

Интернет-журнал о BTL-коммуникациях, возможностях, опыте и тенденциях

BTL **MAGAZINE** ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ

www.btlmag.ru

ЕЛЕНА МАМЕДОВА

СЕО, РА “NICE”

(г. Москва)

КЛИЕНТ ВСЕГДА ПРАВ?

12

7 (73) 2018

“Если дело касается выбора инструментов продвижения и вы видите, что клиент выбрал неверную механику, следует рассказать ему, что есть способы более эффективной коммуникации и потребителем. Ориентировать на ваши статистические данные по прошлому опыту продвижения товаров и услуг схожих с теми, что представляет клиент.”

Читайте на стр 14

“«Клиент никогда не бывает неправ» (Le client n'a jamais tort – французский). Фраза эта обычно используется компаниями, чтобы убедить посетителей в том, что они получают хороший сервис в этой компании, а сотрудников – что они должны предоставить им его.”

Читайте на стр 16

“Именно вы показываете свой уровень профессионализма, когда на 100% работаете на эффект, когда угадываете истинные желания клиента.”

Читайте на стр 18

Содержание

Читайте в номере: >>>

- news**
- 6** Новости рынка
кейс
- 10** Организация работы стенда
главная тема
- 12** Мнения представителей рынка по теме:
“Клиент всегда прав?”
лица
- 20** Мужчины в рекламе
прямая речь
- 32** Главные принципы в работе с клиентами
региональный вопрос
- 34** Интервью с Полина Майко, Генеральным директором
рекламно-производственной компании INVERTED
букинист
- 38** Маркетинг на 100%
представители BTL-услуг
- 40** Поиск партнеров по городам РФ

BTLMAGAZINE
инструменты продаж

Интернет-журнал
BTL magazine 7 (73) 2018

Над номером работали:

Директор:
Степан Нестеров
info@btlmag.ru

Главный редактор:
Ольга Нестерова
olga@btlmag.ru

Редакторы:
Ольга Морозова
Наталья Шевченко

Верстка:
Константин Ефремов

Корректор:
Анастасия Богданова

Обложка:
Елена Мамедова,
CEO PA NICE
(г.Москва)

При перепечатывании мате-
риалов ссылка на Интернет-
журнал BTL magazine обяза-
тельна.

По вопросам размещения
рекламы и сотрудничества
пишите на почту:
info@btlmag.ru

Организация и проведение рекламных мероприятий

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ МАСШТАБ



BEAUTIFUL PROMO EFFECT

г.Москва, ул.Тушинская д.11 +7 495 6650595

www.nicepro.ru info@nicepro.ru

РОССИЙСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ

BTL

www.rabttl.ru

В Ростове-на-Дону прошел общероссийский BTL FORUM 2018!



Руководители и менеджеры региональных рекламных агентств, собрались на BTL Форуме (далее м) в Ростове-на-Дону. Мероприятие проходило 7,8 и 9 сентября в конференц зале Маринс Парк Отель Ростов.

Съезд «BF2018» представляет собой эффективную рабочую площадку для обмена опытом, знакомств и налаживания партнерских связей для представителей рекламных агентств со всей страны! Это учредители, руководящий менеджерский состав рекламных агентств, которые активно себя позиционируют и заинтересованы в профессиональном росте, эффективной коммуникации.

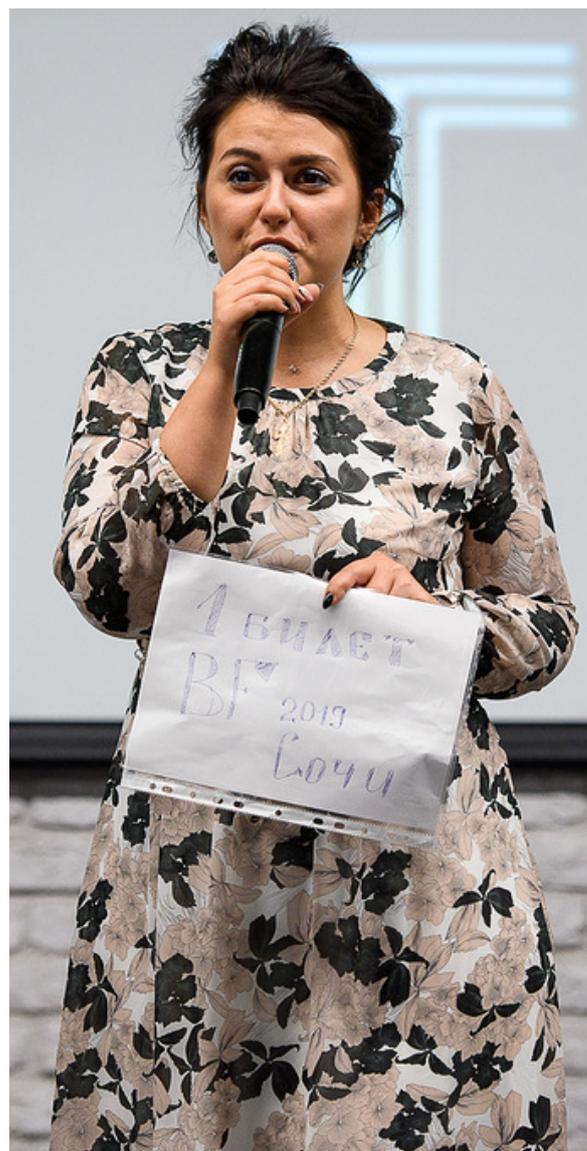
Результатом данного мероприятия, несомненно, стал тот заряд профессионального роста, который увез в своей

регион каждый гость съезда! Три дня участников ждали интересные темы и горячие дискуссии в кругу коллег, а также возможность неформального общения в рамках вечерних мероприятий.

9 сентября в рамках Форума прошла церемония награждения I Профессиональной Премии BTL STAR.

Гости разъехались, а журнал BTL magazine уже начинает регистрацию на следующий Форум, который проведем в Сочи в мае 2019. Успеете зарегистрироваться, количество мест ограничено!

“Съезд «BF2018» представляет собой эффективную рабочую площадку для обмена опытом, знакомств и налаживания партнерских связей для представителей рекламных агентств со всей страны!”



news



Найдите BTL-агентство по городам



«КАРТА BTL»

www.btlmag.ru/btl



Разместите свое BTL- агентство !



Иллюстрация и кейс: <http://www.beetl.ru>

Организация работы стенда

Клиент

Nestle

Бренд

S.Pellegrino, Acqua Panna

Проект

Организация работы стенда на гастрономическом фестивале

География

Москва, Лужники

Место

Гастрономический фестиваль Taste of Moscow

Дата

22 – 25 июня 2017 г.

СервисыIntegrated Communications
Field Personnel
Creative & Design**Исполнитель:**

BeeTL

Клиент:

Nestle

ЦЕЛИ

Привлечение внимания к стенду компании, организация дегустации и продажи премиальной воды S.Pellegrino и Acqua Panna

ЗАДАЧИ

Разработка промо-активностей на площадке бренда
Разработка дизайн-макетов брендированной площадки
Производство стенда
Организация работы промо-персонала

РЕАЛИЗАЦИЯ

В рамках 5-го гастрономического фестиваля Taste of Moscow мы создали яркий запоминающийся стенд для

брендов S.Pellegrino и Acqua Panna. Он включал в себя бар, где наша промо-команда организовала дегустацию и продажу воды, а также комфортную зону для отдыха и развлечения гостей фестиваля — все желающие могли отдохнуть на пуфах, поиграть в настольный футбол, покачаться на качелях. Здесь же для гостей были установлены зарядные станции для телефонов в виде фирменных бутылок S.Pellegrino.

РЕЗУЛЬТАТ

За 4 дня брендированный стенд посетило около 5000 человек, было продегустировано 250 бутылок и продано более 2500 бутылок напитков S.Pellegrino и Acqua Panna.



«Клиент всегда прав?»



- А давайте вы сначала организуете нам супер акцию с wow эффектом, а мы вам заплатим по результату?

- А давайте мы сами, без ваших там координаторов?

