

I Interest (интерес) – усилить интерес к предложению

D Desire (желание) – вызвать желание заполучить продукт

A Action (действие) – создать все условия для того, чтобы потребитель совершил необходимое целевое действие

Event-маркетинг - один из важнейших каналов привлечения клиентов в B2B-сегменте

Оценка каналов
привлечения клиентов
Источник: Исследование Certain



- ✓ Улучшение восприятия компании и ее продуктов: донесение информации об особенностях, уникальных характеристиках, новых разработках и ценовой тактике компании
- ✓ Нехватка потребителей и новых партнеров

Какие проблемы МОЖНО решить с помощью event-маркетинга?

- ✓ Отсутствие прямого взаимодействия с клиентом
- ✓ Отсутствие обратной связи с потребителем
- ✓ Валидация нового продукта



Event-маркетинг имеет ряд преимуществ перед другими маркетинговыми инструментами

| | SEO | SMM | E-mail рассылки | Физические рассылки | Спам | PR | СМИ | Event- маркетинг |
|---|-----|-----|--------------------|------------------------|------|----|-----|---------------------|
| Охват аудитории | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Прямые продажи | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ |
| Личный контакт | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ |
| Общение в формальной обстановке | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ |
| Общение в неформальной обстановке | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ |
| Презентация сложного продукта | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ |

Почему
Business Family



Что такое **Business Family?**

BUSINESS
FAMILY

- это **бизнес сообщество**, проводящее регулярные мероприятия для нетворкинга, бизнеса и развития продаж в крупнейших городах мира.
- Более **500 тысяч участников** в сообществе: менеджеры среднего и крупного звена, руководители, владельцы бизнеса
- **4 000 проведенных деловых мероприятий.**
- Присутствие в крупнейших городах мира: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Красноярск, Уфа, Сочи, Минск, Женева, Лондон и другие
- Успешное сотрудничество с такими компаниями, как Mercedes-Benz, Hyundai, 1C-Парус, SoftLine, БКС Премьер, Get и другими



Почему **Business Family?**

- ✓ Большой опыт и высокий уровень компетенции в стимулировании B2B продаж с помощью мероприятий
- ✓ Собственная деловая аудитория (более 500 000 зарегистрированных участников), из которых вы выберете свою целевую аудиторию, а мы пригласим их на мероприятие
- ✓ Подробная статистика о посетителях позволит точечно отработать каждого пришедшего клиента, а также доработать тех, кто не пришел
- ✓ Московская и региональная бизнес аудитория на вашем мероприятии позволит охватить весь Российский рынок
- ✓ Таргетинг аудитории по регионам, отраслям, компаниям и должностям
- ✓ Хорошие отношения с ресторанами Москвы позволяют получить **выгодные условия в премиальных местах**, среди которых The Chips, Mercedes Bar, TimeOut Bar, клуб Icon и другие

IT-платформа Business Family помогает эффективно организовать все этапы проведения мероприятия



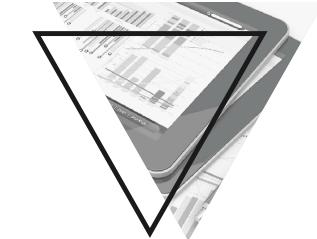
До
мероприятия

- письма-приглашения с информацией о спонсоре и логотипом компании
- таргетинг аудитории по регионам, компаниям, должностям и т.д.
- составление списка гостей и возможность его подтверждения или отклонения
- автоматические sms и e-mail напоминания о дне мероприятия



Во время
мероприятия

- ролл-апы и информационные листовки
- промо-персонал и проведение специальных акций
- уникальная система, способствует нетворкингу гостей, ведет статистику и назначает встречи с сейлзами в автоматическом режиме



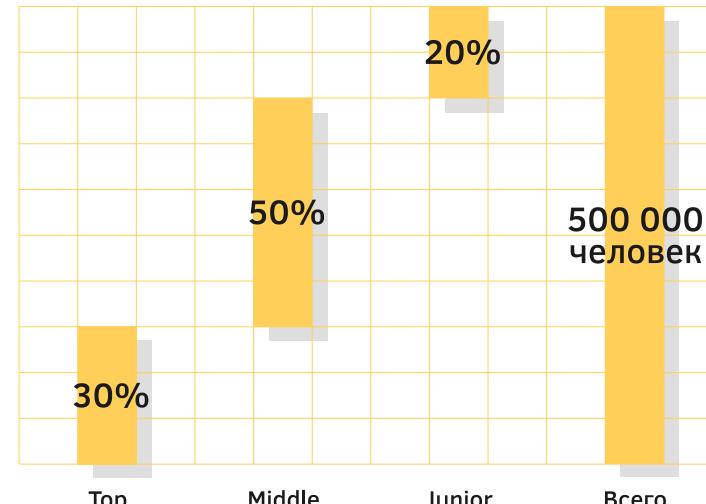
После
мероприятия

- статистика события
- рассылка спецпредложений
- публикация в социальных сетях
- возможность получения контактных данных всех зарегистрированных на мероприятиях

