



# ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ИВЕНТ ФОРУМА 2016

20–22 января 2016

Санкт-Петербург

[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

**Место проведения:**

Конгрессный Центр «ПетроКонгресс»



**Организатор:**



Выставочный  
Научно-Исследовательский  
Центр R&C

**Под патронажем:**



**При поддержке:**



**Партнеры:**





# Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

## Ключевая тема Форума:

**«МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ. СОБЫТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА».**

Мы живем в мире ... *visa* - нестабильном, неопределенном, сложном и неоднозначном (*visa* - аббревиатура от *volatility, uncertainty, complexity* и *ambiguity*). Именно таков сегодняшний мир - и он не собирается меняться. И это очень интересное время для креативных людей, потому что старые рабочие модели больше не функционируют.

*Менеджмент умер. Маркетинг умер. Стратегия умерла.* (Кевин Робертс, руководитель PA SAATCHI&SAATCHI)

### 20 января 2016 (среда)

13.00 - 17.00	Регистрация участников
17.00 - 19.00	Приветственный коктейль

### 21 января 2016 (четверг)

08.00 – 09.00	Регистрация участников	
09.00 - 09.30	Официальное открытие форума	
09.30 - 11.00	<b>ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>
11.00 - 11.30	Кофе-брейк	
11.30 - 13.00	<b>УПРАВЛЕНИЕ ПЛОЩАДКАМИ</b>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>
13.00 - 14.30	<i>Lunch &amp; Talk. Событийный туризм и продвижение дестинации</i>	
14.30 - 16.30	<b>Заседание Комитета по выставочно-ярмарочной деятельности ТПП РФ</b>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>
16.30 - 17.00	Кофе-брейк	
17.00 - 18.30	<b>Заседание Центров Международной Торговли</b>	<b>SPECIAL EVENTS</b>
11.00 - 18.00	<i>Работа Биржи деловых контактов, работа Ярмарки вакансий, работа выставки EFEA EXPO</i>	
19.30 - 22.00	Вечерний прием, вручение премии EFEA AWARDS	

### 22 января 2016 (пятница)

09.00 – 09.30	Регистрация участников	
09.30 - 11.30	Пленарное заседание	
11.30 - 12.00	Кофе-брейк	
12.00 - 13.30	<b>ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>
13.30 - 14.30	Обед	
14.30 - 16.00	<b>ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ</b>
16.00 - 16.30	Кофе-брейк	
16.30 - 18.00	<b>Конкурс EVENT TALENTS</b>	<b>ОБРАЗОВАНИЕ И РЫНОК ТРУДА</b>
18.00 - 18.30	Подведение итогов Форума	
11.00 - 18.00	<i>Работа Биржи деловых контактов, работа Ярмарки вакансий, работа выставки EFEA EXPO</i>	



## Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

### 20 ЯНВАРЯ (СРЕДА), КЦ «ПЕТРОКОНГРЕСС»

13.00–17.00	Регистрация участников
17.30–19.00	Get-together (Приветственный фуршет для участников Форума)

### 21 ЯНВАРЯ (ЧЕТВЕРГ), КЦ «ПЕТРОКОНГРЕСС»

08.30–09.00	Регистрация участников	
09.00–09.30	Официальное открытие Форума	
09.30–11.00	<b>ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>
	<p><b>Панельная дискуссия «Организатор, отраслевой партнер, экспонент и посетитель: замкнутый круг или взаимовыгодное сотрудничество?»</b></p> <p><i>Какой продукт на самом деле предлагают организаторы выставочных проектов Ассоциациям и союзам, экспонентам и посетителям, называя его «участие в выставке»? Цели выставочных операторов и Ассоциаций при организации выставочных проектов. Почему Ассоциации начинают делать выставки самостоятельно, не привлекая выставочных операторов? Что ждет экспонент от организаторов выставок, а как видит работу на выставке экспонента организатор? Почему посетители не приходят на выставку? Выставка глазами Организатора, экспонента и посетителя. Как организовать сотрудничество между всеми участниками выставочного процесса, чтобы создать эффективное мероприятие.</i></p>	<p><b>Сессия «Конгрессное бюро – ставка на сотрудничество и зарубежный опыт»</b></p> <p><i>Конгрессное бюро – это достаточно новый институт развития регионов в России, несмотря на его многолетнюю историю в зарубежной практике. Каковы цели и задачи этой организации? Что ждет отраслевой рынок от конгресс-бюро? В рамках сессии будут представители российских конгресс-бюро и участники рынка обсудят возможности и перспективы сотрудничества, а также поделятся успешным опытом работы.</i></p>
11.00–11.30	Кофе-брейк	



# Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

11.30–13.00	VENUE MANAGEMENT	ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ
	<p><b>Панельная дискуссия «Искусство продаж: как выиграть борьбу за клиента на рынке площадок?»</b></p> <p><i>С каждым годом число профессиональных площадок растет. Мероприятия также меняются: возникают новые форматы, возрастают требования к сервису и менеджменту. Как стать успешным на рынке площадок? Как выиграть борьбу за клиента? В рамках сессии участники обсудят следующие вопросы: как продавать площадку, как правильно и эффективно определиться с ее позиционированием, как добиваться лояльности клиентов, возможно ли сотрудничество региона и площадки?</i></p>	<p><b>Сессия «Привлечение посетителей на мероприятия: настоящее и будущее»</b></p> <p><i>Организаторам выставок и конференций хорошо известно, что если посетитель не придет на выставку, то на следующий год велика вероятность ее отмены, если на сессии в зале сидит 5 человек, то конференцию можно считать провалившейся. Как сделать так, чтобы посетителей мероприятий становилось все больше, а в конференц-залах не было свободных мест? Ответ очевиден: организатору нужно просто знать все о своем посетителе, а посетителю просто купить БИЛЕТ! В рамках сессии своим опытом своим опытом в современных технологиях для ивент индустрии поделятся российские и зарубежные эксперты, организаторы выставок, конференций, форумов и фестивалей. Предлагаемые вопросы для обсуждения: современные методы привлечения посетителей, билетный маркетинг, управление продажами билетов, мультимедийная аналитика продаж и связь билетной системы, CRM и таргетинга.</i></p>
13.30–14.30	<p><b>Обед Lunch&amp; Talk. Событийный туризм и продвижение дестинации</b></p> <p><i>В 2016 году EFEA запускает новый формат сессий «Lunch&amp;Talk». Участники Форума смогут обсудить важные проблемы отрасли за обедом. Такой вариант проведения дискуссий призван обеспечить право каждого участника высказать свое мнение, а также в неформальной обстановке обсудить его со своими коллегами по отрасли. При этом проведение Lunch&amp;Talk не отменяет стандартного обеда для всех остальных делегатов Форума.</i></p>	



# Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

14.30–16.30	ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ
	<p><b>Расширенное заседание Комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров</b></p> <p><i>Традиционно в рамках Евразийского Ивент Форума состоится очередное заседание Комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной деятельности. В современных условиях ВЯД является одним из важнейших инструментов торговой, инвестиционной, промышленной и внешнеэкономической политики страны, а также приобретает качественно новое значение для поддержки отечественных товаропроизводителей. В рамках заседания Комитета участники обсудят вопросы развития отрасли.</i></p>	<p><b>Сессия «Спонсорство и партнерство мероприятий: секреты успеха»</b></p> <p><i>Без спонсорства и партнерства не проходит ни одно мероприятие. Это эффективный маркетинговый инструмент для обеих стороны партнерства. Какие задачи решают компании, оказывая спонсорскую поддержку мероприятиям? Что должен предложить организатор мероприятия, чтобы заинтересовать потенциальных спонсоров и привлечь партнеров? Возможна ли эффективная партнерская работа в условиях экономического кризиса и сокращения маркетинговых бюджетов? Эти и другие вопросы в своих выступлениях затронут участники сессии.</i></p>
16.30–17.00	<i>Кофе-брейк</i>	
17.00–18.30	<p><b>ОТКРЫТОЕ ЗАСЕДАНИЕ ЦМТ</b></p> <p><i>На очередном открытом заседании ЦМТ участники будут обсуждаться следующие вопросы: экспорт как стратегически важная задача для бизнеса; оценка условий для ведения внешнеэкономической деятельности; развитие экспорта в условиях кризиса; Центры Международной Торговли как инструмент для выхода на международный рынок.</i></p>	<p><b>SPECIAL EVENTS</b></p> <p><b>Панельная дискуссия «Клиент и исполнитель: диалог на одном языке. "Тендеры: как стать успешным в конкурсе?»</b></p> <p><i>Продолжение обсуждения, начатого на Форуме 2015 года. В этот раз представители заказчиков и организаторов мероприятий обсудят актуальные вопросы участия в конкурсах и тендерах. Как подготовить лучшее предложение и как не ошибиться в выборе подрядчика?</i></p>
10.00–18.00	<p>Работа Биржи деловых контактов, работа выставки технологий и поставщиков оборудования и сервисных услуг для организации мероприятий EFEA EXPO, работа Ярмарки вакансий для специалистов индустрии встреч</p>	
19.00–22.00	<p><b>Gala-ужин.</b> В рамках Gala-ужина состоится вручение ежегодной профессиональной отраслевой премии <b>EFEA Awards</b>.</p>	



# Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

## 22 ЯНВАРЯ (ПЯТНИЦА), КЦ «ПЕТРОКОНГРЕСС»

09.00–09.30	Регистрация участников	
	ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ	
09.30–11.30	<b>Пленарное заседание "Новый маркетинг. События как эффективный инструмент маркетинга "</b>  Пленарное заседание посвящено ключевой теме Форума. Для выступления приглашены известные эксперты в области маркетинга, рекламы, организации мероприятий, футурологии, а также представители органов государственной власти. Каждый из них выскажет свое видение «нового маркетинга» и предложит варианты его успешного применения для развития компании в современных экономических и политических условиях.	
11.30–12.00	Кофе-брейк	
12.00–13.30	<b>ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>  <b>Мастер-класс «Конкурентоспособность: ключевые факторы успеха»</b>  <i>Конкуренция в мире выставочных услуг возрастает. Какую стратегию выбрать для развития компании? Какие новые схемы используют успешные менеджеры при создании конкурентоспособного продукта? На мастер-классе секретами успеха поделятся ведущие игроки рынка.</i>	<b>ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ</b>  <b>Сессия «Digital for event»</b>  <i>По оценке независимых экспертов большинство рекламодателей B2B сектора рассматривают интернет-маркетинг как один из самых эффективных инструментов для продвижения товаров и услуг. Более 50% средств маркетинговых бюджетов B2B сектора уже сосредоточено в данном секторе рекламного рынка. Для организаторов событий Digital-технологии становятся все более востребованы, т.к. при минимальных затратах позволяют достаточно полно охватить целевую аудиторию и увеличить продажи, а также создать клиенториентированное мероприятие. Приглашенные эксперты сессии расскажут, как правильно использовать этот инструмент, а также обсудят, осталось ли в новых условиях место для традиционных каналов и инструментов продвижения услуг и мероприятий.</i>
13.30–14.30	Обед	



# Евразийский Ивент Форум

20–22 января 2016 Санкт-Петербург  
[www.euras-forum.com](http://www.euras-forum.com)

Организатор:



Выставочный Научно-Исследовательский Центр R&C  
[www.rnc-consult.ru](http://www.rnc-consult.ru)

14.30–16.00	ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ
	<p><b>Сессия «Маркетинг контента»</b></p> <p><i>Новые экономические реалии открывают новые возможности для выставочной индустрии. Как создать выставочный продукт, который будет востребован? Как не ошибиться с контентом мероприятия? Кто оказывает наибольшее влияние при выборе тематического наполнения проекта? Можно ли продлить жизнь выставочному бренду, изменив контент?</i></p>	<p><b>Сессия «Формирование положительного имиджа страны и отдельных регионов через событийный маркетинг/ Региональный маркетинг через события»</b></p> <p><i>В рамках традиционной для Евразийского Ивент Форума сессии будут рассмотрены вопросы создания имиджа и бренда региона. Эксперты обсудят, все ли нужен бренд, какие цели и задачи он должен решать, как с ним работать, может ли мероприятие стать брендом региона. Также участникам Форума будут представлены наиболее успешные примеры из российской и зарубежной практики регионального маркетинга.</i></p>
16.00–16.30	<i>Кофе-брейк</i>	
16.30–18.00	<p><b>ОБРАЗОВАНИЕ И РЫНОК ТРУДА</b></p> <p><b>Сессия «Современные методы управления HR-ресурсами для целей повышения эффективности предприятий ивент-отрасли»</b></p> <p><i>Кадры решают все. Это известная фраза сегодня актуальна как никогда. Во многом именно от работы с сотрудниками и их отношения к делу зависит успех компаний в ивент отрасли. В рамках сессии ведущие HR-специалисты обсудят вопросы кадровой стратегии компаний, эффективной системы мотивации и повышения лояльности сотрудников.</i></p>	<p><b>Event TALENTS 2015, отраслевой конкурс молодых специалистов индустрии встреч</b></p> <p><i>Event TALENTS – событие, объединяющее молодых специалистов, работающих в сфере индустрии встреч и делового туризма. Финалисты конкурса, среди которых студенты, представители ивент-компаний, PR-агентств и т.д., представят свои презентации с новыми идеями для отрасли, а компетентное жюри выберет победителя. В рамках сессии состоится церемония награждения победителей и лауреатов конкурса.</i></p>
18.00–18.30	<b>Официальное закрытие Форума, подведение итогов</b>	
11.00–17.00	Работа Биржи деловых контактов, выставки технологий и поставщиков оборудования и сервисных услуг для организации мероприятий EFEA EXPO и Ярмарки вакансий для специалистов индустрии встреч.	

**\*Внимание! В программе возможны изменения и дополнения.**