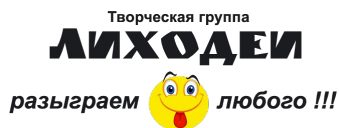


# Презентация



**Каждый контакт – событие,  
каждое событие – результат!**



Творческая группа «Лиходеи» и Маркетинговый центр «Эволюция» в 2011 году объединили свой значительный опыт, профессионализм, креатив и маркетинговые технологии, для эффективной работы VTL-студии «Sobit`e».

В настоящей презентации представлены только некоторые реализованные проекты и их описание.

Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!



**Креатив плюс  
маркетинговые  
технологии  
позволяют  
нам:**

**профессионально разработать и организовать:**

- деловые события (презентации, конференции)
- неофициальные деловые встречи
- массовые коммуникации
- промо-акции
- провокации

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



**Наши  
клиенты:**

Администрация Иркутской области  
Администрация г. Иркутска  
Компания «Крафт Фудс»  
Сотовая компания «МТС»  
Компании «ТНК» и «М7»  
Торговая марка «VICHY»  
Торговая марка «Hansgrohe»  
ТД «КАМА»  
Компания «Газпромнефть»  
Компания «Мултон»  
ЗАО «ИНК-Сервис» (Иркутск)  
ЗАО «РосСибНефть» (Иркутск)  
ООО «Интегра-Бурение» (Иркутск)  
ООО «Иркутская нефтяная компания»  
и многие другие

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## 15 лет компании «ЛЕКО»

**Проделанная работа:** Подбор место проведения, разработка сценария, розыгрыша сотрудников, проведение мероприятия

**Время проведения:** январь 2011 г.

**Цели:** отличный корпоративный праздник, укрепление внутрикорпоративных взаимоотношений.

**Место проведения:** ресторан Эстрада г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративные  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## V,VI Байкальский Экономический Форум

**Время проведения:** 5 – 12 сентября 2008 г.

5 - 12 сентября 2010 г.

### **Цели:**

Обеспечение непрерывного процесса обслуживания работы БЭФа и его участников, Информационное обеспечение и сопровождение участников БЭФа.

### **Задачи:**

Подбор персонала для работы на БЭФе, обслуживания отдельных процессов, участников БЭФа;

Разработка оптимальной схемы работы всего обслуживающего персонала, внутренней структуры взаимодействия, подчиненности, для обеспечения непрерывного рабочего процесса;

Организация инструктажей с обслуживающим персоналом БЭФа;

Организация изготовления промо-формы и контроль.

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





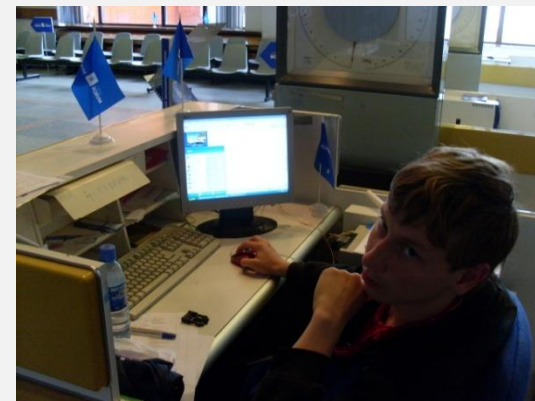
## Байкальский Экономический Форум

### Проделанная работа:

- Организация формирования портфелей участников БЭФа;
- Организация встречи/проводов участников БЭФа и их регистрации в аэропорту и ж/д вокзале г. Иркутска в период с 5 по 11 сентября 2008(2010) года (круглосуточное дежурство);
- Организация размещения (сопровождение) в гостиницах г. Иркутска, пригорода (Байкальский тракт), п. Листвянка, с 7 по 9 сентября 2008(2010) года;
- Информационное обеспечение участников БЭФа;
- Организация регистрации участников БЭФа в БайкалБизнесЦентре;
- Организация дежурства персонала на БЭФе и сопровождения участников в места проведения мероприятий БЭФа, питания, отдыха, развлекательных программ форума;
- Организация дежурства на круглых столах БЭФа, информационное обеспечение участников БЭФа, в дни и время проведения круглых столов;
- Организация непрерывного процесса работы, обслуживания, информационного обеспечения БЭФа и его участников.

