

27 марта 2009 г.
Семинар в формате бизнес-завтрака:
«Как провести грамотную
рекламную кампанию в Интернете»

Организаторы:

Интернет-компания
«Портал Инфо»



Группа компаний
«Маркетинг Консультант»



МАРКЕТИНГ
КОНСУЛЬТАНТ

ДЕСЯТЬ ЛЕТ

Место проведения: DJ-café “Brasserie”.
Время: 9.00 — 12.00

По мере того как **интернет** занимает все большую часть нашей жизни, все больше компаний **перераспределяет свои рекламные бюджеты** в его пользу.

Ознакомить руководителей с принципами интернет-маркетинга, показать, как выглядит работа специалистов по созданию сайтов и продвижению изнутри — такие задачи были поставлены перед организаторами IT-клуба.

Семинар был адресован не только руководителям организаций, но и директорам по маркетингу, директорам по информационным технологиям, менеджерам отделов маркетинга, сбыта и развития, специалистам, отвечающим в компании за развитие интернет-направления.



В начале мероприятия гостей ожидал небольшой кофе-брейк. После регистрации у участников было немного времени, чтобы позавтракать и познакомиться друг с другом.



Модератором мероприятия выступил Андрей Разуваев, директор по развитию ГК «Маркетинг консультант».



Сперва гостей поприветствовала Анастасия Зуева, руководитель отдела бизнес-образования ГК «Маркетинг-консультант».

Несколько слов гостям адресовала и Ушакова Валентина Владимировна, Директор по маркетингу и персоналу ресторанной компании «Максим».



Основная часть семинара началась со вступительного слова **Ольги Харитоновой**, директора интернет-компании «Портал Инфо».

Основные достоинства интернет-рекламы – это:

- таргетинг и доступность целевой аудитории (28%);
- возможность увеличения числа спецпроектов (15%);
- интерактивность (13%);
- сравнительно низкая стоимость рекламных кампаний в интернете (2%).



Если учесть, что в 2008 году число пользователей интернета увеличилось на 34%, достигнув 47 млн., в 2009 году прогнозируется рост аудитории до 63 млн. человек –

интернет становится все более привлекательной рекламной площадкой!

Иван Кирюхин. Доклад «Контекстная реклама».

На примере одного из тюменских застройщиков Иван продемонстрировал эффективность использования такого интернет-инструмента, как **контекстная реклама** (размещение текстовых объявлений в поисковых системах и на сайтах-партнерах).

Запустить контекстную рекламу достаточно просто:

- Составил объявления;
- Совершил оплату авансовым платежом;
- Запустил рекламную кампанию.

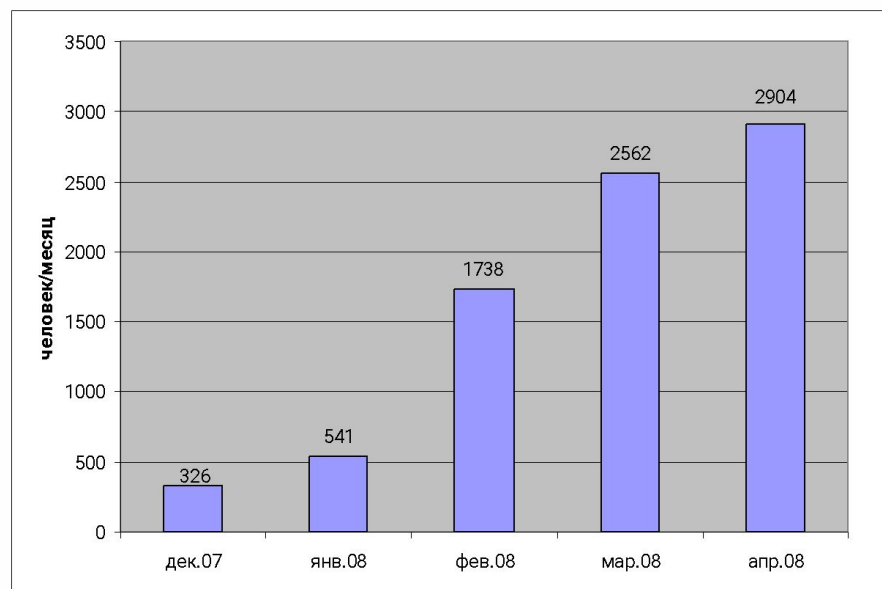


Куда сложнее – составить **ХОРОШЕЕ** объявление, просчитать эффективность, равномерно распределить средства.

Евгений Еремин, специалист по продвижению интернет-проектов компании «Портал Инфо», рассказал слушателям об алгоритме работы с корпоративным сайтом.



Хотите знать, как выглядят результаты грамотного продвижения? Вот как:



Хотите такие результаты – не доверяйте продвижение системному администратору!

О медийной (баннерной) рекламе поведала участникам **Полина Пономарева**, аккаунт-менеджер компании «Портал Инфо».