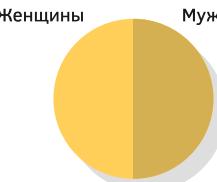
Приглашаем вашу **целевую аудиторию** на мероприятие

- предприниматели и бизнесмены в возрасте от 25 до 50 лет
- лица, принимающие решение и те, кто «в одном шаге» от ЛПР
- быстрый охват **ЛПР** в более **30 отраслях промышленности**
- охват **более 370 000** человек в Москве и **130 000** в регионах России

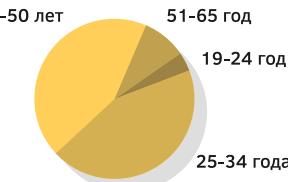
Характеристики
целевой аудитории



Женщины / Мужчины



Возраст



Мы предлагаем широкий спектр форматов мероприятий:



для клиентов



для вендоров



для сотрудников

Для новых клиентов:

- Бизнес-завтрак
- Конференция
- Вечер клиентов
- Путешествие
- Онлайн конференция
- Вебинар
- Фестиваль

Для старых клиентов:

- Вечер лояльности
- Воскрешение клиентов
- Премия клиент года
- Региональный слет
- Выезд клиентов

– Премия вендор года

- Вечер топ-менеджмента
- Региональный выезд

– Вертикальное взаимодействие

- Горизонтальное взаимодействие
- Корпоративный концерт
- Корпоративное путешествие
- Тимбилдинг
- Выгода увольнения

Event-маркетинг для клиентов

Event - маркетинг для клиентов



Event-маркетинг **для новых и старых клиентов**

Зачем нужен?

- **заявить о себе на рынке:** донести об особенностях, уникальных характеристиках, новых разработках и ценовой тактике компании
- **привлечь внимание** потенциальной аудитории и выстроить с ними **доверительные отношения**
- **повысить лояльность** уже существующих клиентов

Бизнес-завтрак

Как проходит:

Мероприятие проходит утром в будний день в вашем офисе, кафе или конференц-зале отеля.

- ✓ Продолжительность от 1 до 2 часов
- ✓ Охват мероприятия - от 10 до 30 участников
- ✓ В стоимость входит легкий кейтеринг: кофе и круассаны

Мероприятие поможет:

- привлечь новых клиентов и заказчиков
- создать **положительный имидж** компании
- привлечь внимание и повысить лояльность целевой аудитории
- валидировать гипотезу о новом продукте

Преимущества формата:

- возможность **заключения** нескольких **контрактов** во время бизнес-завтрака
- в первой половине дня люди **наиболее восприимчивы** к новой информации
- возможность получения **обратной связи** прямо во время мероприятия

Бизнес-завтрак – утреннее событие, на котором мы соберем ваших потенциальных клиентов. Это возможность презентовать свою компанию перед людьми, принимающими ключевые решения.



Стоимость лид/контракта:

от 1 000руб./от 30 000руб.

Бюджет:

от 150 000руб.

Конференция

Как проходит:

Мероприятие проходит утром, днем или вечером в будний день в конференц-зале отеля.

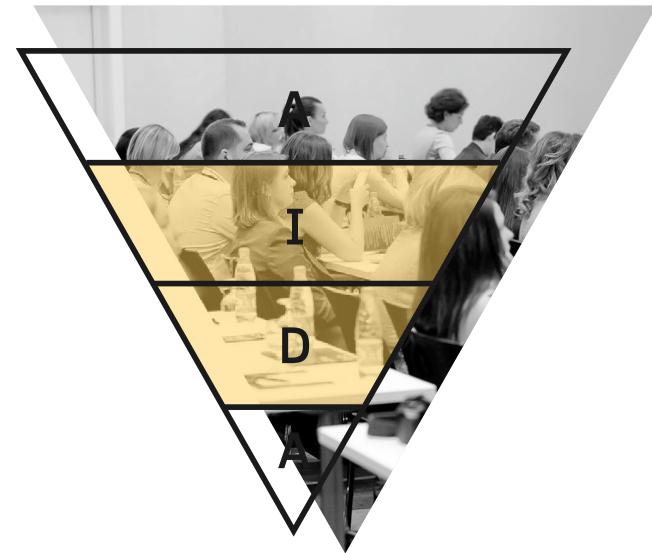
- ✓ Продолжительность от 3 до 8 часов
- ✓ Охват мероприятия - до 100 участников
- ✓ В стоимость входит легкий фуршет

Мероприятие поможет:

- привлечь новых клиентов и заказчиков в отрасли с высоким уровнем конкуренции
- выгодно представить свою компанию как эксперта на рынке

Преимущества формата:

- возможность проведения прямых продаж прямо во время мероприятия
- моментальная обратная связь с целевой аудиторией
- готовый контент для пресс-релизов



Стоимость лизда/контракта:

от 4 000руб./от 40 000руб.

Бюджет:

от 900 000руб.

Вечер клиентов

Как
проходит:

Проходит в премиальных ресторанах и клубах Москвы (брэндируются под заказчика).