**Деловые,  
корпоративные  
мероприятия**

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





## Боулинг турнир «ТНК Magnum Expert»

**Время проведения:** ноябрь 2009 г.

**Цели:** Повышение лояльности к бренду ТНК со стороны механиков, а также менеджеров, рекомендующих масла на станциях технического обслуживания.

**Задачи:** Провести презентацию новинок ТНК Magnum Expert

Разработать и провести развлекательную программу для участников презентации

**Место проведения:** г. Иркутск, Боулинг – центр «Космодром»

**Деловые,  
корпоративные  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





## ТМ Моторные масла «G-Energy»

Время проведения: июнь-сентябрь 2010 г.

Цели:

Продвижение моторного масла «G-Energy»

Привлечь внимание новых дилеров

Повышение лояльности постоянных дилеров

Место проведения:

Иркутск, Улан-Удэ, Ангарск, Братск

**Деловые,  
корпоративные  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Встречи деловых кругов Москвы и Иркутска «Бизнес-марафон 2010»

Время проведения: июнь-июль 2010 г.

Цели:

Найти партнеров для московских производителей в г.Иркутске и **без посредников** провести с ними переговоры, обсудить условия сотрудничества, получения пробных партий товара, рекламной поддержки продаж и т. п.

Место проведения: Иркутск

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Конференция Cisco Video Surveillance

**Время проведения:** февраль 2010 года

**Цели:**

упрочнение связи с текущими корпоративными клиентами, налаживание контактов с потенциальными клиентами, презентация продукции компании

**Место проведения:**

Иркутская область, п. Листвянка, отель «Маяк», «Сибирская заимка»

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## День нефтяника в компании ООО «ИНТЕГРА- БУРЕНИЕ»

филиал в г. Иркутске

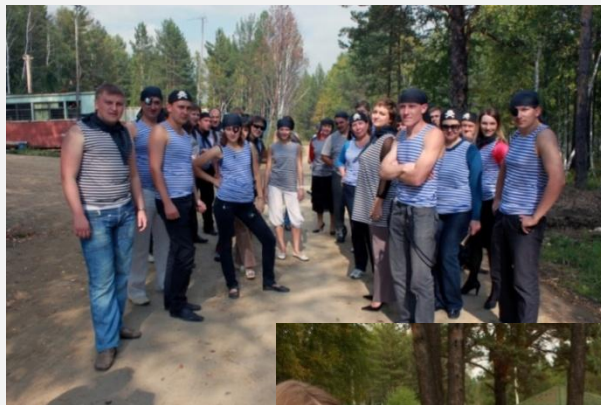
Время проведения: сентябрь 2010 г.

Цели: помочь новым сотрудникам плавно и гармонично влиться в коллектив.

Задача: Проведение спортивно – эстафетных мероприятий.

Место проведения: г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Открытие автосалона «UZ-DAEWOO»

Время проведения: ноябрь 2010 г.

Цели: Открытие автосалона

Задача: Оповещение и привлечение потенциальных клиентов на открытие автосалона  
Организация праздничного открытия автосалона

Место проведения: г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## День рождения сети салонов сотовой связи «Импульс» и «Говорун»

Время проведения: декабрь 2010 г.