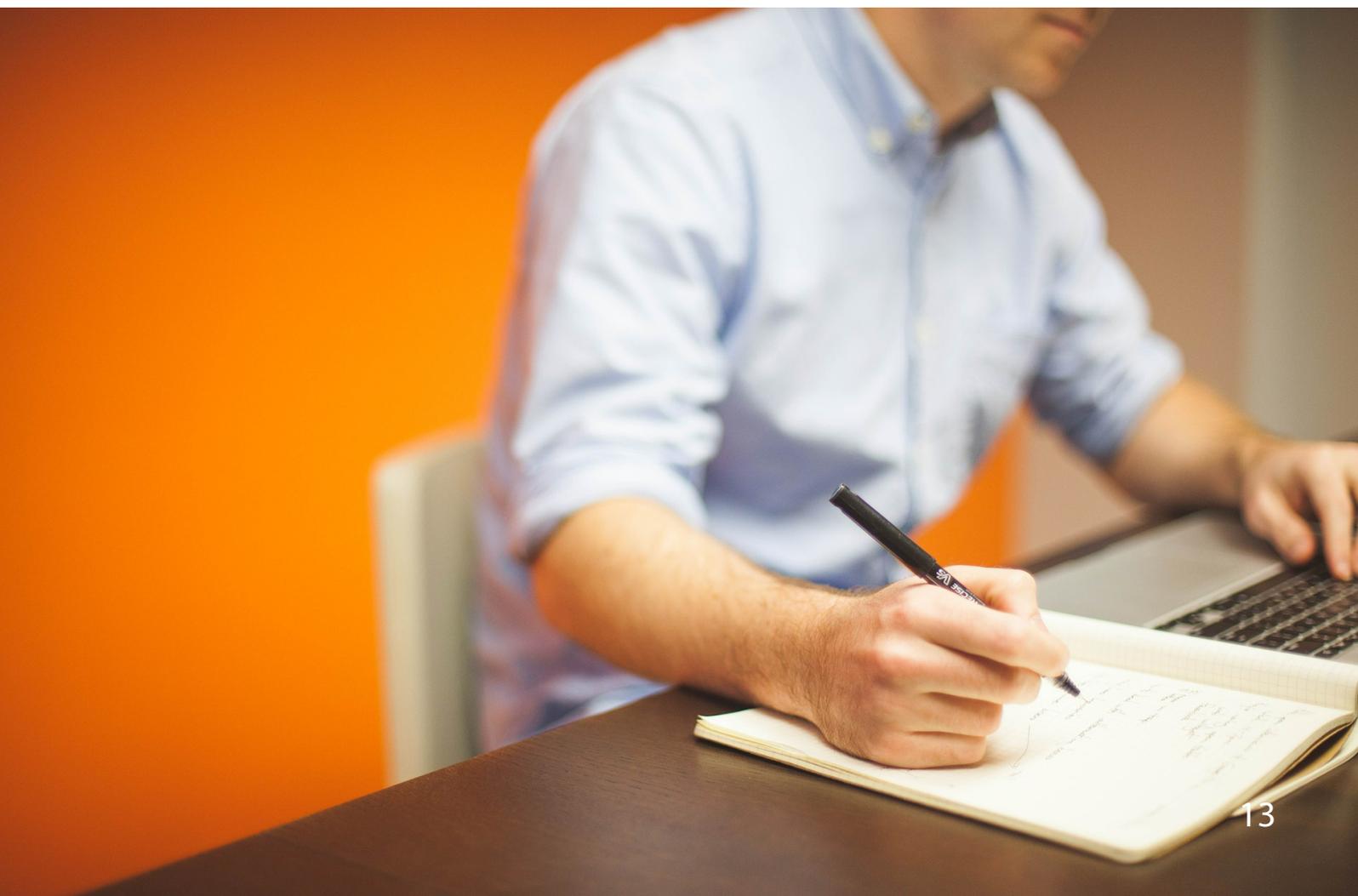
- А давайте промоутеры будут говорить на испанском?

От редакции

Всегда ли ваш клиент прав? Конечно! Порой, по-своему, порой не до конца. Но прав он всегда и ни в коем случае нельзя дать понять ему обратное!

Наша задача - это максимально точное заполнение брифа, согласование и уточнение каждого пункта. Ведь именно в моменты детальной проработки и прогова-

ривания каждого пункта у клиента случаются озарения и он отходит от точки зрения и видения, который передавал вам ранее. Главное - это уважение к клиенту, к его видению ситуации и к его прихотям. И если он думает, что промоутеры должны исполнять арию Шриценберга. Организуйте. Даже если такой арии нет;)





**Ирина Бавыкина,
Руководитель
РА «Чеширский кот»
(г.Белгород)
E-mail: btl.kot@gmail.com
Наш телефон: + 7 905 171 36 96
www.btl-kot.ru**



Безусловно, клиент всегда прав. Мы должны пропагандировать политику уважения к нашему клиенту. Нужно ли говорить, что клиент заблуждается? Нет. Например, если дело касается выбора инструментов продвижения и вы

видите, что клиент выбрал неверную механику, следует рассказать ему, что есть способы более эффективной коммуникации и потребителем. Ориентировать на ваши статистические данные по прошлому опыту продвиже-

“Например, если дело касается выбора инструментов продвижения и вы видите, что клиент выбрал неверную механику, следует рассказать ему, что есть способы более эффективной коммуникации и потребителем.”

ния товаров и услуг схожих с теми, что представляет клиент. Если дело касается других моментов работы с клиентами, то четко помните одну универсальную формулу взаимодействия: «Клиент всегда прав!». Если вам кажется, по какой-то причине, что это не так, значит, отказывайтесь от данной заявки, от данного предложения.

Итак, если вы решили все же работать с клиентом, взгляды и подход которого кажутся вам как минимум странными - старайтесь обговаривать каждый пункт в официальной переписке, фиксировать в договоре и приложениях к нему. Слово закрепленное на бумаге - всегда поможет вам избежать неловких ситуаций во время проекта и после его завершения.

Помните, что не все клиенты одинаковы. И не одинаково полезны вашему агентству и важны для вашего развития. Нужно уметь уходить с неинтересного киносеанса и отказываться от работы с клиентами, подход к работе которых вызывает у вас вопросы.

Итак, следует уважать чужую точку зрения, тем более если эта точка зрения клиента относительно инструментов проведения той или иной рекламной акции. Но! Если здравый смысл попросту отсутствует и в вашем деловом общении и в желаниях клиента, то вам, скорее всего, нужно бежать от такого клиента. Ведь когда странность = неадекватность, то лучше не портить репутацию вашего агентства.



“Если здравый смысл попросту отсутствует и в вашем деловом общении и в желаниях клиента, то вам, скорее всего, нужно бежать от такого клиента. Ведь когда странность = неадекватность, то лучше не портить репутацию вашего агентства“.



Инна Никитина,
Руководитель BTL-агентства
«Бизнес Проспект»
(г. Чебоксары)
E-mail: raprospect@mail.ru
Вотсап +79674706636
Скайп: [raprospect](https://www.skype.com/ru/contacts/bpbtlr)
bpbtl.ru



“ Фраза «клиент всегда прав!» как и многое другое пришла к нам с Запада и изначально она звучала на английском: *The customer is always right*. С 1924 года эта фраза стала девизом сети магазинов Гордона Селфриджа (1857–1947). Хотя есть

версия что родоначальником фразы был Сезарт Ритц который владел сетью гостиниц «Ритц» и использовал девиз — «Клиент никогда не бывает неправ» (*Le client n'a jamais tort* – французский). Фраза эта обычно используется компаниями, чтобы убедить

“Фраза “клиент всегда прав!” обычно используется компаниями, чтобы убедить посетителей в том, что они получают хороший сервис в этой компании, а сотрудников — что они должны предоставить им его.“

посетителей в том, что они получают хороший сервис в этой компании, а сотрудников — что они должны предоставить им его.

Но давайте перейдем от истории к настоящему... Порой мы нерационально распределяем свои силы и тратим свое время на клиентов, отказавшись от которых наши дела были бы гораздо лучше. Стоит ли держаться за клиентов, которые, как вам кажется неправы? Вопрос индивидуальный. Ведь здесь возможны варианты. Например, если чистая коммуникация была искажена и ваш менеджер неверно доносит вам информацию от клиента. Каждый наш менеджер, работающий с клиентами, должен понимать что если клиент

называет желтое красным, то это его точка зрения. Возможно, это особенности его личности. Главное - чтобы данные особенности не сказывались на вашей совместной работе.

С чем мы еще можем быть не согласны? Большинству из нас присущ перфекционизм в реализации рекламных акций. Но настаивать на определенных правках в брифе мы должны только тогда, когда видим, что клиент может не получить эффект, может направить свой рекламный бюджет в никуда. Здесь мы должны включить максимальный режим деликатности и сражаться за эффективность. Ведь эффективная акция = постоянный клиент.



“Мы должны включить максимальный режим деликатности и сражаться за эффективность. Ведь эффективная акция = постоянный клиент.”



**Наталья Бурда,
Директор
PRomo-studio
(г.Саратов)**

Говорят, что особенности нашей коммуникации с клиентами во многом зависят от менталитета. Так, например, в России безотказность и некая бизнес-доброта исполнителя может говорить о мягкотелости и непрофессионализме. А вот за Океаном, например, доброта и снисходительность в бизнесе - одна из черт сильного бизнеса. Так кто же прав? Тот кто понимает принцип Парето! 20% клиентов приносят 80%

прибыли компании, а остальные 80% - лишь 20%. Это значит, что 20% времени, потраченного на работу приносят 80% результатов. И какие же клиенты правы? - спросите вы. Все! Всегда? Да! Одновременно именно вы показываете свой уровень профессионализма, когда на 100% работаете на эффект, когда угадываете истинные желания клиента (прописывая в договоре все по пунктам, конечно).

“В России безотказность и некая бизнес-доброта исполнителя может говорить о мягкотелости и непрофессионализме. А вот за Океаном, например, доброта и снисходительность в бизнесе - одна из черт сильного бизнеса.”

Promo-studia

В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОДРЯДЧИК



8-906-307-86-80



btl-promostudiya.ru



n_burda@mail.ru



Мужчины в рекламе

Говорят, что мужчин в нашей сфере не так много. Но! Нам удалось найти их и расспросить - что привело их в профессию, чем отличается мужской стиль управления и чему они учатся у коллег женщин!

Имя: Владимир Ветров

Должность: Руководитель отдела реализации проектов агентство BEST PRACTICE.

Регион работы: Работаем в Москве, реализуем проекты по всей России

Я выбрал рекламный бизнес потому что реклама – это постоянный профессиональный и личностный рост, работая в рекламе лучше узнаешь мир в самом широком смысле.