- ✓ Продолжительность от **4 до 6 часов**
- ✓ Охват мероприятия – **до 300 участников**
- ✓ В стоимость входит **Welcome drink** и легкие закуски

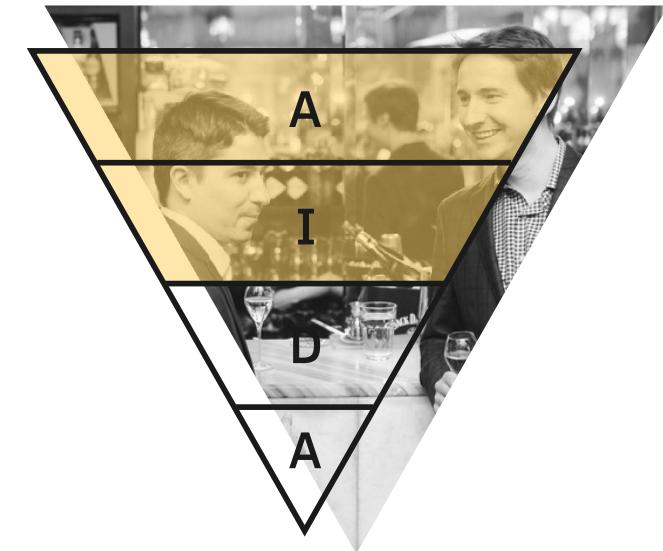
Мероприятие
поможет:

- **познакомить** потенциальных клиентов с компанией и руководством
- широко **охватить** целевую аудиторию
- создать **положительный имидж** компании

Преимущества
формата:

- **неформальная** атмосфера
- **ролл-ап, промо стенд,** раздача информационных буклетов во время мероприятия
- **готовый контент** для пресс-релизов
- возможность изготовления **памятных сувениров** – живое напоминание о компании

Вечер клиентов – масштабная вечеринка на которой топ-менеджмент выступает с речью, а сейлзы выстраивают отношения в неформальной обстановке. Возможность выступления звезд.



Стоимость лиза/контракта:

от 3 000руб./от 40 000руб.

Бюджет:

от 1 500 000руб.

Путешествие

Как проходит:

Мероприятие проходит в течение одного или нескольких дней.

- ✓ Продолжительность от 4 часов до нескольких дней
- ✓ Охват мероприятия - до 40 участников
- ✓ В стоимость входит обед или ужин в ресторане

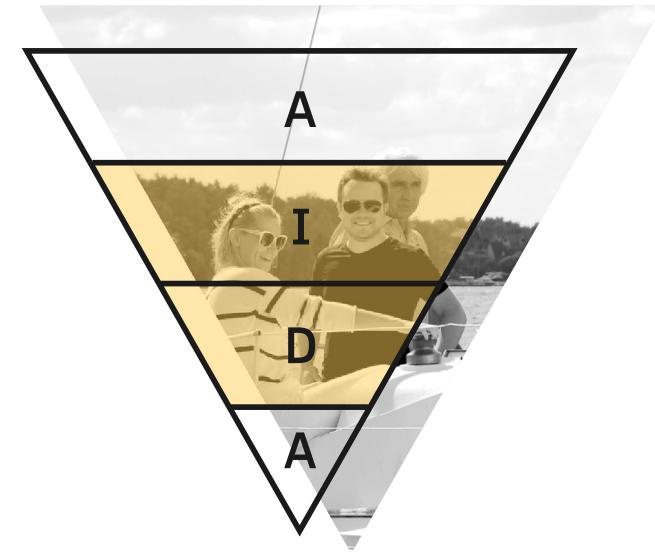
Мероприятие поможет:

- установить **теплые отношения** потенциальных заказчиков и сейлзов
- найти **новых клиентов**
- создать **положительный имидж** компании

Преимущества формата:

- **личное общение** сейлзов и клиентов в неформальной обстановке
- плотный личный контакт, возможность подробнее рассказать о **плюсах продукта**
- общение с потенциальными заказчиками **без конкурентов**

Путешествие – это мероприятие одного или нескольких дней в развлекательном формате. Цель проведения – лояльность потенциальных заказчиков. Сопровождается развлекательной программой, например: яхтинг, гонки, посещение музея, путешествие в другой город.



Стоимость лизда/контракта:

от 2 000руб./от 40 000руб.

Бюджет:

от 200 000руб.

Онлайн конференция

Как
проходит:

Мероприятие проходит утром, днем или вечером в будний день онлайн с использованием вебинарной платформы

- ✓ Продолжительность от 2 до 4 часов
- ✓ Охват мероприятия - до 100 участников

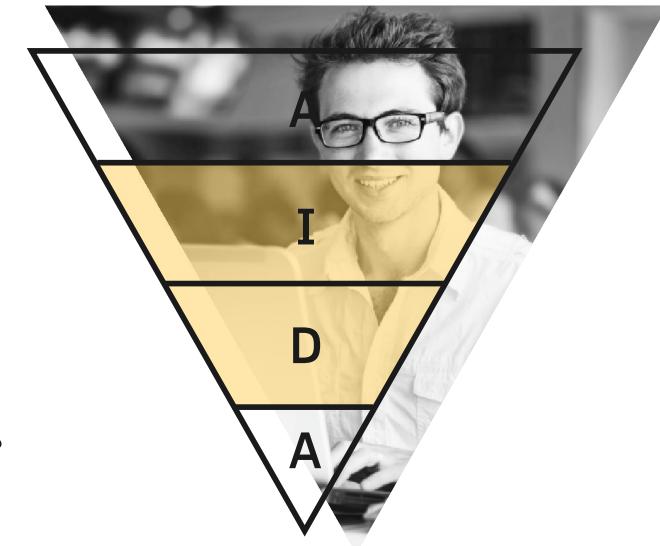
Мероприятие
поможет:

