

MĀRKETINGA NOSLĒPUMI UZNĒMUMU VADĪTĀJIEM

15. novembrī, 2013

No plkst. 9:30 – 19:00

Konferenču zāle Citadele, Republikas laukums 2A, Rīga

Jaunums: ar tulkojumu latviešu valodā

Konferences ideja

Pārprodukcijas laikmetā reāli kas tiek ražots – produktu vai pakalpojumu mārketinga. Mārketinga ir pamatprasme katram augstākā līmeņa vadītājam. *Forbes* uzaicināja divus praktiķus, kuri Jums demonstrēs pasaulē pārbaudītas metodes, kā paplašināt biznesu un pārspēt konkurentus. Mūsu lektori apvienos teoriju ar vairāk nekā 50 reāliem piemēriem gandrīz katrai nozarei. Konference ir sadalīta divās daļās: kā uzvarēt mārketinga cīņā un kā likt reklāmai strādāt. Darba valoda: angļu. Tiek nodrošināts sinhrons tulkojums uz latviešu valodu.

Pirmā daļa – mārketinga; lektors Gustavs Hafrens, *Trout and Partners*, partneris (angļu valodā ar sinhronu tulkojumu uz latviešu valodu)

Kā panākt izrāvienu biznesā un pārspēt konkurentus, raugoties uz mārketingu no biznesa skatu punkta – vadītāja saraksts

Jūs iemācīsieties:

- Kā noteikt konkurences un finanšu mērķus mārketingam
- Kā novērtēt tirgus potenciālu
- Četri C: s konkurences kontekstā
- Kā analizēt patērētāju uzvedību katrā biznesā – jums tikai nepieciešams izprast pazīmes, kas patiešām nosaka patērētāju uzvedību
- Kā pozicionēt savu zīmolu patērētāja apziņā
- Mārketinga instrumenti – kā radīt integrētu mārketinga plānu
- Kā izmērīt mārketinga rezultātus
- Kā savienot mārketingu ar visaugstāko izaugsmi un peļņu
- 20 veiksmīgākie mārketinga piemēri

Pusdienas

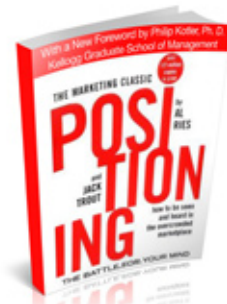
Otrā daļa – reklāma; lektors Sergejs Hohlovs, *Mediacom Krievija*, izpilddirektors (krievu valodā ar sinhronu tulkojumu uz latviešu un angļu valodu)

Visefektīvākais veids, kā ietekmēt patērētājus un sazināties ar viņiem

Jūs iemācīsieties:

- Kā izveidot pārliecinošu reklāmu
- Kā vadītājs var novērtēt kreativitāti
- Kā strādā galvenie mediju kanāli; kurš ir efektīvāks un kāpēc
- Jaunas tendences mobilo ierīču ērā: kā efektīvi sadalīt budžetu starp digitālo un tradicionālo mediju
- Kā strādā patērētāju psiholoģija, skatoties uz jūsu reklāmu
- 20 visefektīvākās reklāmas

Gala kokteilis



Cienījamie vadītāji!

Laipni lūdzam *Forbes* Baltijas Mārketinga konferencē Rīgā! Esmu ļoti gandarīts, ka mūsu vadošais partneris runās ar jums par to, kā uzvarēt konkurences cīņā ar biznesa perspektīvu un kļūt atšķirīgiem. Jūs uzzināsiet, ka mārketinga – tas ir par biznesu un naudas pelnīšanu, nevis tikai par tērēšanu!

Ar cieņu



Džeks Trauts,
Trout & Partners dibinātājs,
mārketinga stratēģis

PIEREDZĒJUŠI LEKTORI



Mārketinga nodaļa: Gustavs Hafrens (Somija)

Gustavs Hafrens ir *Trout & Partners* prezidents Ziemeļeiropā un Krievijā, viņš konsultē TOP vadītājus par uzņēmumu pozicionēšanu, izstrādā risinājumus uzņēmumu izaugsmei un peļņas palielināšanai. Hafrenam ir vairāk nekā 30 gadu praktiskā darba pieredze augstākā līmeņa mārketinga amatos, tajā skaitā

Unilever, viņš ir arī konsultējis vairākas ietekmīgas starptautiskas kompānijas Eiropas valstīs, Krievijā un ASV. Hafrenam ir dziļa izpratne par biznesa attīstību un biznesa uzsākšanu visā pasaulē, īpaši Ziemeļeiropā, Baltijas valstīs un Krievijā. Viņa klienti ir no visdažādākajām nozarēm: plaša patēriņa preču ražotāji, rūpniecības un informācijas tehnoloģiju uzņēmumi, mazumtirdzniecības, finanšu pakalpojumu un ceļojumu biznesa pārstāvji. Gustavs Hafrens bieži lasa lekcijas par tēmām, kas saistītas ar uzņēmumu pozicionēšanu un konkurētspējīgu stratēģiju. Viņš arī ir biznesa grāmatas autors, tai skaitā *Diferencēt vai nomirt*, kura viņš ir līdzautors kopā ar Džeku Troutu.