Вы можете определить, какой из баннеров имиджевый, а какой продающий?



1)



2)

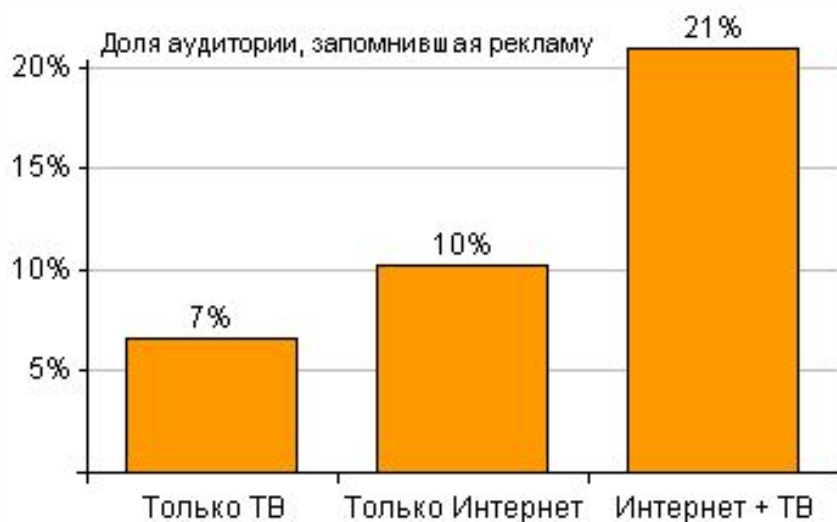


А ведь Полина об этом говорила!

Особенно много внимания было уделено **выбору площадки** для размещения. Если вам нравится сайт, это еще не значит, что размещение на нем эффективно. В рекламе нужен «холодный расчет»!

Доклад «Медиамиксы: подготовка сайта к рекламной кампании» Денис Шевченко, руководитель отдела интернет-рекламы компании «Портал Инфо»

Лучше слов, как всегда,
сказала статистика:



Вывод - хотите грандиозный эффект – делайте комплексные кампании!

Евгений Карсаков,
художественный руководитель «Портал Инфо», дал практические
советы по **взаимодействию заказчика и исполнителя** при
планировании и реализации рекламной кампании.

*Очень часто отношения между
исполнителем и заказчиком
выглядят так:*



Исполнитель



Заказчик



*Евгений рассказал, как сделать по-
другому:*

Исполнитель



Заказчик



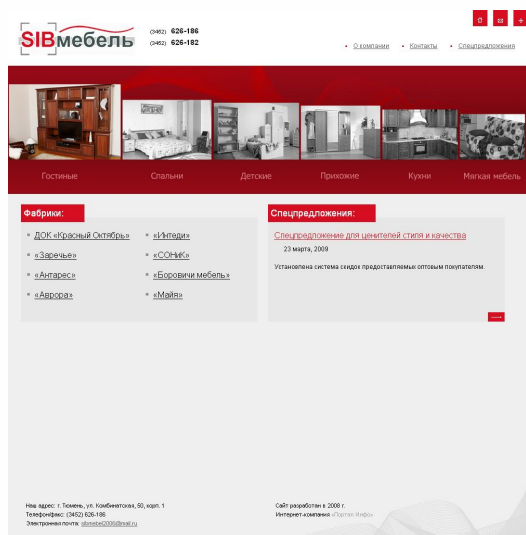
Дарья Тарасова объяснила разницу между созданием и разработкой сайта.

Не все заказчики знают, чем **уникальный дизайн**

отличается

от шаблонного.

*А ведь эта
разница
отражается на
ваших
затратах!*



Самый популярный вопрос, который задавали Дарье после доклада: «Когда мы сможем с вами встретиться?».



По окончании докладов каждый из гостей имел возможность получить **индивидуальную консультацию у специалиста** по тому вопросу, который интересен именно его компании.



Оценить, насколько мероприятие пришлось по душе участникам, помогло анкетирование. По его итогам:



57% слушателей уверены, что полученная на семинаре информация поможет в дальнейшей работе их компании



Наибольшие симпатии получили доклады Дарьи Тарасовой и Дениса Шевченко

90% одобрили формат бизнес-завтрака

50% гостей оценили уровень проведения как высокий



83% участников хотели бы получить приглашение на следующий семинар в рамках проекта «IT-клуб»

Благодарим всех гостей семинара!
Вы были внимательными слушателями
и интересными собеседниками!
Будем рады видеть Вас на последующих
семинарах «IT-клуба».

До новых встреч!

Все вопросы, связанные с проектом «IT-клуб», вы можете задать менеджеру проекта Людмиле Симоновой или руководителю отдела продаж Дарье Тарасовой:
Тел.: 210-826, 214-938, 790-649;
e-mail: pr@portalinfo.ru

С уважением, интернет-компания «Портал Инфо».