- привлечь новых клиентов и заказчиков в отрасли с высоким уровнем конкуренции
- выгодно представить свою компанию как эксперта в рынке

Преимущества
формата:

- возможность проведения прямых продаж прямо во время мероприятия
- моментальная обратная связь с целевой аудиторией
- возможность привлечения гостей из разных регионов
- посещение онлайн-конференции возможно прямо с рабочего компьютера, не покидая офиса

Конференция – онлайн-событие, позволяющее вашей компании презентовать сложный продукт/услугу для потенциальных клиентов. Мероприятие делится на несколько сессий с перерывами. Сессия – выступление представителя компании с обсуждением трендов отрасли.



Стоимость льда/контракта:

от 1 000руб./от 10 000руб.

Бюджет:

от 100 000руб.

Вебинар

Как проходит:

Мероприятие проходит утром или днем в будний день.

✓ Продолжительность от **30 минут до 2 часов**

✓ Охват мероприятия - до **100 участников**

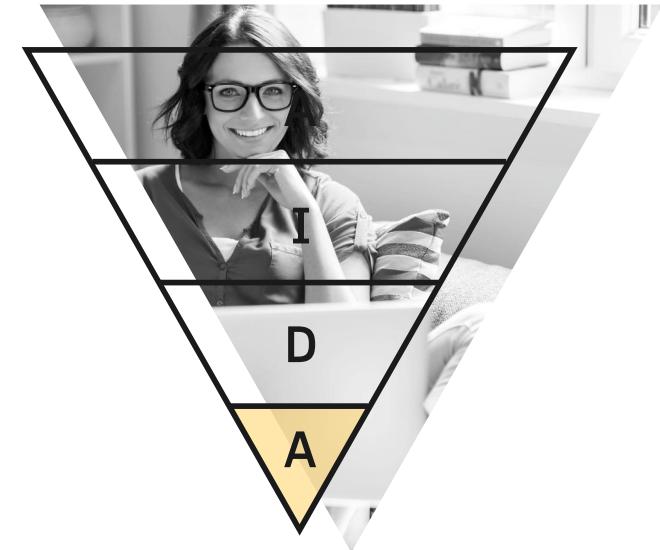
Мероприятие поможет:

- найти **новых клиентов**
- познакомить с продуктом и **подвести к продаже** свою ЦА
- привлечь заказчиков **из разных регионов**

Преимущества формата:

- возможность привлечения **занятых людей**
- **прямая продажа** во время мероприятия
- посещение онлайн-конференции возможно **прямо с рабочего компьютера, не покидая офиса**
- **выгрузка** заинтересованной аудитории

Вебинар – это прямая продажа в режиме онлайн с помощью вебинарной платформы. Возможность собрать ЦА, профессионально презентовать продукт и побудить потенциального заказчика стать клиентом. Мы сами приводим ЦА на вебинар, вам не нужно никого искать, и предоставляем ИТ-платформу.



Стоимость лода/контракта:

от 1 000руб./от 10 000руб.

Бюджет:

от 50 000руб.

Фестиваль

Как проходит:

Фестиваль проходит под открытым небом.

Площадка полностью брендируется под заказчика.

- ✓ Продолжительность от одного до нескольких дней
- ✓ Охват мероприятия - до нескольких тысяч участников

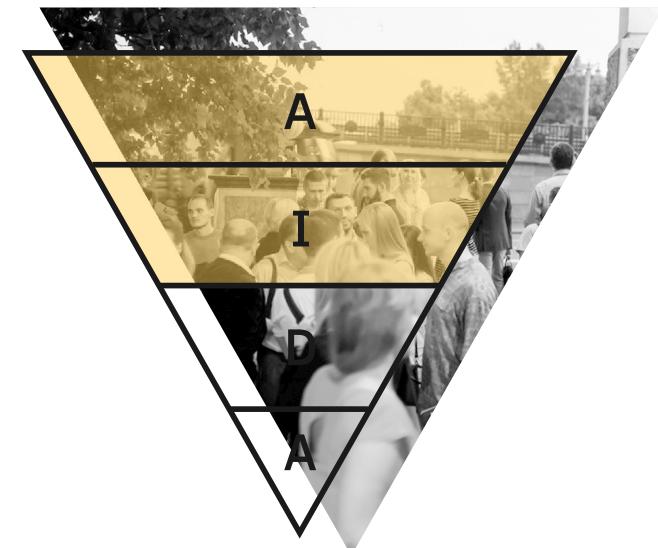
Мероприятие поможет:

- широко охватить целевую аудиторию
- повысить лояльность существующих и будущих клиентов
- создать положительный имидж компании

Преимущества формата:

- **большой охват** целевой аудитории в неформальной обстановке
- **готовый контент** для пресс-релиза
- ролл-ап, промо стенд, раздача информационных буклетов во время мероприятия

Фестиваль – это грандиозное имиджевое событие. Показывает высокий статус компании перед клиентами. Приглашаются звезды, публичные персоны и лидеры отрасли. Фото и видеоотчет для пресс-релиза. Возможность приглашения СМИ.