Больше всего в моей работе мне нравится осваивать новые направления в профессии и новые сферы применения возможностей рекламы.

Самый памятный рабочий момент - когда видишь, понимаешь, что проведенный проект, мероприятие достигли своей цели и даже больше – нашли отклик в сердцах тех, для кого они были задуманы.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что мужчины чаще планируют все заранее и стараются придерживаться плана до конца, в то время как женский стиль подразумевает большую гибкость, возможность без труда взять в работу новые вводные, когда – «планировали одно, а делать будем все наоборот»).

Я учусь у коллег женщин многозадачности, учусь лучше держать любой удар – когда вот-вот и будет провал на проекте (чаще всего из-за человеческого фактора, от которого никуда не уйти) и нужно до самого конца держать удар с позитивной миной на лице, внушая тем самым клиенту, что – «все хорошо, всё идет по плану...»

Главные профессиональные черты рекламщика – гибкость, готовность отдавать себя работе на 100 и более %, стрессоустойчивость, многозадачность и готовность постоянно учиться новому.





Имя: Андрей Морозов

Должность: Директор рекламного агентства «Перец»

Регион работы: Рязань, Рязанская область, Коломенский район

Я выбрал рекламный бизнес потому что люблю рекламу и маркетинг, живу этим и люблю продажи.

Больше всего в моей работе мне нравится разноплановость задач.

Самый памятный рабочий момент был в 2017 году, когда после завершения монтажа навигации в Ашане (13 часовая рабочая смена), в 150км от города, умерла сигнализация на авто..а время 23 часа, на улице зима, а машину не открыть...

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что мужчина на данной позиции очень не любит мелочи и дотошность, а значит нужно окружать себя теми, кто это нивелирует. Так что у нас лишь 3 парня, кто смог удержаться на длительный срок в агентстве, что менее 10% от активного состава.

Я учусь у коллег женщин умению взаимовыгодного торга.

Главные профессиональные черты - это упорство в доведении каждого проекта, который взял до конца, умение подстраховаться, коммуникативность.

Имя: Михаил Тарасов

Должность: Руководитель ВТЛ Агентства «Эврика»

Регион работы: город Березники, Пермский край

Я выбрал рекламный бизнес потому, что реклама была для меня чем - то новым, необычным, интересным. Хотелось на себе почувствовать все каналы восприятия, Конечно, в 2013 году я и предположить не мог, что этот путь даст мне бесконечный простор для творчества и созиданий.

Больше всего в моей работе мне нравится видеть результат.

Самый памятный рабочий момент – это, конечно же, новые знакомые: Коллеги, Партнёры, Друзья.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что мужчины более рациональны. Когда надо хитры и линейны. Даже, промо персонал ведёт себя более дисциплинированно на рабочих местах, беспрекословно выполняя все поручения, как в сказке у Филатова: ...«Слово царя тверже сухаря. Пошлет на медведя - пойдешь на медведя, а куда деваться - надо, Федя, надо!». Ни раз было так что хотелось всё бросить и пойти работать на завод или полностью сменить сферу бизнеса, и именно тогда на помощь приходили коллеги женщины вдохновляли на новые подвиги и своим примером показывали что путь к звездам лежит через тернии.

Главные профессиональные черты это умение адаптироваться под обстоятельства, как хамелеон. А ещё это умение считать деньги, предсказывать погоду и убеждать клиента в необходимости наших услуг.





Имя: Максим Мистюрин
Должность: Директор РА
«SYNOPTIKA»

Регион работы: Курганская область, Курган

Я выбрал рекламный бизнес потому что реклама это мое!
Больше всего в моей работе мне нравится это проводить ивенты и видеть довольные лица своих заказчиков.

Самый памятный рабочий момент это когда каждый год ты не спишь по 3 суток, организуешь на день города 3-5 площадок и все проходит на ура).

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что Мы дальше видим, быстрее принимаем решения и меньше переживаем по поводу человеческих отношений. Нам важнее быть инициативными, нежели хорошими. А женщинам, напротив, важно быть хорошими. Женщины по природе — тактики, мужчины — стратеги. В условиях изменения тактики более устойчивы, быстрее адаптируются.

Я учусь у коллег женщин стрессоустойчивости и всегда быть красивыми).

Главные профессиональные черты

- производительность труда
- Быстрая обучаемость
- Внимание к деталям
- Взаимопонимание с клиентом
- Организаторские способности
- Быстро принимать решения
- Работать с большим количеством информации
- Умение убеждать

Имя: Николай Николаев

Должность: Директор и владелец рекламного агентства WLW Group (Минск)

Я выбрал рекламный бизнес потому что еще учась в университете на физика-инженера, я зарабатывал на жизнь тем, что организовывал различные BTL-активности для рекламных агентств.

Больше всего в моей работе мне нравится... Креативная часть. Понятно, что BTL - это много рутинной и монотонной работы, но продумывать сценарии, способы выделиться и удивить клиента и ЦА - это то самое, что разжигает.

Самый памятный рабочий момент...мы для банка делали адресную почтовую рассылку - 300 тыс. именных конвертов, и типография должна была при печати отсортировать все по городам и улицам в алфавитном порядке. Но когда мы получили ящики с конвертами, увидели, что все отсортировано в алфавитном порядке, но по ФИО. То есть в одной куче были люди с разных городов. И нам пришлось вручную за ночь преребрать все 300 тыс. конвертов. Клиент очень долго проставлялся извинялся за типографию.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что... по наблюдениям у меня однозначно меньше эмоций по сравнению с коллегами женщинами.

Я учусь у коллег женщин... разгадать секреты женской интуиции. Именно она не раз выручала в нестандартных ситуациях.

Главные профессиональные черты... Так как BTL - это огромный человеческий фактор, одной из главных черт считаю умение справляться с форс-мажорными ситуациями.





Имя: Денис Строфилев

Должность: Генеральный директор

Регион работы: СФО

Я выбрал рекламный бизнес потому что... попробовал и почувствовал что это мое. Рекламный бизнес это целый океан который ко всему прочему постоянно эволюционирует, в котором можно бесконечно развивать свою компетенцию, получать удовольствие от достигнутых результатов. Он яркий, эмоциональный и всегда современный.

Больше всего в моей работе мне нравится получать результат.

Самый памятный рабочий момент: такой момент наступает каждый раз когда со своей командой реализуешь ещё более емкий, сложный и интересный проект.

Чем отличается мужской и женский стили управления... на мой взгляд особенных различий нет т.к. В нашем деле добиваются успеха и эффективно руководят командой только сильные руководители, смелые, не боящиеся вести за собой сотрудников, умеющие в нужный момент подбодрить и подсказать, направить. Как правило мне приходилось общаться с руководителями и мужчинами и девушками которым это хорошо удаётся.

Я учусь у коллег женщин ... женщина это хранительница очага, памяти, знаний и традиций. Традиции в свою очередь является фундаментом для строительства успешного и прочного бизнеса, а так же здорового микроклимата в коллективе.

Главные профессиональные черты:

Постоянное движение вперёд, работа на положительный результат.

Имя: Сергей Перекатнов
Должность: директор
Регион работы: Саратов
Я выбрал рекламный бизнес

потому что... он творческий

Больше всего в моей работе мне нравится... творить

Самый памятный рабочий момент... одна из первых акций - перфоманс с ростовой куклой, актёрами и эффективными хитрыми листовками...

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что... он более хаотичен))), но многовариантен при принятии решений

Я учусь у коллег женщин... аккуратности

Главные профессиональные черты... креативность





Имя: Рамиль Назмутдинов

Регион: Татарстан, Поволжье

Больше всего в моей работе мне нравится... что мы упорядочиваем хаос. Это как коробка с пазлом. Есть видение того, как должно быть, и кучка элементов. Начинаешь собирать с интересом, потом все это уже злит. Последний пазл ставишь уже с легкой апатией. А спустя какое то время, смотришь отчеты и думаешь: а ведь красотцы, а!

Самый памятный рабочий момент... когда приехали на первую встречу в департамент КамАЗа, а они, как оказалось, нас знают и даже следят лично за мной в инста. Приятно.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что... сказать сложно. Тем более, что когда у нас были руководители направлений, это были девочки с яйцами. Поэтому судить сложно. Могу лишь сказать, что в офисе у нас всегда работали только девочки и только красивые.

Я учусь у коллег женщин ... чувствовать и манипулировать. Каждая женщина - ходячее пособие по НЛП.

Главная профессиональная черта: не забываю выходить из зоны комфорта.

Имя: Антон Деркач

Должность: Генеральный директор

Регион работы: УрФО

Я выбрал рекламный бизнес потому что, как и многие подростки в детстве я искал подработку. Так и попал в одно из рекламных агентств в городе - сначала промоутер, потом супервайзер, следующая ступень была координатор проектов, далее директор филиала. А позже было принято решение об открытии собственного BTL агентства.

Больше всего в моей работе мне нравится сотрудничать с крупными федеральными компаниями. Чувствовать значимость для них. Проводя различные BTL Акции - видеть результат которые они приносят.

