

FLASHPOINT

creative technologies  
for success solutions

# Open Flash Point

---

Главное бизнес-событие года

2013



# JEROI | Joy | Energy | Return on investment

## FLASHPOINT

Специально созданная технология разработки **результативных** решений в области бизнес стратегий, управления знаниями, маркетинга и продаж для собственников бизнеса и маркетологов.

**Joy|** Радость от того, что мы делаем.

**Energy|** Энергия и силы, которыми заряжаем других.

**Return on investment|**

Рост прибыли, чтобы сделать больше!

## FLASHPOINT

- 3х-дневный тренинг, проводимый в формате бизнес симулятора под руководством лучшего эксперта по стратегиям развития бизнеса и маркетинга в России – Вадима Ширяева.

FLASHPOINT

## • Эксперт проекта



### **Вадим Ширяев (Россия – Англия)**

Президент СОМАР, вице-президент РАМУ, председатель комитета инновационного маркетинга Гильдии маркетологов, учредитель центра бизнес-инноваций ABS.

Основатель бизнес-среды mCloud.

Представляет мероприятия KM-UK (Великобритания) и KM-Asia(Сингапур), премии MAKE в России.

**Ключевые клиенты:** РЖД, Сбербанк, Ростелеком, Мегафон, JTI.

FLASHPOINT

## • Эксперт проекта

**Александр Удовиченко (Россия – Япония – США)**

Президент Совета российского БТЛ Партнерства региональных агентств. Вице-президент СОМАР. Управляющий партнер первого регионального российско-японского агентства по маркетинговому проектированию Can!BTL.

Приглашенный эксперт образовательных программ (USA, Boston)

Эксперт по управлению проектами в сфере операционной и стратегической оптимизации.

Карта ценности - простейший стратегический инструмент.

Из чего складывается ценность рыночных предложений. Как сконцентрироваться на важнейших компонентах и увеличить маркетинговый ROI вдвое.



# Для кого?

1|

## Собственники бизнеса

Найти новые возможности для развития, получить инструменты управления маркетингом (ставить нужные задачи и контролировать результат).

2|

## Специалист по маркетингу

Навыки, инструменты для роста личных и профессиональных компетенций.

3|

## Директор по продажам

Отработать взаимосвязь с маркетингом – для увеличения продаж.

4|

## Директор по маркетингу

«Перейти на следующий уровень» в компании, например, стать директором по развитию.

# Open Flash Point | Почему это работает?

1. Технологии: последовательность инструментов и подходов позволяет создавать/ находить прорывные решения. **Только выверенные инструменты и техники**. Подходы, одобренные отраслью. Мы отбираем их в ходе разработки mCloud и Экспертизы. **Это работает!**
2. Компетенции: наличие в группах всех необходимых знаний: как создавать смыслы, систематизировать, конвертировать в ясные формы и распределить между участниками.
3. Атмосфера: Специально созданная обстановка, которая позволяет включать в решение всю команду.
4. Команда: Внедрение принципов работы в группах, что позволяет принимать решение быстрее и с меньшими рисками.
5. Знания: База знаний от ведущих российских и мировых экспертов.

# Уникальные отличия проекта

1|

## Знания

Это проект, где люди учатся учиться, демонстрируют свои компетенции, отрабатывают навыки владения инструментами.

2|

## Решения кейса

Анализ логики решений, решения от экспертов, создание модулей по внедрению, экспертиза, формулировка стратегии компании в mCloud.

3|

## Саморазвивающийся проект

Мы собираем обратную связь. Весенний FlashPoint создается осенью вместе с участниками. Мы доносим ценность продуктов СОМАР.

4|

## Культура

Больше городов – больше знаний! Участники делятся опытом и учатся создавать принципиально новые бизнес-решения.



# Для чего?

**Находить альтернативные решения, куда конвертировать текущие ресурсы, какие могут быть модели, чтобы было наиболее выгодно**

## **Почему:**

- 🔥 Независимый взгляд со стороны – свежие идеи от участников
- 🔥 Опыт со всего мира и из других товарных категорий (база знаний в специализированной бизнес-среде mCloud)
- 🔥 Технология HEART-management

# Как это будет?

## Формат

**Edutainment** (education + entertainment = обучение + впечатление)

## Задачи

Найти решения для конкретного «живого» бизнеса;  
Изучить и внедрить в работу результативные инструменты маркетинга, продаж и управления знаниями

## Ключевые активности

**Встречный аудит:** В рамках аудита участники непрерывно тестируют решения друг друга и усиливают их.

**Co-creation.** Создание прорывных решений, благодаря объединению знаний, энергии, компетенций всех участников

## Этапы работы

**Продолжительность проекта – 3 недели**

# Результаты

## 1|

- 🔥 Атмосфера и энергетика ускоряет мышление и восприятие.
- 🔥 Отобранные участники – успешные предприниматели и специалисты.
- 🔥 Приглашенные гости - эксперты отрасли и те, кто разбираются в методологии.

## 3|

- 🔥 Умение использовать инструменты для оценки выгоды ЦА.
- 🔥 Навык создания результативных сообщений, уникальных торговых предложений для конкретных ЦА.
- 🔥 Прогнозирование действий ЦА.
- 🔥 Набор ясных техник для работы отдела продаж.

## 2|

- 🔥 Команда соучаствует на всех этапах решения.
- 🔥 Отобранные участники с экспертами синтезируют ключевые выводы.
- 🔥 Рабочая группа формализует итоговое решение и соучаствует в создании плана реализации.
- 🔥 Все знания всегда легко найти (mCloud).

## 4|

- 🔥 Инструменты и технологии работы в командах – конкретная методичка для развития коллектива.
- 🔥 Подходы и инструменты, которые позволяют делать привычную работу быстрее, с большей эффективностью.
- 🔥 Набор ясных техник, позволяющих объединить силу разных подразделений компании.
- 🔥 Новые идеи и команда для развития бизнеса.