Стоимость лида/контракта:

от 2 000 руб./от 30 000 руб.

Бюджет:

от 1 500 000 руб.

Старые клиенты

Вечер лояльности

Как
проходит:

Мероприятие проходит
вечером в будний день.

- ✓ Продолжительность
от 3 до 6 часов
- ✓ Охват мероприятия -
до 100 участников

Мероприятие
поможет:

- напомнить о себе старым
клиентам и заказчикам
- возобновить
сотрудничество и
продлить контракты
- провести cross-sale/up-
sale среди старых
клиентов

Вечер лояльности – серия мероприятий с представителями компаний,
которые уже были вашими клиентами. Проходит в неформальной
обстановке в премиальных ресторанах Москвы. Возможность концерта
или проведения розыгрыша. Высокая конверсия в заказы – аудитория
лояльная и уже о вас знает.

BUSINESS
FAMILY



Преимущества
формата:

- возможность позвать друзей
старых клиентов и **дополнить**
их новой аудиторией из
Business Family
- возможность **продления**
зависших контрактов
- дополнение или замена **SMM**
- **личный контакт** с аудиторией
в неформальной обстановке
позволит обсудить новости и
выяснить проблемы заказчиков

Стоимость льда/контракта:

от 1 000руб./от 10 000руб.

Бюджет:

от 150 000руб.

Для клиентов

24

Воскрешение клиентов

Как
проходит:

Мероприятие проходит
вечером в будний день.

- ✓ Продолжительность
от 3 до 6 часов
- ✓ Охват мероприятия -
до 100 участников

Мероприятие
поможет:

- напомнить о себе **старым клиентам** и заказчикам
- **возобновить** сотрудничество и освежить существующие связи
- **понять причины**, по которым клиенты ушли от вас
- восстановить **забытые контакты**

Преимущества
формата:

- возможность **выявить** проблемы заказчиков и **рассказать о новостях** своей компании
- возможность **продления** зависших контактов
- взаимодействие **со сложным сегментом** целевой аудитории, часто приводит к **заключенным контрактам** сразу после мероприятия

Воскрешение клиентов – системное/разовое событие, помогающее возобновить старые контакты. Проводится в непринужденной обстановке в вашем офисе, конференц-зале или в премиальном ресторане Москвы, на которое приглашается топ-менеджмент вашей компании и представители компаний, которые перестали быть вашими клиентами более года назад.



Стоимость лода/контракта:

от 1 000руб./от 10 000руб.

Бюджет:

от 150 000руб.

Клиент года

Как
проходит:

Мероприятие проходит
вечером в будний или
выходной день.

- ✓ Продолжительность
от 5 до 8 часов
- ✓ Охват мероприятия -
до 500 участников

Мероприятие
поможет:

- **отметить важных**
существующих клиентов и
привлечь желанных
- сформировать глубокую
лояльность клиентов
- провести **cross-sale/up-sale**
среди старых
клиентов
- провести мощную **PR-**
кампанию

Премия «Клиент года» – это знаковое вечернее событие, где компания по итогам года вознаграждает не только существующих клиентов, но и желанных (номинации: клиент года, желанный клиент и т.д.). Премия – мощный инструмент для повышения глубокой лояльности отдельных имен среди клиентов и руководителей компаний. Мероприятие проходит с топ-ведущими, звездами и лидерами мнений. Фото и видео-отчет для пресс-релиза. Возможность приглашения СМИ.



Стоимость лизда/контракта:

от 1 500руб./от 30 000руб.

Бюджет:

от 1 500 000руб.

Региональный слет

Как проходит:

Мероприятие проходит за городом или в другом городе.

- ✓ Продолжительность от 1 до 3 дней
- ✓ Охват мероприятия - до 30 участников

Мероприятие поможет:

- поддержать отношения со старыми клиентами
- закрепить сотрудничество с важными старыми клиентами
- охватить старых клиентов из разных регионов

Региональный слет – это встреча с важными старыми клиентами в неформальной обстановке за городом или в другом городе. Цель съезда – поддержка хороших отношений с клиентами, «дожим» контрактов и выявление проблем. Программа мероприятия согласовывается с заказчиком.

Преимущества формата:

- возможность выявить проблемы заказчиков и рассказать о новостях компании в неформальной обстановке
- возможность «дожимать» контракт
- подчеркивает ценность и важность клиентов для компании, повышает лояльность



Стоимость лиза/контракта:

от 10 000руб./от 50 000руб.

Бюджет:

от 500 000руб.

Выезд клиента

Как
проходит:

Мероприятие проходит в выходной день.