Самый памятный рабочий момент... вспомнился момент, когда я ещё работал координатором проектов. Было открытие одного крупного федерального строительного магазина. Днём мы находились в офисе - работали в привычном режиме, ночью ехали на площадку и осуществляли монтаж, с площадки снова в офис. Мы выложились на полную, так как времени клиент дал очень мало, а объём был колоссальный.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что, у мужчины всегда все под контролем. Он не отвлекается на посторонние дела во время работы, мужчине нужно, что бы все было сделано четко и идеально. У мужчины более выраженная стрессоустойчивость, он менее эмоционален.

Я учусь у коллег женщин... доброте и сочувствию. Мои взаимоотношения как с мужчинами так и с женщинами стали добрее и менее эгоистичны. Многозадачность - многие женщины обладают этой замечательной чертой, у моих коллег женщин это присуще, и я стараюсь быть как Юлий Цезарь)))

Главные профессиональные черты:

Знание бизнеса, коммуникабельность, организованность, способность к обучению, честность, уверенность, настойчивость, ну и конечно же чувство юмора.





Имя: Александр Нечаев

Должность: тех директор. собственник

Регион работы: Астраханская область, Калмыкия, бывает берем и другие города на европейской части России, есть опыт работы и с Дальним востоком=)

Я выбрал рекламный бизнес потому что, были 90-е годы, инженеры технологи по металлообработке стали не нужны. И тут предложили поучиться в Москве на счет предприятия на «реклама, и PR».отучился и уже 25 лет в этом году как работаю здесь=)

Больше всего в моей работе мне нравится..... то что всегда надо вчера.

Самый памятный рабочий момент... было много чего, выделить что то конкретное сложно.

Мужской стиль управления отличается от женского тем, что... никакой разницы, или управляешь ты или управляют тобой.

Я учусь у коллег женщин... ну женщины сейчас ОООООООО, 25 лет назад их было мало, а сейчас нас мало. Толи эмансипация, толи мужики выраждаются=)

Главные профессиональные черты...как и везде, любить то что делаешь. Уважать людей с кем работаешь, люди в нашей отрасли - это главный капитал.

Имя: Александр Баранов
Должность: Маркетинговый
Центр «ВРЕМЯ»
Регион работы: Москва, Рязань,
Сочи

**Я выбрал рекламный бизнес
потому что...** творческая работа.

**Больше всего в моей работе
мне нравится...** Реализация идей и
проектов. Благодарность клиентов
за результат.

**Самый памятный рабочий мо-
мент...** Дебютная реализация про-
екта «Ночь пожирателей рекламы»
Рязань.

**Мужской стиль управления
отличается от женского тем, что...**
Более жесткий

Я учусь у коллег женщин... Лег-
кости

**Главные профессиональные
черты...** Точность





Елена Мамедова,
CEO
BTL-агентство NICE
(г.Москва)



Главные принципы в работе с клиентами

Клиент в рекламном агентстве - звено важное и работа с ним должна быть отлажена от и до. Какие направления работы с клиентами вы должны выстроить при ориентации на успех?

Во-первых, вы должны разобраться с маркетингом. Что это значит?

- понимать специфику деятельности клиента
- ориентироваться на его потребности
- формировать стратегию сотрудничества
- планировать цели и четко видеть этапы взаимодействия.

Во-вторых, вы должны

проанализировать ваши процессы, ответив на вопросы:

- Отлажена ли ваша система обратной связи?

- Оперативно ли вы реагируете на запросы клиентов?

- Организована ли в агентстве система контроля?

В-третьих, не забывайте про единые корпоративные стандарты обслуживания клиентов. Разработайте корпоративный кодекс. Пусть ваше агентство в глазах клиента отличается упорядоченным и профессиональным отношением к делу.

В-четвертых, разработайте индивидуальные условия для тех клиентов, которые являются для вас крупными и постоянными. Создайте комфортные условия для работы с вами.

В-пятых, подумайте над пакетированием ваших услуг. Скорее всего, для ваших локальных клиентов, это будет весомый довод в поль-

зу сотрудничества с вами.

И самое главное:

- Не спорьте с клиентом.

Доносите ваши мысли по возможным корректировкам максимально деликатно.

Возможно, ваше видение идеального проекта разнится, но клиент имеет право на свою точку зрения.

- Работайте над повышением профессионального уровня ваших сотрудников, развивайте личный бренд. Клиентам очень важно чувствовать в вас востребованного профессионала.

- Находитесь в информационном поле. Вам в помощь профессиональные сообщества и Ассоциация BTL.

- Разрабатывайте интересные информационные поводы. Не делайте скучных рассылок! Пусть ваше письмо не будет искрить креативом, но полезную информацию оно должно нести обязательно!

“Не спорьте с клиентом. Доносите ваши мысли по возможным корректировкам максимально деликатно. Возможно, ваше видение идеального проекта разнится, но клиент имеет право на свою точку зрения“.



**Ксения Польшерт,
Директор агентства
маркетинговых коммуникаций
«Promo Republic»
(г.Барнаул)**

Уважаемые читатели, встречайте четвертое интервью из цикла. Наш приглашенный редактор Ксения Польшерт, продолжает работу над оптимизацией партнерства центральных и региональных агентств!

Итак, передаем ей слово:

«Уважаемые коллеги, сегодня на наши вопросы отвечает Полина Майко, Генеральный директор рекламно-производственной компании INVERTED

РЕГИОНЫ СПРАШИВАЮТ ЛИДЕРЫ ОТВЕЧАЮТ



**Полина Майко,
Генеральный директор
рекламно-производственной компании
INVERTED
(г.Москва)**



«Четкое и лаконичное портфолио!»

Как региональному агентству стать подрядчиком агентства из Москвы и Петербурга? А конкретно вашим подрядчиком?

Прежде всего, мы должны узнать о существовании данного агентства. Мы ежедневно получаем огромное количество писем с презентациями и длинными сопроводительными текстами, но далеко не все предложения читабельны. В силу отсутствия свободного времени, изучать презентации с большим количеством слайдов и множеством кейсов мы не можем себе позволить. Поэтому первое,

на что обращаем внимание, это на четкое и лаконичное портфолио, а также, на грамотно написанное письмо.

Ваши требования к региональным подрядчикам? Что нужно подготовить агентству, чтобы начать сотрудничать с вами?

Как я уже написала выше, в первую очередь, это четкая презентация компании и грамотное письмо, по делу. А вообще существуют правила продажи услуг, обычно после отправки портфолио в почту осуществляется звонок, но, на практике, ничего не происходит. Письма так и

“Мы ежедневно получаем огромное количество писем с презентациями и длинными сопроводительными текстами, но далеко не все предложения читабельны”.

остаются лежать в почтовом ящике.

Важны ли для вас презентации, которые вы получаете от РА? На что вы смотрите в них?

Нас в первую очередь интересует география покрытия конкретного региона и услуги, которые оказывает агентство, т.к сфера нашей деятельности не ограничивается ВТЛ-направлением.

При поиске подрядчика в конкретном городе - какую стратегию по поиску вы выбираете?

Как правило, мы работаем с уже проверенными подрядчиками, предпочитаю их называть «партнерами». Если же в каком-то городе у нас нет подрядчика, то мы спрашиваем рекомендации

у наших коллег, после связываемся с региональным агентством. Когда нам необходимо найти совсем нового подрядчика, мы ищем в интернете, направляем запросы и далее оцениваем по качеству обработки запроса, оперативности, адекватности и корректности заданных вопросов, четкости и аккуратности в предоставлении Коммерческого предложения, ну и, конечно же, мы оцениваем ценообразование.

Что должен содержать сайт регионального агентства? Что в нем дает плюс, а что ставит агентству минус?

Сайт, как и портфолио, должен быть понятно-нативным и содержать основную информацию: региональность покрытия, спектр оказываемых услуг,

“Сайт, как и портфолио, должен быть понятно-нативным и содержать основную информацию: региональность покрытия, спектр оказываемых услуг, контакты для обратной связи”.

контакты для обратной связи.

Готовы ли вы работать с агентствами, которые не готовы кредитовать проект?

Да, мы вполне кредитоспособны, но мы не работаем по 100% предоплате с регионами, открою маленький секрет: чтобы получить оригиналы документов по окончании проекта, мы просто вынуждены придержать хотя бы 10% пост-оплаты. Таков наш опыт.

Считаете ли вы важным делиться организационными моментами с региональными агентствами?

Смотря что подразумевается под «организационными моментами». Мы всегда делимся с нашими партнерами необходимой информацией по проекту, но в рамках NDA с Заказчиком.

А вообще, мы очень любим помогать нашим партнерам расти, обмениваемся с ними опытом и вместе развиваемся.

“Открою маленький секрет: чтобы получить оригиналы документов по окончании проекта, мы просто вынуждены придержать хотя бы 10% пост-оплаты”.



**Гарантируем правильный сервис
при реализации BTL-проектов в городах Сибири**



Раскрытие темы: 80%
 Практичность: 90%
 Доходчивость: 95%
 Процент воды: 20%

ИДЕАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ:
 О чем забыли 98% маркетологов
 Автор: Нирадж Давар
 Издательство: Альпина Паблишер

Маркетинг на 100%

Как ни печально, но многие маркетологи и рекламисты не совсем верно понимают суть и значимость маркетинга для компаний и брендов. Запутавшись в гигабайтах информации и лже коучей, они, порой, идут по совершенно неэффективной дороге. А дорога, тем временем, проста - к потребителю.

