

**9 ЛЕТ**  
**В РАСКРУТКЕ**  
**ПРОЕКТОВ**  
**И БИЗНЕСОВ**

## НАША КОМАНДА



**АЛИНА  
СИНЯЕВА**  
соучредитель,  
финансовый  
директор



**ОЛЕСЯ  
СТАРОВОЙТОВА**  
руководитель отдела  
предоставления



**АНТОН  
ВАСИЛЬЕВ**  
руководитель  
департамента  
продвижения,  
спикер



**ЯНА  
НЕФОДИНА**  
PR-специалист,  
копирайтер



**НИНА  
САМАРИНА**  
профессиональный  
консультант,  
глава внутренней  
академии



**СЕРГЕЙ  
ВАСЮТКИН**  
менеджер  
медиа среды



**ДМИТРИЙ  
ИГЛИН**  
руководитель  
департамента  
продаж

**НИКИТА СИНЯЕВ**  
основатель бизнеса, спикер



## BE FORCE IN BUSINESS

В 2017 году мы создали собственный бренд «BeForceGroup», хотя начали работать в далеком 2009 году как представительство федеральной компании «BusinessForward» в Поволжье.

### Почему BeForce?

В переводе это - «Будь Сильным» или «Будь Силой».

---

**НАША ЦЕЛЬ - УСПЕШНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ,  
ИМЕЮЩИЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ СЕБЯ  
И ОКРУЖЕНИЯ.**

---

Мы делаем предпринимателей Сильными в создании дохода, потока клиентов и репутации компании на рынке.

### Как мы это делаем?

- 1 /** Обучаем предпринимателей работающим инструментам продвижения, созданию потока клиентов и известности бизнеса;
- 2 /** Создаем (и обучаем созданию) репутации компании и владельца;
- 3 /** Объединяем цифровые технологии интернет с технологией PR.

И что же будет в итоге?

**А в итоге будет: «Поток клиентов через выстроенную систему продвижения в компанию, чья репутация контролируется и улучшается через цифровые инструменты и технологию PR».**

Когда мало клиентов и не хватает денег - не стоит делать «реинжиниринг компании» или резко менять ее структуру.

**Надо сделать только одно: поток клиентов и рост дохода.**



## ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ “РЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ”

СЕРИЯ #МАРКЕТИНГДЛЯВЛАДЕЛЬЦЕВ

### ЧТО ВХОДИТ В «РЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ»:

Стратегия маркетинга продукта: создание и продвижение;

Исследования рынка для планирования рекламных кампаний;

Правила создания продвижения: как найти ошибки и проверить маркетингологов;

7 составляющих создания эффективной рекламы: данные для владельца;

Анализ существующей рекламы: что не работает и почему;

Разбор 80 каналов продвижения и подбор «своих» способов привлечения клиентов;

Новые способы продвижения и тренды будущего;

По каким показателям контролировать маркетинг и его сотрудников;

Финансирование продвижения: как и сколько выделять денег.

**+ ПРАКТИКА В МАРКЕТИНГЕ СВОЕГО ПРОДУКТА**



**Важно:**  
мы не хотим, чтобы владелец сам «настраивал Яндекс», или рисовал рекламный макет.

**МЫ ДОБИВАЕМСЯ, ЧТОБЫ ВЛАДЕЛЕЦ ЗНАЛ, КАК СОЗДАТЬ МАРКЕТИНГ В СВОЕЙ КОМПАНИИ, МОГ КОНТРОЛИРОВАТЬ ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА И ПОЛУЧАТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ.**



Полководец должен сам планировать атаку и выстраивать войска, и - контролировать ход сражения.

И вот тогда добыть для него победу смогут и солдаты!