- ✓ Продолжительность от 6 часов до нескольких дней
- ✓ Охват мероприятия - до 40 участников
- ✓ Обед или ужин в ресторане включен в стоимость

Мероприятие
поможет:

- напомнить о себе старым клиентам и сформировать лояльность
- продлить контракты с клиентами
- уточнить процедуры закупки и бюджет клиента на следующий год

Преимущества
формата:

- личное общение в неформальной обстановке с каждым гостем
- возможность прямой продажи прямо во время мероприятия

Выезд – это событие выходного дня с развлекательной программой, например: яхтинг, гонки, посещение музея, путешествие в другой город и т.д. Значительно повышает лояльность клиентов.



Стоимость лизда/контракта:

от 5 000руб./от 30 000руб.

Бюджет:

от 200 000руб.

Event-маркетинг для вендоров и поставщиков



Event-маркетинг **для вендоров** позволяет поддерживать теплые отношения

Зачем нужен?

- Мероприятия позволяют улучшить рыночные условия от значимых вендоров и поставщиков

Премия “Вендор года”

Как
проходит:

Мероприятие проводится вечером в будний или выходной день.

- ✓ Продолжительность от 5 до 8 часов
- ✓ Охват мероприятия - до 500 участников

Мероприятие
поможет:

- отметить важных существующих вендоров и привлечь желанных
- сформировать глубокую лояльность вендоров

Премия «Вендор года» – это крупное знаковое вечернее событие, на котором компания по итогам года вознаграждает знаковых вендоров. Премия – мощный инструмент для повышения глубокой лояльности отдельных имен среди вендоров и руководителей компаний. Мероприятие проходит с известными ведущими, звездами и лидерами мнений. Фото и видеоотчет для пресс-релиза. В силу особенности мероприятия мы пригласим СМИ для максимального охвата аудитории.

Преимущества
формата:

- возможность в неформальной обстановке повлиять на стратегию вендора и лоббировать лучшие условия для себя
- ваши награды будут стоять в офисах вендоров и работать как дополнительная реклама
- готовые материалы для пресс-релиза
- возможность собрать всех своих вендоров в одном месте



Бюджет:

от 500 000 руб.

Вечер топ-менеджмента

Как
проходит:

Мероприятие проводится вечером в четверг или пятницу.

- ✓ Продолжительность **от 3 до 7 часов**
- ✓ Охват мероприятия - **до 100 участников**
- ✓ В стоимость входит **легкий фуршет с шампанским**

Мероприятие
поможет:

- **повысить лояльность** среди топ-менеджмента вашей компании и вендоров
- получить **выгодные рыночные условия** и скидки

Преимущества
формата:

- возможность выстраивания **доверительных отношений** с ключевыми вендорами в неформальной обстановке
- возможность в неформальной обстановке **повлиять на стратегию** вендора и **лоббировать** **лучшие условия** для себя

Мероприятие для топ-менеджмента – неформальное событие, которое обеспечивает коммуникацию между топ-менеджментом и вендорами.



Бюджет:

от 200 000руб.

Региональный выезд

Как
проходит:

Возможно любое время
проведения
мероприятия.

- ✓ Продолжительность
**от 6 часов до
нескольких дней**
- ✓ Охват мероприятия -
до 30 участников

Мероприятие
поможет:

- повысить **лояльность**
вендоров
- получить **выгодные
рыночные условия** от
значимых вендоров
- собрать вместе вендоров
из разных регионов

Региональные выезды – корпоративный выезд вендоров в путешествие в другой город. Возможна развлекательная программа, например: яхтинг, гонки, выезд на природу.

Преимущества
формата:

- возможность собрать всех
вендоров **в одном месте**
- возможность в
неформальной обстановке
повлиять на стратегию
вендора и лоббировать
лучшие условия для себя



Бюджет:

от 300 000руб.

Event-маркетинг **для сотрудников**

Event-маркетинг для сотрудников



Зачем нужен?

- Тимбилдинг и корпоративные мероприятия помогают адаптироваться новым членам коллектива и добиться более **эффективного и слаженного сотрудничества** старым
- Менеджмент выстраивает отношения с сотрудниками в **неформальной обстановке**
- Мероприятия доносят **ценности корпоративной культуры**, способствуют снижению конфликтов, повышают заинтересованность и улучшают взаимодействие в коллективе

Для сотрудников

Вертикальное взаимодействие

Как проходит:

Мероприятие проводится вечером в будний день.

- ✓ Продолжительность от **2 до 5 часов**
- ✓ Охват мероприятия - **до 70 участников**
- ✓ В стоимость входит **легкий фуршет**

Мероприятие поможет:

- **улучшить взаимодействие** между топ-менеджментом и сотрудниками
- **повысить работоспособность** сотрудников
- улучшить взаимодействие сотрудников **из разных офисов, городов** и т.д.

На мероприятие “Вертикальное взаимодействие” приглашают сотрудников и их руководителей для установления теплых отношений и улучшения взаимодействия друг с другом.

BUSINESS
FAMILY

Преимущества формата:

- особая **IT-система рекомендует контакты** сотрудников друг другу (отображение на экранах или в мобильном приложении) и способствует знакомству и личному общению
- повышение **нематериальной заинтересованности** сотрудников



Бюджет:

от 150 000руб.