Задачи: разработка идеи и организация праздника

Место проведения: г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



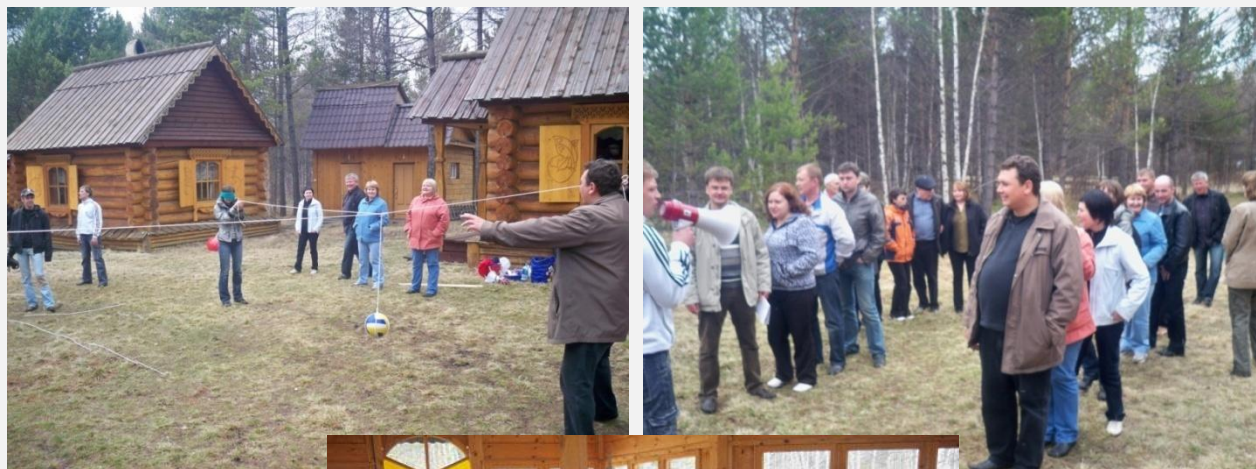
## День Рождения компании ЗАО «ИНК-Сервис»

**Время проведения:** май 2010 г.

**Задача:** организация праздника, подготовка и проведение «розыгрыша» сотрудников компании

**Место проведения:** база отдыха, Байкальский тракт

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Подведение итогов по продажам в компании «КИРБИ»

**Время проведения:** февраль 2010 г.

**Цели:** повышение уровня продаж

**Задача:** Сплочение коллектива, поднятие настроения перед началом старта продаж.

**Место проведения:** г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративн  
ые  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





## Корпоративный Новый год компании «Сава»

**Время проведения:** декабрь 2009 г.

**Цели:** Сплочение коллектива, повышение лояльности работников к компании, организация подготовки небольших номеров к Новогодней программе различными отделами компании (совместные работы вне рабочего времени).

**Задача:** Розыгрыш руководящего состава компании, который позволил увидеть поведение сотрудников в нестандартных ситуациях.

**Место проведения:** г. Иркутск

**Деловые,  
корпоративные  
мероприятия**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Юбилей компании ЗАО «РосСибНефть»

**Время проведения:** октябрь 2010 г.

**Цели:** Повышение и улучшение партнерских отношений между заказчиком и его партнерами

**Задача:** Организация мероприятия высокого уровня (присутствие важных гостей-партнеров), организация необычного, запоминающегося и обязательно понравившегося всем гостям розыгрыша-сюрприза.

**Место проведения:** г. Ангарск

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Продвижение туров на Байкал

Время проведения: июнь-август 2010 г.

Цели: Информирование ЦА о услугах туроператора «Байкальские приключения»

Задачи: Продвижение туров

Место проведения: г. Иркутск

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## День города Иркутска по заказу Администрации города

**Время проведения:** июнь 2010 года

**Цели:** привлечение на площадку детской аудитории

**Задача:** проведение развлекательной программы, рассчитанной на детскую аудиторию

**Место проведения:** бульвар Гагарина г. Иркутска

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



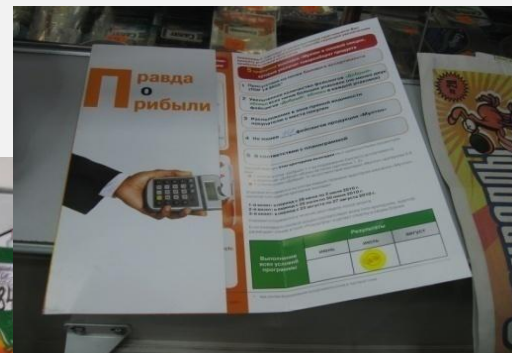
## Компания «Мултон»

**Время проведения:** июнь-сентябрь, октябрь-декабрь 2010 г.

**Цели:** Расширение ассортимента. Увеличение количества фейсингов. Поддержание лучшего места в соковой секции

**Место проведения:** г. Иркутск – 100 торговых точек, г. Улан-Удэ – 50 торговых точек, в которых продается соковая продукция

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Торговая марка «Добрый» (ЗАО Мултон)

Время проведения: апрель 2010 г.