[WWW.REALCLIENT.RU](http://WWW.REALCLIENT.RU)



### РЕЗУЛЬТАТ

✓ **ВЛАДЕЛЕЦ ЗНАЕТ, КАК СОЗДАТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ И УПРАВЛЯТЬ ИМ**

✓ **РАСПИСАННЫЕ СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ И ОПЛАТА ЗА РЕЗУЛЬТАТ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА**

## ЗА 9 ЛЕТ МЫ НАУЧИЛИСЬ:

- 1 / Создавать вихрь исходящего потока: на свои услуги мы в месяц выдаем от 35 000 000 до 40 000 000 «исходящих частиц рекламы»;
- 2 / Применять Эмоциональную Шкалу Тонов для создания реакций клиента;
- 3 / Использовать более 80 каналов продвижения, зная, какие каналы на какой тип публики и товара надо использовать;
- 4 / Создавать привлекательное информационное поле вокруг вашей компании, товара и услуги: воплощение понятия «PR» в полной мере.

**ГЛАВНОЕ - МЫ НАУЧИЛИСЬ ПРОДУМЫВАТЬ И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ, ДОЛГОСРОЧНЫЕ КАМПАНИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ И СОЗДАНИЮ НУЖНОГО МНЕНИЯ КЛИЕНТОВ О ТОВАРЕ, УСЛУГЕ, БИЗНЕСЕ.**

Мы не работаем в этой области как «маркетинговое агентство»: «Вот вам денег, настройте по-быстрому Яндекс». Нет. Создается стратегический план, согласовываются цели, ресурсы, сроки и риски. Распределяются зоны ответственности и способы контроля друг друга.

**И - начинается системная работа, чтобы совместно вырастить бизнес:**

- с 4-х коттеджей в год - до трех коттеджных поселков;
- с «трех швей в съёмном офисе» - до швейной фабрики.

Выбор Партнера – дело деликатное, во всех смыслах.



**ЕСЛИ ВАС ЧТО-ТО ЗАЦЕПИЛО ЗДЕСЬ, И ВЫ НЕ БОИТЕСЬ АМБИЦИОЗНЫХ ПЛАНОВ И КОМАНДНОЙ РАБОТЫ - ДАВАЙТЕ ВСТРЕТИМСЯ И ПОГОВОРИМ.**

## РЕПУТАЦИЯ В СЕТИ

**ЕСЛИ О ВАШЕМ ТОВАРЕ ПЛОХОЕ МНЕНИЕ (ПЛОХОЙ PR, РЕПУТАЦИЯ), ТО ВАШ МАРКЕТИНГ БУДЕТ ОЧЕНЬ ДОРОГОЙ: ВАМ ПРИДЕТСЯ ТРАТИТЬ МНОГО ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ПЕРЕУБЕДИТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ.**

**Наступила эра PR и репутации в сети:**

**А ЕСЛИ ЛИЧНО О ВАС ЕСТЬ НЕГАТИВ И «ЧЕРНЫЙ ПИАР»?**

- **83%** потребителей ищут отзывы перед покупкой;
- «Отзыв в интернет» по опросам стоит на 2-м (!) месте по значимости после «рекомендации знакомого»;
- Люди охотнее делятся **негативными** отзывами, и поисковые сервера «поднимают» их на первые страницы.

### ЧТО НУЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ:

Мониторинг социальных сетей и on-line СМИ на негатив;

Выбирать стратегию реакции и нейтрализовать;

Формирование репутации отдельных персон и первых лиц компании;

Контроль репутации на крупных отзывиках;

Создание безупречной репутации работодателя

Создавать и создавать нужный PR, находить инфоповоды и снова... Создавать PR, хорошие отзывы...

**И мы это делаем.** И это не просто «вычищение негатива».

**Это полноценное создание стабильного, сильного, надежного образа вашей компании в сети. Это запуск волны влияния на рынок и клиентов.**



Россия, Самара,  
ул. Карла Маркса 201б,  
Бизнес-Центр «Башня», оф. 1506

8 -800-755-8088  
info@bfsamara.ru

**wise**<sup>®</sup>



· ТУРОВ И ПАРТНЕРЫ ·  
ЮРИДИЧЕСКИЙ ТРУСТ

*Sidorin.LAB*  
ИНТЕРНЕТ-АГЕНСТВО

**blackerman.**