Для сотрудников

Для сотрудников

Горизонтальное взаимодействие

Как проходит:

Мероприятие проводится вечером в будний день.

- ✓ Продолжительность от **2 до 5 часов**
- ✓ Охват мероприятия - **до 70 участников**
- ✓ В стоимость входит **легкий фуршет**

Мероприятие поможет:

- **улучшить взаимодействие** между подразделениями и коллегами
- **повысить работоспособность** сотрудников
- улучшить взаимодействие сотрудников **из разных офисов, городов** и т.д.

На мероприятие “Горизонтальное взаимодействие”

приглашают сотрудников из разных отделов для установления теплых отношений и улучшения взаимодействия друг с другом.

BUSINESS
FAMILY

Преимущества формата:

- повышение **нематериальной заинтересованности** сотрудников
- улучшение **горизонтального** сотрудничества
- специальная **IT-система помогает** сотрудникам знакомиться (отображение на экранах или в мобильном приложении), способствует личному общению



Бюджет:

от 150 000руб.

Для сотрудников

Для сотрудников

Корпоративный концерт

Как
проходит:

Мероприятие проходит в лучших клубах Москвы.

- ✓ Продолжительность от **4 до 7 часов**
- ✓ Охват мероприятия - до **500 участников**
- ✓ В стоимость входит **Welcome drink** и легкие закуски

Мероприятие
поможет:

- улучшить взаимодействие **между отделами и коллегами** и дать познакомиться друг с другом
- получить инструмент для **вовлечения сотрудников** в работу

Преимущества
формата:

- улучшение взаимодействий и **сплочение коллектива**
- повышение **нематериальной** интересованности
- сотрудников
- специальная **IT-система** помогает сотрудникам знакомиться друг с другом (отображение на экранах или в мобильном приложении) и способствует знакомству и личному общению

“Корпоративный концерт” – это вечер лояльности для всех сотрудников. Мероприятия с участием музыкальной группы создаст праздничную атмосферу, сделает акцент на ценность сотрудников, повысит их нематериальную заинтересованность.

BUSINESS
FAMILY



Бюджет:

от 500 000руб.

Для сотрудников

Для сотрудников

Корпоративное путешествие

Как
проходит:

Мероприятие проводится в выходные.

- ✓ Продолжительность от 1 до 3 дней
- ✓ Охват мероприятия - до 30 участников

Мероприятие
поможет:

- отметить самых значимых сотрудников компании
- повысить работоспособность сотрудников
- провести тренинги, внести элементы тимбилдинга

“Корпоративное путешествие” (с выездом в другой город/страну) – это отличный способ поощрить лучших сотрудников и повысить их нематериальную заинтересованность.

BUSINESS
FAMILY

Преимущества
формата:

- улучшение взаимодействий и сплочение коллектива в неформальной обстановке
- лояльность к компании



Бюджет:

от 1 000 000 руб.

для сотрудников

Для сотрудников

Тимбилдинг

Как проходит:

Мероприятие проводится в будний день вечером.

- ✓ Продолжительность **от 2 до 5 часов**
- ✓ Охват мероприятия - **от 10 до 60 участников**

Мероприятие поможет:

- **улучшить взаимодействие** между подразделениями и коллегами
- **повысить работоспособность** сотрудников
- получить инструмент для **вовлеченности** **сотрудников** в работу

“Тимбилдинг” – это набор активных мероприятий, направленных на сплочение коллектива и формирование навыков решения общих задач в команде.

BUSINESS
FAMILY

Преимущества формата:

- **несколько вариантов** тимбилдинга для малых и крупных групп (экзотический, активный, офисный тимбилдинг)
- улучшение взаимодействий друг с другом и **сплочение коллектива**
- специальная **IT-система** помогает сотрудникам знакомиться друг с другом (отображение на экранах или в мобильном приложении) и способствует личному общению.



Бюджет:
от 50 000руб.

Для сотрудников

40

Для сотрудников

Выгода увольнения

Как
проходит:

Мероприятие проводится в будний день вечером.

- ✓ Продолжительность от **4 до 6 часов**
- ✓ Охват мероприятия - **до 100 участников**
- ✓ В стоимость входит **легкий фуршет**

Мероприятие
поможет:

- улучшить взаимодействие компании **с выпускниками организации**
- установить **отношения с бывшими сотрудниками** компании, которые могут быть ЛПР в других компаниях

Преимущества
формата:

- **восстановление отношений** с выпускниками компании, которые могут стать вашими клиентами
- **выявление потребностей и обсуждение** новых продуктов компании

“Выгода увольнения” – это мероприятие позволит узнать тренды отрасли, восстановить и освежить отношения с бывшими сотрудниками, которые могут быть ЛПР в других компаниях. Рекомендуемая частота проведения мероприятий – 1 раз в год.

BUSINESS
FAMILY



Для сотрудников

Бюджет:
от 100 000руб.