Цели: увеличить продажи и презентовать новый продукт

Задачи: привлечь внимание потенциальных потребителей

Место проведения: супермаркеты «Берег», «ОК», «Слата», «Багира» в Иркутске

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Торговая марка «КАМА Евро»

Время проведения: октябрь- ноябрь 2009 г.

Цели акции:

Информирование о преимуществах шин КАМА Евро

Повышение лояльности продавцов шин

Увеличение продаж шин КАМА Евро

**Задачи:** проведение презентаций для руководителей торговых точек, мерчендайзинг, аудит точек, промо-акция по распространению листовок

**Место проведения:** г. Иркутск, 36 торговых точек, согласно адресной программе

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Открытие обновленного рынка «Новый»

Время проведения: 2010 г.

Цели: повышение лояльности покупателя к рынку «Новый».

Задача: информирование покупателей об открытии обновленного рынка «Новый»

Организация оформления и праздничного открытия рынка

Место проведения: г. Иркутск

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





## Компания «Крафт Фудс»

Время проведения: январь-февраль 2009 г.

Цель: привлечь внимание потенциальных потребителей и увеличить продажи шоколада «Милка» в торговых точках

Задача: проведение промо-акции «Подарок за покупку» и дегустации вкусов «Милка» с двойной начинкой.

Место проведения: г. Иркутск

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Оператор сотовой связи МТС

Время проведения: июль-август 2009 г.

Цель: реализация комплектов подключения тарифных планов «Супер Ноль» и «Много звонков»

Задачи: Продвижение и продажа тарифов

Место проведения: г. Иркутск, г. Шелехов, г. Ангарск

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**





## Торговая марка «Hansgrohe»

Время проведения: октябрь - ноябрь 2009 года  
октябрь-декабрь 2010 года

### Цели:

Повышение уровня лояльности торгового персонала магазинов сантехники к торговым маркам фирмы «Hansgrohe»

Стимулирование продаж

**Задачи:** мерчендайзинг, аудит точек, проведение конкурса среди продавцов продукции «Hansgrohe»

**Место проведения:** г. Иркутск, г. Улан-Удэ

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



## Торговая марка «VICHY»

Время проведения: январь 2009 - январь 2010 г.

Цели:

Увеличить продажи продукции

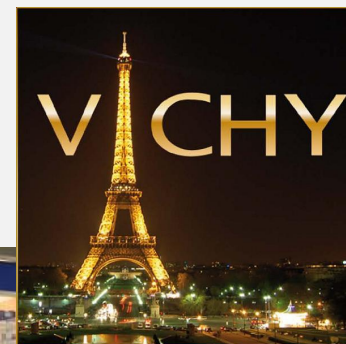
Обеспечить достаточный сток продукции в аптеке

Повысить лояльность лучших аптек к торговой марке

**Задачи:** мерчендайзинг, аудит торговых точек, проведение конкурса среди фармацевтов аптек

**Место проведения:** г. Иркутск, 11 аптек, согласно адресной программе, 47 участников конкурса

**Промо,  
массовые  
мероприятия,  
провокации**



**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**



**Нас легко  
найти:**

**по адресу:** 664007, Россия, г. Иркутск  
ул. Фридриха Энгельса, 8, офис 409а

**по телефону:** (3952) 95-45-23, 95-45-22

**по эл. почте:** [info@sobitie.pro](mailto:info@sobitie.pro)

**на сайте:** [www.sobitie.pro](http://www.sobitie.pro)  
[www.собитье.рф](http://www.собитье.рф)

**Каждый контакт –  
событие, каждое событие  
– результат!**