



№ исх. 139  
от 12.03.2014 г.

Руководителям  
субъектов малого и среднего бизнеса  
Томской области

### Уважаемые коллеги!

Центр развития ВЭД Томской ТПП (Региональный центр поддержки экспорта) при поддержке Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области, приглашает Вас принять участие в двухдневном семинаре «Международный партизанский маркетинг», который состоится 17 и 18 марта 2014 года, с 10.00 до 17.00 в конференц-зале Томской ТПП (г.Томск, ул. Красноармейская, 71а).

В ходе семинара «Международный партизанский маркетинг», 17 и 18 марта участники получат практическую информацию о современных методах эффективного партизанского маркетинга, позволяющих находить и удерживать клиентов не только в России, но и в зарубежных странах, вкладывая сравнительно небольшие деньги. Участникам будут даны эффективные авторские модели повышения объемов продаж, продвижения продукции на местные рынки и рынки зарубежных стран, работающие способы приобретения постоянных российских и иностранных клиентов.

Бизнес-тренером выступает топовый международный эксперт по маркетингу и продвижению – **Александр Левитас (Израиль)** – один из самых популярных бизнес-консультантов и бизнес-тренеров России и Европы. Выпускник тель-авивской Академии Рекламы и Копирайтинга. Семинары Александра Левитаса проходят по всему миру - в России, Украине, Беларуси, Израиле, Чехии, Азербайджане, Казахстане, Египте, Иордании, Эстонии - и это далеко не полный список. Он владеет российскими, американскими и израильскими маркетинговыми подходами. Основной инструмент в работе - партизанский маркетинг. Приёмы, которые почти не требуют вложения денег. Очень дешёвые или вовсе бесплатные способы рекламы. Трюки, фокусы и уловки, позволяющие добраться до Ваших потенциальных клиентов прежде, чем это сделают конкуренты. Приёмы, позволяющие увеличить объём продаж одному клиенту.

Александр Левитас – автор делового бестселлера «Больше денег от Вашего бизнеса», посвящённого увеличению прибыли бизнеса и построенного по принципу кулинарной книги - много готовых рецептов, которыми может воспользоваться каждый. Книга была лидером рейтингов интернет-магазина «Озон», журналов «Деньги - Коммерсантъ» и «Секрет фирмы».

Участие в семинаре для представителей субъектов малого и среднего бизнеса Томской области **БЕСПЛАТНОЕ.**

**Регистрация участников обязательна.** Вопросы и заявки на участие просим в срок до 14 марта 2014 года направить в Центр развития ВЭД Томской ТПП:

- по электронной почте - [sda@tomsktpp.ru](mailto:sda@tomsktpp.ru);
- по телефону/факсу - (3822) 433-218, 430-350.

*Приложение: резюме бизнес-тренера, программа семинара , форма заявки на участие.*

С уважением,  
Первый вице-президент Томской ТПП

С.Г. Сакун

## Александр Левитас



Израиль

*Независимый бизнес-консультант и бизнес-тренер.*

Его главный принцип можно выразить одной строчкой: «Ваш бизнес может приносить больше денег!».

Выпускник тель-авивской Академии Рекламы и Копирайтинга под руководством Тирцы Гранот, легенды израильского рекламного бизнеса, Александр Левитас владеет как российскими, так и американскими, и израильскими маркетинговыми приёмами.

Основной инструмент, которым Александр пользуется в работе — партизанский маркетинг (по-другому он ещё называется малобюджетным или малозатратным). Приёмы, которые почти не требуют вложения денег. Очень дешёвые или вовсе бесплатные способы рекламы. Трюки, фокусы и уловки, позволяющие добраться до Ваших потенциальных клиентов прежде, чем это сделают конкуренты. Приёмы, позволяющие увеличить объём продаж одному клиенту. И так далее, и тому подобное.

Список дополнительных специализаций Александра включает в себя «маркетинг здравого смысла», рекламу в Интернете, а также «человеческие машины» — метод, позволяющий построить или наладить бизнес так, чтобы он работал чётко и надёжно, как дорогие швейцарские часы.

В качестве бизнес-консультанта Александр Левитас предоставляет консультации по привлечению клиентов методами партизанского маркетинга и по увеличению прибыльности малых и средних бизнесов. Иногда с его помощью удаётся поднять доходы бизнеса на десятки процентов, иногда — в несколько раз. Возможны также консультации по повышению результативности коммерческого web-сайта, по эффективной организации работы с помощью метода «человеческих машин» и по решению конкретных бизнес-проблем.

В качестве же бизнес-тренера Александр проводит открытые и корпоративные семинары по партизанскому маркетингу, по повышению прибыльности бизнеса и по созданию «человеческих машин». Семинары проходили в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве, Архангельске, Уфе, Нижнем Новгороде, Барнауле, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске и даже Якутске — и это далеко не полный список.

Кроме того, Александр Левитас выпускает четыре бесплатные электронные газеты, посвящённые разным аспектам эффективного ведения бизнеса — организации бизнеса, маркетингу, рекламе, приёмам продаж, ведению переговоров и коммерции в Интернете. Одна из этих рассылок, «Больше денег от Вашего бизнеса!», была признана лучшей электронной газетой о рекламе и маркетинге на фестивале, в котором принимали участие 39 270 изданий разных авторов.

Александр Левитас известен также многочисленными публикациями в русскоязычных и англоязычных газетах и журналах — в том числе в таких изданиях, как «Рекламодатель», «Управление магазином», «Управление сбытом», «Тайм менеджер», «Рекламное измерение» и так далее.