Case study

Case study

Рекламная кампания для официального дилера **Mercedes-Benz**



Цель

- донесение информации о новой машине ЦА
- привлечение новых клиентов
- повышение узнаваемости марки

Реализация

- проведение промо-акции
- демонстрация авто перед входом

Результат

- ✓ Собраны контакты множества потенциальных покупателей
- ✓ На мероприятии собралась публика, которая может позволить купить дорогой автомобиль
- ✓ Мероприятие посетило 140 человек
- ✓ Желание компании работать еще с нашей аудиторией



Серия бизнес-завтраков для **Softline**

Цель

- генерация новых клиентов

Реализация

- проведение серии бизнес-завтраков

Результат

- ✓ 1 клиент с бюджетом в 3 раза больше стоимости завтрака сразу
- ✓ 3 клиента на подписании с каждого события
- ✓ Повышение узнаваемости компании



Бизнес-завтрак для Городской Сберегательной кассы

BUSINESS
FAMILY

Цель

- повышение лояльности среди бизнес-аудитории к компании ГорСберКасса
- привлечение новых клиентов.

Результат

- ✓ 1 клиент с бюджетом в 3 раза больше стоимости завтрака сразу
- ✓ Повышение узнаваемости компании
- ✓ Повышение лояльности к компании

Реализация

- проведение бизнес-завтрака в гостинице Националь, зал «Псков»

Церемония награждения для **Softline**



Цель

- охватить целевую аудиторию
- повысить узнаваемость марки
- повысить лояльность вендоров и существующих клиентов
- генерация новых лидов

Реализация

- премия «Softline Awards»

Результат

- ✓ 20 номинаций, охватывающих крупнейших клиентов и партнеров компании
- ✓ 300 заказчиков
- ✓ 10 вендоров
- ✓ Желание компании работать еще с нашей аудиторией

Закрытое мероприятие для **1С-Парус**



Цель

- донесение информации о новом продукте до ЛПР
- привлечение новых клиентов

Реализация

- организация закрытого мероприятия вечернего формата с 2-х часовой презентацией

Результат

- ✓ Вовлечение потенциальных клиентов в ряд постоянных
- ✓ Донесение необходимой информации до ЛПР
- ✓ Мероприятие посетило 70 человек
- ✓ Напоминание о компании на более чем 1 500 человек аудитории BF

Серия бизнес- завтраков для **Beni**



Цель

- найти новых клиентов
- рассказать о товаре класса премиум для определенной отрасли

Реализация

- проведена серия бизнес-завтраков на территории шоу-рума клиента

Результат

- ✓ Хороший результат по посещению ЦА
- ✓ Понимание реакции на свой товар от потенциальных покупателей
- ✓ Приобретение полезных контактов, которые в последствии выведут на договор

Конференция для **Softline**



Цель

- охватить 80% бизнес заказчиков ИТ-продуктов крупного российского бизнеса
- повышение узнаваемости марки
- генерация новых лидов

Реализация

- проведение конференции CXO (9 сессий)

Результат

- ✓ Прямой контакт с функциональными руководителями каждого крупного клиента
- ✓ Партнерство с независимыми медиа ресурсами и изданиями, обеспечили высокую лояльность аудитории
- ✓ Желание компании работать еще с нашей аудиторией

Рекламная компания для **HYUNDAI**



Цель

- представление новой машины ЦА
- привлечение потенциальных покупателей
- повышение узнаваемости марки

Реализация

- спонсорство мероприятия в отрасли Gas and Oil
- проведение промо-акции
- демонстрация авто перед входом

Результат

- ✓ Собраны контакты множества потенциальных покупателей
- ✓ Собрана публика, которая может позволить купить даже более дорогой автомобиль
- ✓ Мероприятие посетило 150 человек
- ✓ Желание компании работать еще с нашей аудиторией

“Воскрешение клиентов” для Videobaker



Цель

- повысить лояльность марки среди старых и существующих клиентов
- генерация новых лидов
- продление контрактов

Реализация

- проведение серии мероприятий «Воскрешение клиентов»

Результат

- ✓ Продлен один крупный контракт
- ✓ Найдено два новых клиента
- ✓ Донесение необходимой информации до ЛПР



“Вечер лояльности клиентов” для ИнвестПрофит

Цель

- напомнить о себе старым клиентам
- провести достойное событие для своих клиентов

Реализация

- проведение мероприятия «Вечер лояльности клиентов»

Результат

- ✓ Расширение круга постоянных клиентов за счет хороших отзывов об уровне места проведения события
- ✓ Повышение лояльности клиентов за счет профессиональной организации события (технической и кейтеринговой составляющих)

Церемония награждения для **Business Family**



Цель

- провести достойное событие для сотрудников и клиентов
- повышение узнаваемости компании

Реализация

- проведение масштабного корпоративного концерта с церемонией награждения

Результат

- ✓ Улучшение взаимодействия между коллегами
- ✓ Собраны контакты множества потенциальных покупателей
- ✓ Мероприятие посетило 500 человек
- ✓ Звезды и лидеры мнений на концерте

BUSINESS FAMILY

Организация и проведение
мероприятий

www.bizfam.ru

sale@bizfam.ru

+ 7 (499) 110-0-150



Ваш менеджер

Телефон

Почта

кодовое слово

Хотите узнать о
**специальных
предложениях?**