

Программа конференции

12 апреля, первый день

ЗАЛ 1

ЗАЛ 2

09:00–10:00 Кофе, регистрация

10:00–12:00 Как увеличить отдачу от социальных медиа

Уже давно никто не сомневается, что бизнесу нужны социальные сети. Но использовать их потенциал получается не у всех. На секции эксперты поделятся вдохновляющими кейсами по продвижению в социальных сетях. В каждом из них будут задействованы разные типы активностей: интерактив, вирусность и т.д.

Главные тренды интернет-маркетинга

Ключевые игроки рынка и представители крупных компаний соберутся на одной площадке, чтобы поделиться последними новостями отрасли, обсудить перспективы года и представить интересные кейсы.

12:00–13:00 Обед

13:00–15:00 Управление репутацией и восприятием в Сети

Эксперты расскажут, как воздействовать на целевую аудиторию, реагировать на информационные атаки, работать с отрицательными инфоповодами. Примеры спецпроектов, успешные кейсы по размещению статей и работе с лидерами мнений.

CRM-маркетинг: как использовать данные о пользователях для генерации лидов

Что такое CRM-маркетинг? Это анализ и сегментация клиентской базы и работа с потенциальными покупателями на основе информации о них. Мы соберемся для того, чтобы всесторонне обсудить эту тему.

15:00–16:00 Кофе

16:00-18:00 Креатив в digital: от идеи к реализации

Секция о лучших креативных концепциях, которые показали максимальный результат в 2017 и 2018 году. Кейсы и практический опыт ведущих игроков рынка. Никакой воды и самопиара без практической пользы для участников конференции.

Разработка и реализация контент-стратегии

Расскажем, как с помощью контента компания может заработать репутацию и деньги. Покажем, как хорошо спланированная контент-стратегия позволяет добиться поставленных целей. Все со статистикой и свежими кейсами.



13 апреля, второй день

ЗАЛ 1

ЗАЛ 2

09:00–10:00 Кофе, регистрация

10:00–12:00 **Персонализация и omnichannel в акциях и лояльности: что нового**

За последние годы число программ лояльности достигло критического максимума. Кажется, что они больше не работают. Так ли это? В чем особенность программ, которые создают долгосрочную устойчивую ценность? Выделим характерные черты самых перспективных и успешных программ лояльности.

Мессенджеры на службе маркетинговых задач

Не так давно в развитии мессенджеров произошел переворот: теперь это не только способ общения, но и эффективный инструмент для бизнеса. На секции эксперты крупных компаний поделятся своим опытом и расскажут, как построить доверительные отношения с клиентами с помощью мессенджеров.

12:00–13:00 Обед

13:00–15:00 **Практика анализа онлайн и офлайн данных в e-commerce-проектах**

На секции попробуем найти подход к аналитике для e-commerce-проектов, работающих как онлайн, так и офлайн. Покажем на ярких примерах, как работает аналитика и каких результатов с ее помощью можно достичь. В рамках докладов будут показаны успешные кейсы и рассмотрены эффективные инструменты.

Бизнес-процессы агентства: жизнь до, во время и после

Как дать заказчикам агентства нужный результат? Нужно обучить менеджеров, проконтролировать выполнение, получить обратную связь, внести изменения и повторять цикл до тех пор, пока регламенты не станут оптимальными. Как это работает на практике, покажут эксперты секции.

15:00–16:00 Кофе

16:00–18:00 **Проектирование услуг и сервисов. Сервис, дизайн, UX, юзабилити**

В этой секции мы поделимся полезной информацией об улучшении юзабилити и конверсии сайтов. Вы познакомитесь с опытом ведущих компаний и узнаете, как выявить проблемы и разработать дизайн, за который пользователи скажут «спасибо».

Использование нейронных сетей в маркетинге

В секции поговорим о том, насколько важно использовать технологии искусственного интеллекта. Коротко обозначим, как нейронные сети анализируют поведение на сайте и предсказывают желания и предпочтения пользователей. Расскажем, как обучить модель и использовать ее в маркетинговых целях.

При оплате в феврале стоимость участия 18 000 ₽

В стоимость входит посещение конференции и питание: две кофе-паузы и обед каждый день

По любым вопросам обращайтесь по телефону +7 495 269 06 30 или на электронную почту reg@etarget.ru