А осенью 2007 года Александром была издана книга «Больше денег от Вашего бизнеса», посвящённая увеличению прибыли бизнеса и построенная по принципу кулинарной книги — много готовых рецептов, которыми может воспользоваться каждый.

Наконец, стоит упомянуть хобби Александра Левитаса — боевые искусства и интеллектуальную игру «Что? Где? Когда?». Александр Левитас — обладатель чёрного пояса по боевому искусству нунчаку-до, и в 2002-м году он стал чемпионом Израиля по нунчаку-кумите. Ещё больших успехов Александр достиг в интеллектуальных играх — он является многократным чемпионом Израиля, двухкратным обладателем Кубка России и вице-чемпионом мира по «Что? Где? Когда?».

## **ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ**

*двухдневного семинара по теме:*

### **«Международный партизанский маркетинг»**

**Дата и место проведения:** 17 и 18 марта 2014 г. с 10:00 до 17:00 – в конференц-зале Томской торгово-промышленной палаты (г. Томск, ул. Красноармейская, 71а)

Семинар состоит из двух основных блоков по 7 часов каждый.

#### **1) Введение**

Что такое «партизанский маркетинг». История термина. Разновидности партизанского маркетинга и их особенности. «Партизанский маркетинг от Левитаса». Международный партизанский маркетинг.

#### **БЛОК №1: Маркетинг точно вовремя**

##### **2) Окно возможностей**

Проблемно-ориентированный подход. Что такое «окно возможностей» и как его использовать в маркетинге. Как обратиться к клиенту в тот момент, когда он максимально созрел для покупки. Международный аспект.

##### **3) Модели возникновения потребности**

Три модели возникновения потребности: «предмет», «событие» и «место». Способы взаимодействия с потенциальным клиентом. Как использовать каждую из трёх моделей для привлечения покупателя.

##### **4) «Ромашка Левитаса»**

Многофункциональный инструмент для анализа клиента и увеличения прибыли. Заполнение «ромашки Левитаса» в три шага. Типовые ошибки. Пять вопросов о расширении бизнеса, на которые «ромашка Левитаса» даёт ответ. Фрактальная структура «ромашки Левитаса». «ромашка Левитаса» на международном рынке

##### **5) Маркетинговые симптомы**

Как опознать «горячего» клиента в толпе. Симптомы в медицине как способы выявить болезнь – и симптомы в маркетинге как способы выявить клиента. Три признака маркетингового симптома. Методология «обратной проверки». Пять надёжных способов поиска маркетинговых симптомов. Разбор кейсов. Ответы на вопросы.

#### **БЛОК №2: Маркетинг чужими руками**

##### **6) Партнёрство с конкурентами**

Конкуренция как она есть. Скрытая конкуренция – кто отнимает у вас клиентов незаметно. Пять способов сотрудничества с конкурентами. Три ситуации, когда выгодно отдать клиента конкуренту. Партнёрство с иностранными конкурентами

##### **7) Партнёрство «по ромашке»**

Первый формат сверхприбыльного безрискового партнёрства – «по ромашке». Два преимущества партнёрства «по ромашке». Как быстро привлечь множество клиентов. Как клиент удвоил продажи за три недели с рекламным бюджетом в 240 долларов. Правила техники безопасности. Международное партнёрство.

##### **8) Партнёрство с предтечей**

Цепочки проблем и цепочки бизнесов. Второй формат сверхприбыльного безрискового партнёрства. Предтеча как генератор стабильного потока клиентов для вас. Перспективы сотрудничества с бизнесом-предтечей. «Переговорная лесенка» и четыре правила работы с ней.

«Принцип конфетного магазина». Шесть способов оплаты услуг предтечи – помимо оплаты деньгами. Международный бизнес-предтеча

### **9) Партнёрство с наследником**

Продолжение темы «цепочки проблем». Отзеркаливание. Третий формат сверхприбыльного безрискового партнёрства. Что просить у наследника и что предлагать взамен. Потенциал для удвоения прибыли с клиента без дополнительных затрат. Международный формат партнерства.

### **10) Партнёрство с поставщиками**

Что можно просить у поставщика, помимо скидок. Два способа превратить поставщика в генератор новых клиентов. Ещё шесть жизненно важных вещей, с которыми может бесплатно помочь ваш поставщик. Как клиент увеличил объём рекламы в 10 раз, не вложив ни копейки. Партнерство с иностранными поставщиками.

### **11) Партнёрство с клиентами**

Помочь клиенту, чтобы поднять свои продажи. Отзеркаливание. Клиент как поставщик новых клиентов. Надёжный способ «привязать» к себе клиента. Работа с отзывами и рекомендациями. «Метод двух вопросов». Партнерство с иностранными клиентами.

### **12) Партнёрство с соседями**

Кто такие «бизнесы-соседи». Три способа создать дополнительный клиентский поток с помощью соседей. Как заинтересовать соседа в сотрудничестве. Партнерство с иностранными соседями.

### **13) Партнёрство с друзьями**

«Бизнес-друзья» как неформализуемый вид партнёрства. Кто может стать другом. Как «сеть друзей» создаёт бесплатный клиентский поток для вас. Два вида информационного обмена: опыт Московского клуба предпринимателей. Два мощных способа сокращения издержек и один способ увеличения прибыли с помощью «бизнес-друзей».

### **14) Приёмы мелкой россыпью**

Принцип «win-win» в бизнес-партнёрстве. Пять способов извлечения выгоды из партнёрства: привлечение клиентов, увеличение прибыли, сокращение издержек, работа на общий результат, укрепление деловой репутации. Принципы, примеры и кейсы. Примеры работы на международном рынке.

### **15) Подведение итогов**

Подведение итогов. Экспресс-оценка проделанной работы. «Находки дня». Закрытие семинара.