Данная книга настоящая находка для тех кто хотел бы прокачать свои знания о современном маркетинге и проанализировать свой подход к работе, найти эффективные ходы. Автор предлагает нам ознакомиться с различными примерами из практики,

проанализировав которые вы откроете для себя свой индивидуальный подход.

Маркетологи сегодня забыли о многом, но в первую очередь про ведущую роль маркетинга в любом бизнесе.

Спасибо автору и издателям за легкость в подаче материала! Книга займет совсем немного вашего времени, но, мы уверены, изменит ваше отношение к современному маркетингу. Развернет к работе через взаимодействие с клиентом. А благодаря отличному чек-листу позволит вам проанализировать ваш маркетинг.

“Книга займет совсем немного вашего времени, но, мы уверены, изменит ваше отношение к современному маркетингу. Развернет к работе через взаимодействие с клиентом. А благодаря отличному чек-листу позволит вам проанализировать ваш маркетинг“.

ОБ АВТОРЕ:



Нирадж Давар - профессор бизнес-школы Айви (Канада и Гонконг). Известный специалист по маркетингу и стратегии, читал лекции в ведущих бизнес-школах Европы и Азии.

Работает с руководителями высшего звена глобальных компаний, участвовал в проектах BMW, HSBC, Microsoft, Cadbury, L'Oreal и McCain Foods на трех континентах. Сотрудничал со стартапами в сфере информатики и биотехнологий. Его статьи публикуются в Harvard Business Review, MIT Sloan Management Review, Financial Times, International Herald Tribune и других крупных изданиях.



ПРЕДСТАВИТЕЛИ BTL-УСЛУГ В ГОРОДАХ РФ

Представляем вашему вниманию рекламные агентства,
размещенные в разделе «Карта BTL» на нашем сайте:
www.btlmag.ru.

Надеемся, что поможем тем самым найти адекватного
подрядчика по городам России!

Успешных вам проектов и плодотворного сотрудничества!

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ BTL-АГЕНТСТВО



Смотрите успешные кейсы 2016 года на сайте
creonagency.ru



PromoExpress
рекламное агентство

ПСС,
заходи к нам
на сайт

www.promo-express.ru
info@promo-express.ru
+7 (499) 348-81-41
+7 (977) 481-18-44

#promoexpress

www.nicepro.ru info@nicepro.ru

Организация и проведение
рекламных мероприятий



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
МАСШТАБ

B E A U T I F U L P R O M O E F F E C T

	НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
Москва				
	NICE	www.nicepro.ru	info[dog]nicepro.ru	8 (495) 665-05-95
	Новые Рекламные Технологии	www.new-rt.ru	info[dog]new-rt.ru	8 (999) 52 33 555
	Креон	www.creonagency.ru	info[dog]creonagency.ru	8 (499) 372-32-31
	Active group	www.active-group.ru	info[dog]active-group.ru	8 (495) 12 067 12
	ХОРОШИЕ ЛЮДИ	www.horoshie-ludi.ru	info[dog]horoshie-ludi.ru	8 (495) 740 02 02
	Мы	www.btl-me.ru	client[dog]btl-me.ru	8 (499) 653-61-50
	BTLiner	www.bt-liner.ru	mail[dog]bt-liner.ru	8 (495) 955-78-10
	TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77
	United Marketing Services	unitedmarketing.ru	info[dog]unitedmarketing.ru	8 (499) 576-53-15
	Promo Express	promo-express.ru	info[dog]promo-express.ru	8 (499) 348-81-41



НАЗВАНИЕ

САЙТ

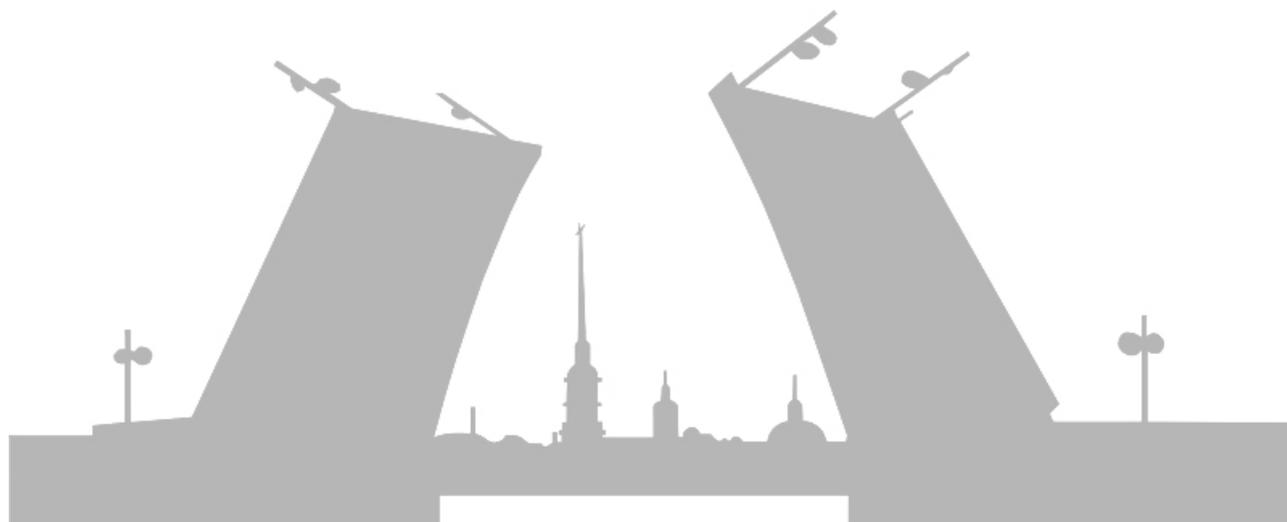
ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Санкт - Петербург

 ADVERTISING AGENCY SCS GROUP	Успех	www.aa-success.ru	Info[dog]aa-success.ru	8 (812) 980-03-12
	Level Up	www.ra-levelup.ru	info[dog]ra-levelup.ru	8 (812) 612-21-41
	Nord Star	www.nord-star.spb.ru	manager[dog]nord-star.spb.ru	8 (812) 985-75-52
	TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77
	The UNICESS	vk.com/unicess	mail[dog]unicess.ru	8 (911) 988-11-56

представители BTL-услуг



НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
Абакан			
Flourish	www.flourish19.com	flourish19[dog]mail.ru	8 (929) 318-99-89

Хакасия, Тыва и юг Красноярского Края

Flourish
рекламное агентство

г. Абакан, ул. Кравченко, 11н, оф. 211
8 - 923 - 599 - 97 - 59, 8 - 929 - 318 - 99 - 89

О Вашем бизнесе узнают тысячи

- ✓ проведение промо акций
- ✓ проведение event проектов
- ✓ почтовая рассылка
- ✓ полиграфические услуги

и многое другое...

Арзамас

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Архангельск

Проспект Промо	www.prospectpromo.ru	marina[dog]prospectpromo.ru	8 (8182) 47-28-38
Новая логика	vk.com/newlogic_ra	newlogic[dog]mail.ru	8 (921) 240-90-22

ПРОСПЕКТ ПРОМО
PROSPECT PROMOTION
АРХАНГЕЛЬСК

- / ПРОМО-АКЦИИ
- / БЬЮТИ-АНИМАЦИИ
- / ЛЮБЫЕ СОБЫТИЯ

Мы всегда на связи!
Пишите: prospectpromotion@gmail.com
Звоните: +7 (8182) 47-28-38
Заходите: prospectpromo.ru

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Астрахань

АМК Абрикос-А	www.abrikos-a.btl-super.ru	direktor_a[dog]inbox.ru	8 (8512) 210-097
---------------	----------------------------	-------------------------	------------------



ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМОАКЦИЙ
event - мероприятия
РЕКЛАМА НА Ж/Д ВОКЗАЛЕ
РЕКЛАМА НА ТРАНСПОРТЕ

210 - 097
777 - 903

www.abrikos - a.btl-super.ru E-mail: **manager_a1@inbox.ru**
г. Астрахань, ул. Красная Набережная, 30

Балахна

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Барнаул

Promo Republic	amc-pr.ru	amc_pr[dog]mail.ru	8 (3852) 253-351
ВТЛ-агентство «ПИОНЕР»	btl-pioneer.ru	btl_pioneer[dog]mail.ru	8 (3852) 698-694
МЕДИА РЕГИОН	mregion22.ru	btl.mediaregion[dog]bk.ru	8 (3852) 200-937



**Гарантируем правильный сервис
при реализации ВТЛ-проектов в городах Сибири**

 amcpromorepublic
 AMKPromoRepublic
 @promo_republic

+7 (3852) 253-351
amc_pr@mail.ru
www.amc-pr.ru

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Березники

Эврика	промо-березники.рф	Eurikabrz[dog]yandex.ru	8 (919) 488-56-82
--------	--------------------	-------------------------	-------------------

Белгород

АМК «PL»	www.prolime.ru	office[dog]prolime.ru	8 (804) 333-14-04
Чеширский кот	www.btl-kot.ru	btl.kot[dog]gmail.com	8 (905) 171-36-96
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

PROMO | EVENT | MARKETING

PL PROMO

📍 **Вся Центральная Россия**
 🌐 **prolime.ru**
 ✉ **office@prolime.ru**
 ☎ **+ 7 473 250 71 23; + 7 4725 390 545**

ООО «ПАЧИ» Реклама

Благовещенск

VECTOR	-	vector_blg[dog]mail.ru	8 (914) 390 18 62
CLEVER MARKETING	btl.company/blagoveshchensk	blg[dog]1btl.ru	8 (914) 045 29 63

Брянск

Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00
----------------	----------------------	---------------------------	-------------------

Бузулук

ProMarket	промору.рф	pm-btl[dog]mail.ru	8 (3532) 45-80-49
-----------	------------	--------------------	-------------------

Владикавказ

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 755-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Владивосток

HELIOS	gelios.xyz	project[dog]helios-ag.ru	8 (914) 340-55-60
--------	------------	--------------------------	-------------------

ЦАУ

☎ **+7(904) 251-51-67**
✉ **cau33_btl@inbox.ru**

К Вашим услугам:

- ★ Мерчендайзинг
- ★ EVENT-мероприятия
- ★ Тайные покупатели, аудиты.
- ★ Организация и проведение промоакций.
- ★ Маркетинговые исследования
- ★ Социологические исследования.

