

Программа интенсива для организаторов деловых мероприятий

B2B EVENT

25-27 ноября 2018 г.

Московская Школа Коммуникаций MACS,
ул. Нижняя Сыромятническая, д. 10, стр. 12 (ArtPlay)

День 1. 25 ноября (воскресенье) 2018 г.

Архитектура делового мероприятия

10.00 – 10.30 Сбор участников в Школе

10.30 – 10.40 Induction. Организационная информация

10.40 – 10.50 Вступительное слово куратора. Знакомство. Сбор ожиданий.

10.50 – 12.00 B2B-мероприятия в контексте стратегии бизнеса

Варвара Хмелькова, руководитель направления специальных проектов и event, SAP

- Цели, задачи, типология, экосистема деловых мероприятий
- Форматы деловых мероприятий и новые подходы к их организации
- Релевантность форматов для решения конкретных бизнес-задач
- Customer Journey участника делового мероприятия
- «Конструктор» форматов для организатора

12.00 - 12.15 Перерыв

12.15 – 13.30 Архитектоника делового мероприятия

Дарья Масленникова, методолог развивающих сред и обучения, основатель лаборатории нетривиальных решений [Nasatomdele.pro]

- Связь целей, задач, смыслов и форматов мероприятия
- Принципы человекоцентричности в архитектуре делового мероприятия

13.30 – 14.30 Обед

14.30 – 15.45 Динамика делового мероприятия

Дарья Масленникова, методолог развивающих сред и обучения, основатель лаборатории нетривиальных решений [Nasatomdele.pro]

- Особенности потребления информации участниками деловых мероприятий
- Инструменты управления вниманием аудитории
- Виды интерактивов в деловой программе
- Работа со спикерами и модераторами по управлению вниманием аудитории

15.45 – 16.00 Перерыв

16.00 – 17.00 Выбор тематики и разработка программы

Анна Щепилова, директор по коммуникациям Metro C&C

- Особенности проведения исследования аудитории
- Методология выбора фокус-темы и составления программы
- Алгоритм оценки рисков и потенциала при выборе темы
- Критерии оценки успешности программы

17.00 – 17.10 Перерыв

17.10 – 17.40 Коммуникация со спикерами и модераторами

Анна Щепилова, директор по коммуникациям Metro C&C

- Поиск, мотивация, критерии отбора
- Построение коммуникации
- Специфика работы с определенными категориями спикеров

17.40 – 18.30 Работа с презентациями спикеров

Сергей Слуцкий, основатель и креативный директор студии «Метаформа»

- Правила брифования спикеров для подготовки качественных презентаций
- Типичные ошибки и способы их избежать

18.30 Ответы на вопросы. Завершение первого дня интенсива.

День 2. 26 ноября (понедельник) 2018 г.

Креатив делового мероприятия

10.00 – 10.30 Сбор участников в Школе

10.30 – 10.45 Ресар первого дня. Обратная связь

10.45 – 12.30 Креатив в деловых мероприятиях

Алексей Гречишкин, основатель креативной студии Gre-Gor

- Решение бизнес-задач мероприятия с помощью креатива
- Обоснование креативной концепции у стейкхолдеров мероприятия

- «Подводные камни» взаимодействия организатора и креативной группы
- «Фишки» и идеи. Обзор кейсов

12.00 – 12.15 Перерыв

12.15 - 13.30 **Практикум. Переосмысление концепции делового события, интеграция инструментов управления вниманием и креатива в программу.**

13.30 – 14.30 Обед

14.30 – 15.30 **Практикум. Переосмысление концепции делового события, интеграция инструментов управления вниманием и креатива в программу.**

15.30 – 15.45 Перерыв

15.45 - 16.45 Бюджетирование мероприятия

Анна Щепилова, директор по коммуникациям Metro C&C

- Подходы к формированию экономики проекта
- Инструменты балансировки бюджета
- Оценка рентабельности проекта

16.45 – 17.00 Перерыв

17.00 – 18.00 Взаимодействие с подрядчиками

Иван Мищенко, управляющий партнер A5000 Event Solutions

- Узкие места работы с подрядчиками на комплексных проектах
- Постановка целей и задач
- Форс-мажоры
- Контроль

18.00 Ответы на вопросы. Завершение второго дня интенсива

День 3. 27 ноября (вторник) 2018 г.

Продвижение делового мероприятия

10.00 – 10.30 Сбор участников в Школе

10.30 – 11.45 **Разбор кейсов. Customer Journey участника делового мероприятия на примере проектов компании AstraZeneca**

Елена Елесина, руководитель направления по организации и эффективности деловых поездок и мероприятий, AstraZeneca Russia

11.45 – 12.00 Перерыв

12.00 – 13.00 PR делового мероприятия

Степан Данилов, основатель сервиса MeYou

- Постановка целей и задач
- High/low-budget инструменты для работы с аудиторией
- Ключевые ошибки и способы их избежать

13.00 – 14.00 Обед

14.00 – 15.30 Маркетинг делового мероприятия

- Постановка целей и задач
- Каналы продвижения и их специфика
- Оценка эффективности
- Лайфхаки для организаторов

15.30 – 15.45 Перерыв

15.45 – 17.00 Монетизация делового мероприятия. Опыт использования TimePad

Ольга Верещагина, генеральный директор TimePad

- Аналитика для принятия решений
- Инструменты повышения конверсии
- Онлайн-продажа билетов
- Технические вопросы интеграции
- Разбор кейсов

17.00 – 17.15 Перерыв

17.15 – 18.15 Комплексная оценка эффективности делового мероприятия

Анастасия Макаркина, руководитель маркетинговых коммуникаций Renault Russia, маркетинг-директор футбольного турнира «Кубок Легенд», 2007–2010, организатор дирекции международного турнира «Кубок Кремля», 2002–2006

- Метрики и инструменты оценки эффективности
- Работа с данными и их интерпретация

18.15 - 18.30 Подведение итогов. Обратная связь.

18.30 Вручение сертификатов. Завершение третьего дня интенсива.

КОНТАКТЫ:

С радостью ответим на ваши вопросы:

- по тел: 8 800 777 85 35
- по эл. почте: npodchernyaeva@macs.school

Контактное лицо: Надежда Подчерняева

Сайт интенсива: <https://macs.school/programs/73179>