

## **B2B SUMMIT 2016**

### **Крупнейшее событие в B2B маркетинге в 2016 году**

**24 ноября 2016 года**

**Бизнес-отель «Бородино Hotel 4\*»**

Представители известнейших компаний расскажут про методы привлечения трафика, увеличение продаж, объединения разрозненных частей маркетинга воедино и многом другом на одной площадке.

Конференция рассчитана на 300 персон, она соберет собственников бизнеса и директоров по маркетингу *B2B* компаний, а также руководителей крупных маркетинговых и рекламных агентств.

Каждый предприниматель, независимо от того, чем его бизнес занимается, работает и на *B2C*- и на *B2B*-рынке.

Каждый представитель маркетингового/рекламного агентства в первую очередь работает на *B2B*-рынке, т. к. не смотря на то, что он разрабатывает рекламу или маркетинг для конечных потребителей (физических лиц), делает он это для своего клиента — какой-либо компании.

Однако у большинства специалистов, работающих на *B2B*-рынке, к сожалению, есть мнение, что количество возможностей маркетинга для них не такое большое, как при работе с физическими лицами (*B2C*). Вроде бы на поверхности есть только: «холодный» обзвон, выставки, сайты и контекстная реклама.

При этом они не учитывают, что почти все элементы *B2C*-маркетинга можно локализовать и использовать в *B2B*-коммуникациях, да и к тому же, сделать так, чтобы они приносили многократную возвращаемость вложений в них.

Текущее развитие маркетинговых инструментов и сервисов позволяют вести потенциального клиента, допустим, покупателя тракторов *Caterpillar*, от момента, когда он еще и не думает о покупке (возможностями контент-маркетинга), до момента, когда он уже купил его и поставлен на обслуживание (*CRM*-маркетинг, *up-sale*, *Big Data*).

**Сообщество *MarketingPeople*** проводит вторую конференцию *B2B SUMMIT*, посвященную *B2B*-маркетингу. Мы пригласили лучших экспертов от бизнеса, взяли от спикеров, которые работают с брендами окружающими нас, только самые «рабочие» методики и доклады и упаковали в насыщенную программу для конференции с разбором всего цикла маркетинга компании, предоставляющей товары и услуги другим компаниям.

Для того, чтобы вы и ваши специалисты могли не только получить знания, но и сразу заработать на своем участии, каждый участник получит возможность изучить все тендеры по различным направлениям через платформу *Seldon*. Мы пригласили более 1 000 компаний *B2B*-рынка, чтобы вы могли предложить им свои товары и услуги, общаясь на площадке во время перерывов.

В конференции примут участие и представители Фонда поддержки малого и среднего бизнеса Правительства Московской области. В числе участников будут представлены ассоциации и сообщества, которые влияют на рынок продаж в России.

#### **В программе конференции следующие круглые столы и секции:**

- Каким должен быть маркетинг компании, предлагающей услуги и товары другим компаниям в 2016—2017 гг. Тренды рынка.
- *HR* в маркетинге и продажах — как работать в условиях демографического кризиса и изменившегося подхода к работе у молодого поколения.
- Образ компании в глазах *B2B*-клиента. Использование возможностей стимулирования продаж и повышения лояльности.
- Инструменты интернет-маркетинга в *B2B*.
- Как компании правильно представлять себя на мероприятиях.
- Другое (на согласовании).

**Также в программе:**

- Представители АО «Корпорация МСП» — госкорпорация по развитию малого и среднего предпринимательства.
- Организаторы единственного в России шоу тракторов «Бизон-трек-шоу» с рассказом о целях проведения такого мероприятия, *KPI* достигаемых им, результатах увеличения продаж продукции.
- Представители «Газпромтранс» с рассказом, как можно и нужно продавать свои услуги и товары Газпрому.

**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ КОНФЕРЕНЦИИ – АРГУМЕНТЫ ДЛЯ УЧАСТИЯ!**

- **Практичность** — в программе только спикеры компаний делающих отличный маркетинг и продажи.
- **Масштабность** — участники конференции это свыше ста владельцев бизнесов, ТОП-менеджмента и руководителей подразделений.
- **Удобное общение** — на мероприятии созданы все возможности для общения участников друг с другом, проведения переговоров, заключения договоров.
- **Важность** — будут представлены новые работающие решения (сервисы, инструменты, методики) по малобюджетному маркетингу и продвижению товаров и услуг от компаний и для компаний.
- **Продажи и деньги** — на мероприятии будет предоставлен доступ к масштабному количеству тендеров по различным направлениям.
- **Исключительность** — конференция откроется презентацией нового сервиса от Госкорпорации по малому и среднему предпринимательству.

- 
- Если вы заинтересованы в увеличении своих продаж;
  - Если вы заинтересованы в выходе на новые рынки и страны для продвижения своих возможностей;
  - Если вам требуются инвестиции и новые партнеры для кратного роста, то мы ждем вас 24 ноября в Москве на конференции *B2B SUMMIT*.

Если вам потребуется проживание, то сообщите нам об этом, мы поможем вам получить скидку от *Borodino Hotel*\*\*\*\*, где будет проводиться конференции.

Возможно и онлайн участие в конференции.

*Получить ответы на свои вопросы по мероприятию и зарегистрироваться вы можете с помощью:*

тел. +7 (495) 125-35-36;

тел. +7 (495) 201-58-14

e-mail: support@marpeople.com

сайт: <http://event.marpeople.com/b2b>