География покрытия:
Иваново, Ярославль, Москва, Рязань, Курск, Пенза, Тверь, Нижний Новгород.

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Владимир

Профессионал	www.professional33.ru	info-professional33[dog]yandex.ru	8 (4922) 36-25-80
ЦАУ	-	cau33_btl[dog]inbox.ru	8 (4922) 602-060
Ю-PR	www.youagency.ru	btl[dog]youagency.ru	8 (4922) 60-33-69

Волгоград

Эксперт	www.promo-volga.ru	expert[dog]expert-volga.com	8 (8442) 26-22-70
ПРИОРИТЕТ	prioritet-vlg.ru	prioritet2006[dog]list.ru	8 (906) 409 25 00

expert@expert-volga.com
promo-volga.ru

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

ЭКСПЕРТ

BTL | EVENT | INDOOR

г. Волгоград

8(8442)26-22-80

318

ПРОЕКТОВ

за 3 квартала
2016 г.

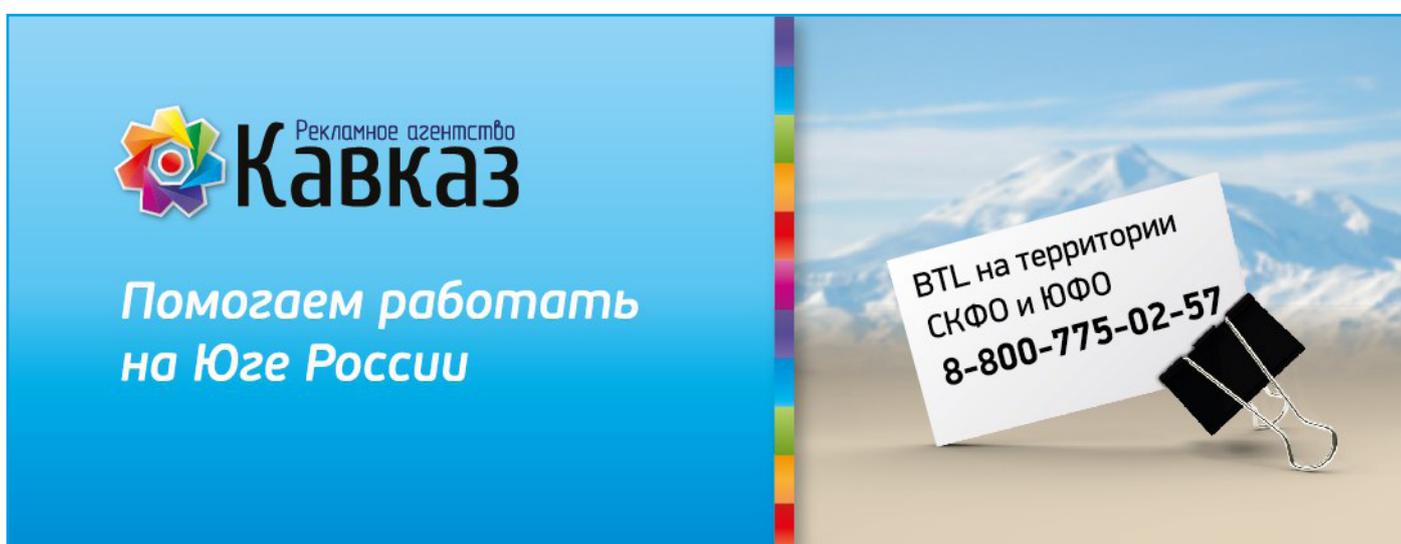
НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Воронеж

TooLs	www.mar-center.ru	event[dog]mar-center.ru	8 (473) 333-53-04
АКМ УСПЕХ	www.akm-uspeh.ru	akm-uspeh[dog]mail.ru	8 (473) 240-81-04
Promo Vision	Promo-vision.ru	promo-vision[dog]mail.ru	8 (473) 239-50-76
АМК «PL»	www.prolime.ru	office[dog]prolime.ru	8 (804) 333-14-04
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

Грозный

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

**Дзержинск**

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Екатеринбург

Респект Медиа	-	art_respekt[dog]list.ru	8 (913) 635-28-28
---------------	---	-------------------------	-------------------

Иваново

Реал Профит	www.real-profit.ru	simunina[dog]real-profit.ru	8 (4932) 24-21-62
-------------	--------------------	-----------------------------	-------------------

Ижевск

Размер	www.ra-razmer.ru	office[dog]ra-razmer.ru	8 (3412) 918-127
Живая реклама	www.liveadv.ru	info[dog]liveadv.ru	8 (902) 475-89-59

Калининград

Топ-Медиа	www.top-media.pro	v.kalacheva[dog]top-media.pro	8 (4012) 37-77-86
-----------	-------------------	-------------------------------	-------------------

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Казань

Виват	www.vivat-m.ru	info[dog]vivat-m.ru	8 (843) 292-18-43
-------	----------------	---------------------	-------------------



VIVAT

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

**Организация промо-акций
в Татарстане и Поволжье**

Консультации Флешмобы
Лифлетинг Дегустации
Анкетирование Семплинг

Казань, ул. Худякова, 3
+7 (843) 292-31-18
info@vivat-m.ru

5 лет Опыт работы
230 успешных проектов
+ Отлаженная работа персонала
300+ База промоутеров

Кемерово

Active-PROMO	www.active-promo.org	aktiv-PROMO[dog]yandex.ru	8 (3843) 96-30-07
--------------	----------------------	---------------------------	-------------------

Калуга

ProCent	www.pr-cent.ru	hello[dog]pr-cent.ru	8 (919) 037-06-09
---------	----------------	----------------------	-------------------



proCent

100% вашего успеха!

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
РЕКЛАМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

www.pr-cent.ru

+7 (919) 037-06-09

hello@pr-cent.ru

г. Калуга, Луначарского, 57

 @procent_btl  procent.BTL

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Кисловодск

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Ковров

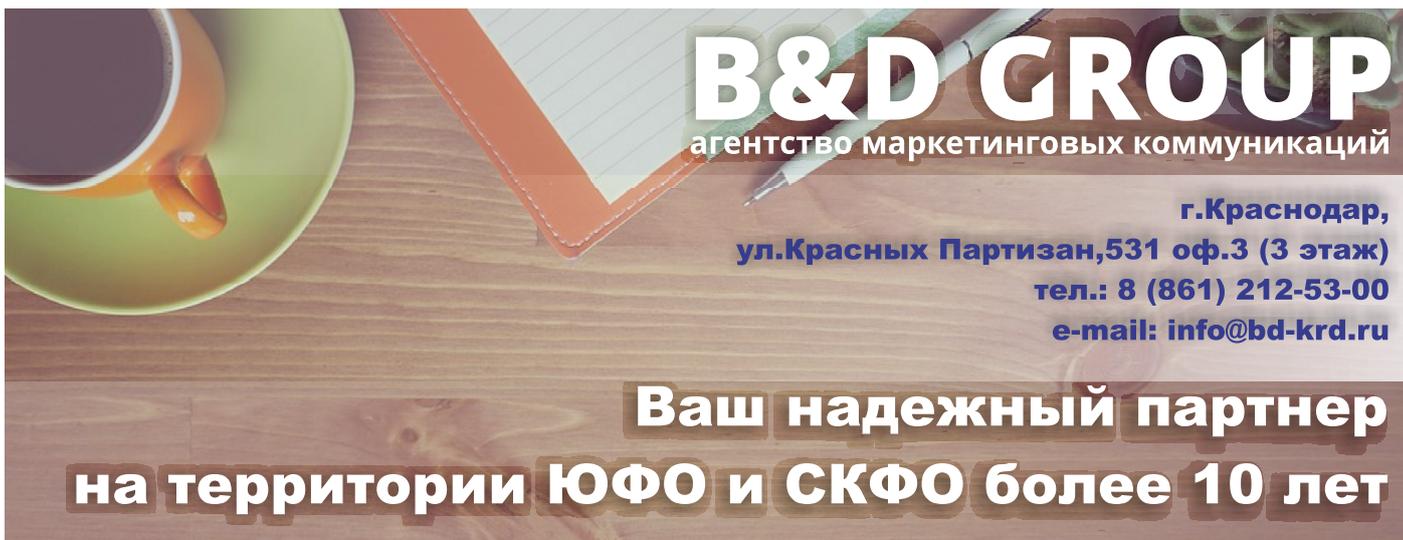
Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Кострома

