

ПЛАН ФОРУМА

Это место, где предприниматели говорят на одном языке — языке продаж.

Мы соединяем знания, бизнес и людей.

Форум «Маркетинг 2025» — про то, как вырасти, не выгорая, и выйти за пределы привычной аудитории.



Целевая аудитория: владельцы малого бизнеса на побережье Болгарии, эксперты, маркетологи, работающие с Instagram, владельцы салонов красоты, рестораны, магазины, офлайн-сервисы, недвижимость.



Цель: расширить клиентскую базу, продавать больше и системно, обменяться опытом, наладить новые связи и знакомства

МИССИЯ ФОРУМА



Это место, где предприниматели говорят на одном языке — языке продаж.

Мы соединяем знания, бизнес и людей.

Форум «Маркетинг 2025» — про то, как вырасти, не выгорая, и выйти за пределы привычной аудитории

Welcome / кофе / регистрация — 09:00–10:00

Музыка, фотограф, welcome-лента, QR на Telegram

Открытие форума — 10:00–10:20

- Приветствие от организаторов
- Цель форума: не просто поговорить о маркетинге, а увеличить ваши продажи за счёт новых каналов, инструментов и партнёров

Любовь Гордеева — 10:20–11:00



 *12 лет в Болгарии. Блогер, предприниматель. Основатель и творческий директор агентства «Мама Болгария». Продает квартиры в сторис.*

 **«Как продать что угодно через социальные сети в 2025 году в Болгарии»**

 @mama_bulgaria

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Как превратить свои соцсети в источник потока клиентов в Ваш бизнес без бесконечного постинга;
- На каком языке вести соцсети, чтоб у вас реально покупали и рабочие скрипты продаж
- Продажи с пляжа: эффективная стратегия удаленного ведения бизнеса без напряжения.



Анжелика Лаптева — 11:00–11:40

 Медиатренер лидеров мнений с миллионной аудиторией, экспертов и предпринимателей.

1000+ учеников прошли обучение по речевому имиджу, продажам и публичным выступлениям.

 **«Влияй или теряй: техника продаж, воронка и стратегия диалога, которые работают»**

 @lika.rox

 @angelikavoice

 @likarox

 @Anzhelika_Lapteva

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Как выстраивать технику продаж, чтобы не сливать заявки, а расти в доходе
- Что происходит с клиентом на каждом этапе воронки - и как это использовать
- Как вести диалог, после которого клиент говорит “да”, а не “я подумаю”

Кофе-брейк + мини-экспо + нетворкинг — 11:40–12:20



- Столы партнёров
- Визитки, QR, подарки



Ирина Бринза — 12:20–12:50

 *Руководитель розничной сети Anabel Arto в Украине и Болгарии, 20 лет в управлении командами. Управляет сетью из 40+ магазинов в Киеве и Болгарии. 10 лет развивает бренд Anabel Arto на болгарском рынке. Создает генеральную франшизу Anabel Arto на Европу, Канаду и другие страны.*

 anabelarto_official

 anabelarto.bg

 **Тема: «Кросс-маркетинг: когда сотрудничество — лучше рекламы»**

 retail.kiev@anabel-arto.com

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Как договариваться с соседними бизнесами и объединяться для взаимного роста
- Как работать с клиентскими базами, делать рассылки и стимулировать трафик
- Ошибки и удачные кейсы из практики



Мария Дятлова — 12:50–13:20

 *Маркетолог с 9-летним опытом. Соучредитель маркетингового агентства digital-маркетинга Ad SPACE с 2019 года. Маркетинговый директор бренда мужской классической одежды YARMICH с 2020 года. Эксперт по построению системного маркетинга и маркетинговых стратегий для брендов.*

 +38 095 101 1616

 @mary_diatlova

 **Тема: «Системный маркетинг:
Системный маркетинг — как бизнесу
расти, а не выживать»**

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Что такое маркетинг не «по вдохновению», а по плану
- Что делегировать, а что контролировать самому
- Как удерживать клиента и продавать повторно



**Мария Кришталева,
Константин Скородумов — 10:20–11:00**

 @mari_krisht

 *Стратегический маркетолог с более чем 10-летним опытом. Уже более 8 лет она создает и ведёт команды, запускает проекты с нуля и развивает бизнесы через силу сообществ. Свободный лектор по маркетингу в ведущих вузах Беларуси, наставник и спикер в бизнес-клубах. Переехав в Бургас, всего за месяц организовала работающий мастермайнд для предпринимателей.*



 *Серийный предприниматель с более чем 30-летним опытом в бизнесе. Эксперт по автоматизации процессов, системному управлению и построению здорового work–life баланса. Считает что устойчивое окружение — главный ресурс для роста и развития в бизнесе.*

 @konstantin.skorodumov



Тема: «Комьюнити - новый отдел продаж: как бизнесам и экспертам создавать сообщества, которые удерживают и продают»

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Почему сообщество — это не только «про душевность», но и про стабильную выручку
- Как запустить клуб, чат или мини-сообщество вокруг себя, своего бизнеса или заведения
- 3 модели монетизации сообщества: для эксперта, салона и кофейни и живые примеры
- Пошаговый план на 90 дней: от идеи до первой прибыли



Панельная дискуссия — 14:00–14:20

Алина Шостак



Специалист по коммуникациям, более 9 лет на релевантных должностях в сфере коммуникаций в СМИ, бизнес-структурах и организациях гражданского общества Украины. Помогает выстраивать системную коммуникацию для устойчивого развития и продвижения.



@klusalina

ЧТО УЗНАЮТ СЛУШАТЕЛИ:

- Обмен кейсами в формате “5 минут — 1 идея”

Игристое + подарки + закрытие —

14:20–15:00



- Розыгрыши от партнёров
- Мини-сцена: участники делятся идеями, которые увезут с собой
- Финальная речь: «Что делать уже завтра, чтобы продавать больше»

ТРАНСЛЯЦИЯ ПОСЫЛА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ:

Это форум **не про мотивацию и лайки**, а про конкретные действия.

Здесь ты поймёшь, **как сделать, чтобы тебя покупали**, как говорить с болгарскими туристами, и как не выгорать в Instagram, Telegram и маркетинге в целом.

Реальный маркетинг — для реального бизнеса.

**ФОРУМ "МАРКЕТИНГ 2025:
КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ"**