Reklāmas nodaļa: Sergejs Hohlovs, (Krievija)

Sergejs ir *Mediacom* izpilddirektors Krievijā, Ukrainā un NVS valstīs. Viņam ir vairāk nekā sešpadsmit gadu pieredze kreatīvajā un mediju biznesā. Savu karjeru viņš sāka aģentūrā *Initiative*, kas pievienojās uzņēmumu grupai *ADV* Krievijā, ir strādājis ar lieliem starptautiskiem un vietējiem zīmoliem, tostarp *Nestle*,

Unilever, *Wimm-Bill-Dann* un *Baltika*. 2002. gadā Sergejs Hohlovs nodibināja savu aģentūru *Made*, kas ir ieguvusi vairākas starptautiskas balvas un darbojas arī pašlaik.

Reģistrējies tūlīt : www.forbes.lv/marketingsecrets

Vairāk informācijas: Diāna Šteimane, konferenču menedžere, tel. +371-67383499, d.steimane@forbes.lv

• Vietu skaits ierobežots •

15. novembrī, 2013

Konferenču zāle Citadele,
Republikas laukums 2A, Rīga
No plkst. 9:30 – 19:00



Zelta sponsori:

RÉMY MARTIN VERTU

Konference ir paredzēta:

Latvijas, Igaunijas un Lietuvas TOP vadītājiem, kas grib attīstīt savu biznesu, uzņēmējiem, mārketinga vadītājiem, kā arī reklāmas profesionāļiem, kas vēlas apgūt, kāpēc *mārketing*s nozīmē *business*.

Trout & Partners / Gustav Hafrén un Jens Hansen Klientu atsauksmes

ROLF

AN EXCELLENT COMPANY FOR EXCELLENT PEOPLE

saprotamos ieteikumos uzņēmuma stratēģijai. T&P sadarbība ar mūsu augstāko vadību palīdzēja Rolf pārskatīt un pastiprināt mārketinga nozīmi uzņēmumā.»

– Vasilijs Mostitskis,
Rolf mārketinga direktors, Krievija

«Rolf sadarbība ar Trout & Partners 2006. gadā bija ļoti interesanta un noderīga. T&P bija izveidojis perfektu situācijas analīzi, un vēl svarīgāk, ka rezultāts tika pārvērsts vienkāršos un

ALTIA

— YOUR 1ST CHOICE —

galvenajiem zīmoliem, bez šaubām, nostiprinās mūsu līderpozīcijas Baltijas jūras reģionā.»

– Kari Lampinens,
Altia Plc vecākais viceprezidents

«Mēs kopā ar Trout & Partners izstrādājām stratēģisku mārketinga fokusu Altia zīmoliem. Jauna konkurētspējīga stratēģija un jauns virziens



«2000.–2005. gadā mēs sadarbojāmies ar Trout & Partners, lai izstrādātu un īstenotu atšķirīgas idejas mūsu mazumtirdzniecības ķēdes zīmoliem. Laika gaitā Trout & Partners mūsu biznesam nodrošināja lielu pievienoto vērtību, jo īpaši stiprinot izpratni par mūsu zīmolu un to nozīmi, kā arī to, kā diferencētām idejām būtu jāatspoguļojas visās mūsu biznesa aktivitātēs. Kopumā mums bija izdevusies veiksmīga sadarbība.»

– Sepo Harmalainens,
Suomen Lähikauppa vecākais viceprezidents

Dalības maksa*:	Cena	
<input checked="" type="checkbox"/> Grupas pakete **: ietver 3 + personas no vienas organizācijas	Ls 180,—	Eur 257,—
<input checked="" type="checkbox"/> Individuālais apmeklējums	Ls 199,—	Eur 285,—

Forbes abonentiem -15% atlaide visiem piedāvājumiem

* Cenā nav iekļauts PVN. ** Cena vienai personai

Cenā iekļauts: mācību materiāli, pusdienas, gala kokteilis, Džeka Trauta grāmata, individuālie jautājumi lektoram.

Atcelt rezervāciju iespējams līdz 11. novembrim. Ja tas tiek izdarīts no 11. līdz 14. novembrim, 50% apmaksas saņemsiet atpakaļ. Rezervācijas atcelšanu pieņemam tikai rakstiski. Lūdzu rakstīt: d.steimane@forbes.lv

Reģistrējies tūlīt : www.forbes.lv/marketingsecrets

Vairāk informācijas: Diāna Šteimane, konferenču menedžere, tel. +371-67383499, d.steimane@forbes.lv

• Vietu skaits ierobežots •