РЕМАРК	www.ra-remark.ru	ceo[dog]ra-remark.ru	8 (4942) 30-10-35
--------	------------------	----------------------	-------------------

Краснодар

Promo-Yug Group	www.promo-yug.ru	ak[dog]promo-yug.ru	8 (918) 312-40-76
Рекламный Дом Максима	www.ra-maxima.ru	contact[dog]ra-maxima.ru	8 (861) 242-03-73
B&D Group	www.bd-krd.ru	info[dog]bd-krd.ru	8 (861) 212-53-00
Level	www.level-ag.ru	krd[dog]level-ag.ru	8 (988) 565-61-91
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77



B&D GROUP
агентство маркетинговых коммуникаций

г.Краснодар,
ул.Красных Партизан,531 оф.3 (3 этаж)
тел.: 8 (861) 212-53-00
e-mail: info@bd-krd.ru

**Ваш надежный партнер
на территории ЮФО и СКФО более 10 лет**

Кстово

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Курган

BRAVO	www.btlbravo.ru	btlbravo[dog]gmail.com	8 (3522) 620-010
SYNOPTIKA	synoptika.ru	btlsynoptika[dog]gmail.com	8 (908) 8362211

Красноярск

Clever Com	www.raclevercom.ru	Katrika2005[dog]mail.ru	8 (923) 299-94-36
Седьмая Высота	седьмаявысота.рф	manager[dog]propeller-sib.ru	8 (391) 258-63-53
Bottle agency	www.btlpro24.ru	project[dog]btlpro24.ru	8 (391) 2-955-330
Промо-команда	www.promokomanda.ru	info[dog]promokomanda.ru	8 (391) 211-96-69



proCent
100% вашего успеха!

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
РЕКЛАМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

www.pr-cent.ru
+7 (4712) 745-395
+7 (951) 313 19 13
hello@pr-cent.ru

г. Курск, ул. Горького, 70

 @procent_btl  procent_kursk  procent.BTL

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Курск

ProCent	www.pr-cent.ru	pr-cent[dog]yandex.ru	8 (4712) 745-395
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00
Клюква	скоро!	info[dog]clucva.ru	8 (4712) 238545
Соловей	btl-solovey.ru	zapros[dog]btl-solovey.ru	8 (950) 878-64-87

Майкоп

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Липецк

Бешеное Колесо	-	89601415551[dog]bk.ru	8 (960) 141-55-51
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

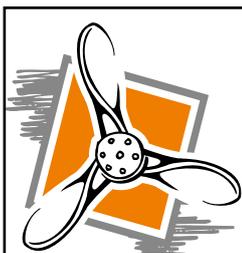
БЕШЕНОЕ



КОЛЕСО

ВТL-агентство г. Липецк**ВТL / Event /****Технический мерчендайзинг****Юлия Бешкинская** **8-960-141-55-51** **89601415551@bk.ru** **https://vk.com/btl_bk****Магнитогорск**

Паприка	paprika74.ru	gelena_nemtyreva[dog]mail.ru	8 (922) 714-42-18
---------	--------------	------------------------------	-------------------



СЕДЬМАЯ ВЫСОТА.РФ

Разработка и проведение
УЛЕТНЫХ мероприятий
и **ЭФФЕКТИВНЫХ** промоакций
в Красноярском крае

marketing event btl

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ



т. +7(391)258-63-53



BTL & EVENT

в Красноярске, а также
городах Сибирского
Федерального округа

project@btlpro24.ru

8 (391) 2-955-330

📍 г.Красноярск, ул.Железнодорожников 18В,

☎ 8 (391) **211-96-69**



ПРОМОКОМАНДА

**Промоакции
и Event -мероприятия**

в Красноярске и Красноярском Крае



info@promokomanda.ru



vk.com/krspromokomanda

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Махачкала

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Муром

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Нальчик

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Назрань

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Нижний Новгород

Promotrest	www.promotrest.ru	k.karadzhan[dog]promotrest.ru	8 (831) 434-46-50
Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
National Team	-	Klishchuk.btl[dog]gmail.com	8 (905) 665-62-49

Новокузнецк

Инсайт	www.insait.pro	btl[dog]insait.pro	8 (913) 139-70-01
Active-PROMO	www.active-promo.org	aktiv-PROMO[dog]yandex.ru	8 (3843) 96-30-07

**Active - PROMO**

VK /active_promo

- 📍 НОВОСИБИРСК BTL | EVENT | Trade Promotion
- 📍 КЕМЕРОВО Direct Маркетинг | Исследования
- 📍 НОВОКУЗНЕЦК INDOOR | Design | Aero-Design

+7 (3843) 96-30-07
+7 (904) 966-50-01

МЫ ВСЕГДА НА СВЯЗИ:
aktiv-promo@yandex.ru
www.active-promo.org

Новороссийск

Smile	www.btl93.ru	office[dog]btl93.ru	8 (918) 46-33-459
PR VIB	www.prvib.ru	v[dog]prvib.ru	8 (900) 264-94-90
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Новосибирск

Маркетинг Лэнд	www.m-land.ru	m-land[dog]m-land.ru	8 (383) 203-32-22
Active-PROMO	www.active-promo.org	aktiv-PROMO[dog]yandex.ru	8 (3843) 96-30-07
Респект Медиа	-	art_respekt[dog]list.ru	8 (913) 635-28-28
BTL CENTR	btlcentr.ru	aktive[dog]btlcentr.ru	8 (383)-314-10-57

Нижневартовск

Profit	www.pr-profit.ru	nk[dog]pr-profit.ru	8 (992) 316-42-65
--------	------------------	---------------------	-------------------

Омск

АРТ «Респект»	-	art_respekt[dog]list.ru	8 (913) 635-28-28
АРТ-ДИЗАЙН	www.ad-omsk.ru	s.ulanov[dog]ad-omsk.ru	8 (3812) 53-44-83
Поэт и Мастер	www.poetimaster.ru	info[dog]poetimaster.ru	8 (3812) 38-60-16

Оренбург

ProMarket	промору.рф	pm-btl[dog]mail.ru	8 (3532) 45-80-49
-----------	------------	--------------------	-------------------

Орск

ProMarket	промору.рф	pm-btl[dog]mail.ru	8 (3532) 45-80-49
PromoStar	www.promoorsk.ru	anna_orsk[dog]mail.ru	8 (3537) 31-54-53

Орел

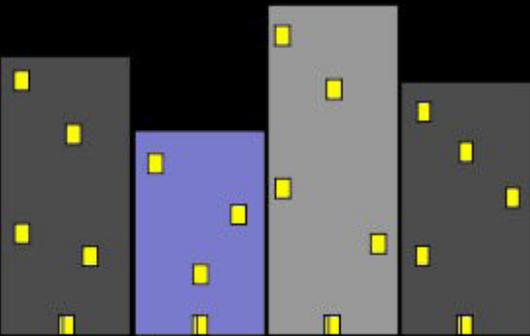
BTL-OREL	www.btl-orel.ru	office[dog]btl-orel.ru	8 (4862) 630-860
BTL-Project Черноземье	www.btl-project.ru	btl-project[dog]ro.ru	8 (953) 478-67-11
Золотое решение	www.btlsolution.ru	marina[dog]btlsolution.ru	8 (920) 087-80-91
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

Пенза

Pr Profi	www.pr-profi58.ru	s.anashkina[dog]pr-profi58.ru	8 (927) 38-71-668
PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80

Пермь

Живая реклама	www.liveadv.ru	info[dog]liveadv.ru	8 (342) 259 65 27
2 Солнца	www.2solnca.com	promo[dog]2solnca.com	8 (908) 276-79-47
Malina	www.malinapromo-perm.ru	malina.promo[dog]mail.ru	8 (342) 259-28-55
URBAN STREET	-	us_btl[dog]mail.ru	8 (342) 279 39 36
РекЛайм	- скоро-	reklime_perm[dog]mail.ru	8 (952) 333-20-32



ВСЕГДА ЧТО-ТО НОВОЕ

614000 Пермь, ул.Петропавловская 59, оф.127
Тел: 8 (342) 279-39-36. E-mail: us_btl@mail.ru
https://vk.com/us_btl

Urban street
Agency promotional communications

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Псков

BTL Boutique	-	yarena[dog]mail.ru	8 (964) 316-98-38
НВКОМ	www.btlpskov.ru	office[dog]btlpskov.ru	8 (8112) 700-348

Пятигорск

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	--	----------------------	-------------------

Ростов-на-Дону

ЮТМ	utm-btl.ru	info[dog]utm-btl.ru	8 (863) 256-82-64
ST GROUP	скоро	a.elikov[dog]stgroup.agency	8 (863) 230-54-04
Рекламный Дом Максима	www.ra-maxima.ru	contact[dog]ra-maxima.ru	8 (863) 300-10-35
Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
Креон	www.rostov.creonagency.ru	rostov[dog]creonagency.ru	8 (863) 310-01-91
Level	www.level-ag.ru	rnd[dog]level-ag.ru	8 (863) 262-05-64
Пилот	www.pilot-btl.ru	rostov[dog]pilot-btl.ru	8 (863) 240-63-71
BTL and EVENT	-	btl_dina_sh[dog]aaanet.ru	8 (903) 4044543
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Рязань

