

Руководителям отделов маркетинга и рекламы, предпринимателям, копирайтерам!
Студия рекламных текстов «Копирайтинг в Екатеринбурге» и группа компаний ТИА приглашают
на авторский тренинг Михаила Бекетова

«Секреты продающей рекламы» 22-23 ноября 2011 г



Как получить больше клиентов без лишних затрат?

Реклама – это искусство создавать убедительные аргументы. Эти простые слова и образы дают вам конкурентное преимущество и привлекают новых клиентов.

Учитесь видеть выгоду там, где ее не видят другие!

Вы научитесь:

- «Читать рекламу»: выявлять продающие моменты в рекламных сообщениях;
- Переводить информацию в коммерческие аргументы,
- Генерировать идеи рекламного сообщения,
- Управлять стереотипами и выходить за рамки привычных шаблонов.

В программе тренинга:

- Что такое рекламное сообщение? Рекламные идеи и коммуникационные идеи.
- Анализ рекламного сообщения. Что делать, когда реклама не работает?
- Стратегия и логика рекламного сообщения. Что делать, чтобы реклама заработала?
- Матрица «4П»: предприятие, продукт, потребитель, противник.
- Копирайтинг: создание продающего рекламного текста.
- Анти-дизайн: как организовать информацию в рекламном модуле? Визуальная идея.
- Уровни рекламного сообщения. Аудит эффективности и убедительности рекламы.

Стоимость тренинга 6 500 рублей. Что входит в цену?

- Теоретический минимум. Экономьте время – мы уже переработали мегатонны информации и оставили только то, что нужно для навыка продаж.
- Практический максимум. Выжимка мозга: интенсивная работа в группах, решение кейсов, разработка рекламных идей.
- Анализ рекламы участников: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, скрытые в рекламном сообщении. Рекомендации, как сделать вашу рекламу более эффективной.
- Консультации и ответы на вопросы.

И семьдесят безусловно выигрышных и проверенных приемов от всемирно признанных мастеров копирайтинга!

Участники получают методические материалы и сертификаты

Предварительная регистрация обязательна!

Контакты: +7 912 24 58 422, beketov70@yandex.ru

Ведущий тренинга: Бекетов Михаил, бизнес-тренер, кандидат филологических наук, эксперт по маркетинговым коммуникациям. Преподаватель курсов «Коммуникационный менеджмент», «Реклама» и «Связи с общественностью» УрГПУ и УрФУ, член Ассоциации бизнес-тренеров Уральского Федерального Университета, директор студии «Копирайтинг в Екатеринбурге», лектор проекта «Бизнес Марафон 2011». Автор тренингов и мастер классов «Продажи 3.0», «Эффективные переговоры», «Секреты продающей рекламы», «Копирайтинг», «Персональный брендинг», «Профессиональные навыки специалиста корпоративных СМИ», «Бизнес-презентация третьего тысячелетия». Автор и ведущий сессий стратегического планирования для коммуникационных агентств и СМИ.

Секреты продающей рекламы

Программа тренинга

День 1-й, 10.00 – 18.00

1. Что такое рекламное сообщение? Ключевые определения.
2. Стратегия создания рекламного сообщения. Движущие силы рекламы – коммуникация и дистрибуция. Правила Д.Огилви, Т.Питерса и В.Бернбаха. Матрица рекламного сообщения
3. Логика разработки рекламного сообщения. Бриф. Постановка задачи, анализ ресурсов, разработка рекламной или коммуникационной идеи. Стратегический документ.

Обед 13.30 – 14.00

4. Анализ рекламного сообщения по матрице «4П». На примере классического рекламного сообщения и городской рекламы.
5. Предприятие. Анализ сильных и слабых сторон. Ключевые факторы успеха, которые могут быть использованы в рекламном сообщении. Как завоевать доверие потребителя? Позиционирование предприятия.
6. Потребитель. Потребительские группы, портрет потребителя. Логические уровни убеждений. На каком уровне потребителю легче всего принять решение?

День 2-й, 10.00 – 18.00

1. Противник. Конкурентное окружение предприятия. Механизмы отстройки от конкурентов.
2. Продукт. Что такое коммерческий аргумент и как он используется в рекламном сообщении? Точки воздействия на потребителя.
3. Разработка рекламной идеи. Модель «пяти шагов»

Обед 13.30-14.30

4. Создание рекламного текста. О чем и как следует говорить в рекламном сообщении? Продающий заголовок и структура текста. Упражнение «21 предложение». Приемы усиления рекламного текста. Копирайтинг для интернет.
5. Разработка визуальной идеи. Как должна выглядеть убедительная реклама?
6. Приемы усиления эффективности рекламного сообщения. 70 приемов от классиков рекламы прямого отклика.

Кофе-брейки: 11.45 – 12.00; 15.45-16.00

Адрес: ул. Первомайская, 15, оф 506