

# Event marketing как инструмент продаж

Евгений Демидов  
кандидат экономических наук  
Директор по маркетингу РОСНО

1. Думайте о продажах
2. Определяйте аудиторию
3. Интегрируйте коммуникации
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт

1. **Думайте о продажах**

2. Определяйте аудиторию

3. Интегрируйте коммуникации

4. Планируйте эффективность

5. Используйте лучший опыт

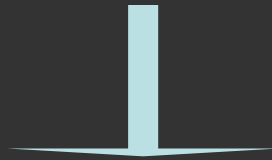
- Сначала продажи, потом творчество
- Событийные мероприятия чаще формируют отношение и знание продукта
- Внимание к рекламе снижается
- Эффект длится недолго

Как мероприятие повлияет на  
продажи?

1. Думайте о продажах
2. **Определяйте аудиторию**
3. Интегрируйте коммуникации
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт

# Событийные мероприятия

- Воздействуют на ограниченный круг лиц
- Позволяют установить личный контакт



«Сливки» сегмента b2b

- Корпоративные клиенты
- Посредники
- Партнеры

# VIP Клуб РОСНО для корпоративных клиентов

- Формирует пул лояльных к бренду клиентов
- Позволяет привлечь новых клиентов
- Увеличивает кросс продажи



1. Думайте о продажах
2. Определяйте аудиторию
3. **Интегрируйте коммуникации**
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт



# Церемония «РОСНО Awards»

11 номинаций 31 призовое место и 125 номинантов



Инструменты событийного маркетинга как часть программы стимулирования сбыта

# Церемония «РОСНО Awards»

Награждение сотрудников автосалонов, показавших лучшие результаты по продажам за прошедший год

- Формирует лояльность посредников
- Стимулирует продажи в автосалонах

«РОСНО Awards» помогло компании занять лидирующие позиции по продажам в автосалонах

1. Думайте о продажах
2. Определяйте аудиторию
3. Интегрируйте коммуникации
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт

# Определите точные показатели эффективности

- В контактах с аудиторией
- В количестве обращений
- В количестве договоров

Стимулируйте исполнителей на  
достижение данных показателей

1. Думайте о продажах
2. Определяйте аудиторию
3. Интегрируйте коммуникации
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт

# Конференции для малого и среднего бизнеса «Медицинское страхование как эффективный инструмент кадровой политики»

- Рассказываем о медицинском страховании
- Информлируем о продуктах
- Создаем базу потенциальных клиентов



## По итогам реализации пилотного проекта

- Заключено более 40 договоров
- Ведутся переговоры с 80 компаниями
- РОСНО приглашено в 15 крупных тендеров

РОСНО уверенно удерживает лидерство на рынке  
медицинского страхования

- В этом году проект будет реализован в 30 городах
- В конференциях примет участие более 2000 компаний

1. Думайте о продажах
2. Определяйте аудиторию
3. Интегрируйте коммуникации
4. Планируйте эффективность
5. Используйте лучший опыт



# Спасибо за внимание!

Евгений Демидов  
кандидат экономических наук  
Директор по маркетингу РОСНО

тел +7 495 956 2105  
[DemidovEV@rosno.ru](mailto:DemidovEV@rosno.ru)