HeadLiner	www.h-liner.ru	info[dog]h-liner	8 (4912) 28-06-46
Active group	www.active-group.ru	info[dog]active-group.ru	8 (495) 12 067 12
TWISTER	www.ra-twister.ru	ra-twister[dog]mail.ru	8(4912)99-60-72



Рекламное агентство полного цикла

BTL | EVENT
 РЕКЛАМА В СМИ
 ТРАНЗИТНАЯ РЕКЛАМА
 НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА
 ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН
 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
 РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

А К Ч О Б А Т И К У
 У С П Э Х А

🏠 г. Рязань,
 пр-д Яблочкова, 8Д, оф. 5
 📖 (4912) 99-60-72
 ✉ ra-twister@mail.ru
 🌐 www.ra-twister.ru
 📺 www.vk.com/ratwister

Саратов

PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80
--------------	-------------------------	---------------------	-------------------

Самара

PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80
Target Group	www.target-group.ru	info[dog]target-group.ru	8 (927) 005-60-96
AVANGARD	mc-avangard.ru	reklama[dog]mc-avangard.ru	8 (846) 310-02-82
PALMERA	amk-palmera.ru	infosamara[dog]amk-palmera.ru	8(846) 207-03-60

Севастополь

Крым ProCent	www.pr-cent.ru	crimea.procent[dog]yandex.ru	8 (978) 7193251
--------------	----------------	------------------------------	-----------------

Симферополь

Крым ProCent	www.pr-cent.ru	crimea.procent[dog]yandex.ru	8 (978) 7193251
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77



PRO Cent
CRIMEA
100% вашего успеха!

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
РЕКЛАМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

www.pr-cent.ru

+7 (978) 719 32 51
hello@pr-cent.ru

г. Севастополь, ул. Айвазовского, д. 3

 @procent_btl  crimea_procent  procent.BTL

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Саров

Promo agency «GO!»	www.pr-go.ru	go.nefedova[dog]gmail.com	8 (831) 410-25-78
--------------------	--------------	---------------------------	-------------------

Ставрополь

Front-Line	www.marketing-fl.ru	zakaz[dog]marketing-fl.ru	8 (800) 200-35-06
Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77

Смоленск

Приоритет	www.prio-smolensk.ru	btl[dog]prio-smolensk.ru	8 (4812) 68-32-93
Виктория	www.victoriaevents.ru	info[dog]victoriaevents.ru	8 (919) 047-33-31
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

Старый Оскол

АМК «PL»	www.prolime.ru	office[dog]prolime.ru	8 (804) 333-14-04
Marketing Line	www.marketingline.ru	btl[dog]marketing-line.ru	8 (473) 261-02-00

Сургут

BRAVO	www.btlbravo.ru	btlbravo[dog]gmail.com	8 (3522) 620-010
PROFIT	www.pr-profit.ru	nk[dog]pr-profit.ru	8 (992) 316-42-65

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
Сочи			
Leto promo group	www.letogroup.ru	ap[dog]letogroup.ru	8 (862) 257-02-57
Рекламный «Дом Максима»	www.ra-maxima.ru	contact[dog]ra-maxima.ru	8 (862) 264-60-94
Сочинение	www.btlsochi.ru	e.tonkikh[dog]btlsochi.ru	8 (800) 234-26-03
TRmedia	tr-media.ru	dmitrenko.ku[dog]tr-media.ru	8 (918) 135-73-77



РЕКЛАМНЫЙ ДОМ МАКСИМА

Event | Consumer | Trade

Тел.: +7 (862) 264-60-94, e-mail: contact@ra-maxima.ru

Офисы: Сочи | Краснодар | Ростов-на-Дону



РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

СОЧИНЕНИЕ

ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ

8-800-234-26-03 E.TONKIKH@BTLSOCHI.RU
BTLSOCHI.RU ОЛИМПИЙСКИЙ ПАРК.РФ



**BTL
EVENT
MICE**



АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА СОЧИ



Drive News

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО



**Sochi
Olympic Park**

НАШИ ПАРТНЕРЫ

НАЗВАНИЕ

САЙТ

ПОЧТА

ТЕЛЕФОН

Таганрог

ЮТМ	utm-btl.ru	info[dog]utm-btl.ru	8 (863) 256-82-64
-----	------------	---------------------	-------------------

Тверь

ТРИО	www.trio-tver.ru	info[dog]trio-tver.ru	8 (4822) 49-40-53
------	------------------	-----------------------	-------------------

Тула

BTL-TULA	www.btl-tula.ru	btl-tula[dog]mail.ru	8 (4872) 71-01-80
АИДА	www.aida-tula.agency	director[dog]aida-tula.agency	8 (4872) 25-01-15
ДЕЛЬФИН	www.delfintula.ru	promotula[dog]mail.ru	8 (4872) 35-01-96
PROMO CITY	promocitytula.com	btl-tula71[dog]mail.ru	8 (4872) 47-96-83
БЕГЕМОТ BTL	btlb.ru	antonina[dog]btlb.ru	8 (920) 277 65 56

Тольятти

PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80
ПРОМО СФЕРА	www.promosfera.org	v.lyalina[dog]promosfera.org	8 (8482) 74-64-08

Тюмень

PROFIT	www.pr-profit.ru	nk[dog]pr-profit.ru	8 (992) 316-42-65
Амбер Групп	www.ambergroup.ru	amber_group[dog]mail.ru	8 (345) 263-27-85
«INSIDER group»	insider-group.com	insider-group[dog]bk.ru	8 (3452) 60-12-12
Респект Медиа	-	art_respekt[dog]list.ru	8 (913) 635-28-28
АЛЯСКА	event-reklama-alyaska72.ru	ra-Alyaska[dog]yandex.ru	8 (3452) 977-995

Улан-Удэ

BTL-служба «Местные»	www.btlmestnie.ru	shad_ya[dog]mail.ru	8 (3012) 632-142
----------------------	-------------------	---------------------	------------------

Ульяновск

PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80
Агентство НОН СТОП	www.a-nonstop.ru	ans[dog]a-nonstop.ru	8 (8422) 67-47-18

Уссурийск

Aris	www.aris-btl.com	sales[dog]aris-btl.com	8 (423) 290-83-03
------	------------------	------------------------	-------------------

НАЗВАНИЕ	САЙТ	ПОЧТА	ТЕЛЕФОН
----------	------	-------	---------

Уфа

BLAMMO	www.ra-blammo.com	blammo[dog]bk.ru	8 (347) 291-11-14
4P-for promote	www.forpomote.ru	welcome[dog]forpromote.ru	8 (347) 292-49-86
АМК «Эквилон»	www.equilon.ru	elena[dog]equilon.ru	8 (347) 246-888-6

Феодосия

Крым ProCent	www.pr-cent.ru	crimea.procent[dog]yandex.ru	8 (978) 719-32-51
--------------	----------------	------------------------------	-------------------

Хабаровск

БТЛ групп	www.btlgroup27.ru	office[dog]btlgroup27.ru	8 (4212) 41-51-22
-----------	-------------------	--------------------------	-------------------

Чебоксары

Формула	www.formulabtl.ru	formula8[dog]mail.ru	8 (8352) 574-401
Бизнес Проспект	www.biznesprospekt.com	raprospect[dog]mail.ru	8 (967) 470-66-36

Челябинск

GLOBAL MEDIA	glob-media.ru	globalmedia74[dog]gmail.com	8 (912) 806 09 60
--------------	---------------	-----------------------------	-------------------

Черкесск

Кавказ	rakavkaz.ru	info[dog]rakavkaz.ru	8 (800) 775-02-57
--------	-------------	----------------------	-------------------

Энгельс

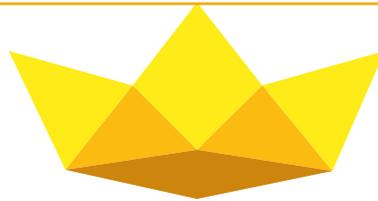
PRomo-studia	www.btl-promostudiya.ru	n_burda[dog]mail.ru	8 (906) 307-86-80
--------------	-------------------------	---------------------	-------------------

Ялта

Крым ProCent	www.pr-cent.ru	crimea.procent[dog]yandex.ru	8(978) 719-32-51
--------------	----------------	------------------------------	------------------

Ярославль

Эмпайр	www.empire-pr.ru	btl.sergeyz[dog]gmail.com	8 (4852) 26-36-36
Nuance	www.nuance-ac.ru	alena.anenkova[dog]nuance-ac.ru	8 (4852) 93-77-57
Power	www.btl-power.com	welcome[dog]btl-power.com	8 (920) 124 30 20
Спрос	www.s-pro-s.ru	spros[dog]s-pro-s.ru	8 (4852)26-65-47
Bono BTL	www.bono.agency	btl[dog]bono.agency	8 (4852) 59-33-84
PiArt	piartinfo.ru	office[dog]piartinfo.ru	8 (4852) 20-10-87



EMPIRE

creative studio

Г. Ярославль, ул. Свободы, офис 210 (2 этаж)
Телефон: +7 (4852) 26-36-36
btl.sergeyz@gmail.com www.empire-pr.ru

представители BTL-услуг



BTL мероприятия
Event мероприятия
Технический мерчендайзинг

г. Ярославль, ул. Чайковского, 62/30 тел.: (4852) 919-917, 937-757

www.nuance-ac.ru info@nuance-ac.ru

BONO

.Agency

Профессиональное
полевое BTL Агентство

(4852)59-33-84
btl@bono.agency