



18.10

**Jack Trout on Strategy:
“Differentiate or Die”**



19.10

**Jay Conrad Levinson on:
“Mastering Guerrilla Marketing”**

**Ο “Στρατηγός” και ο “Αντάρτης”
διασταυρώνουν τα ξίφη τους**

**Διημερίδα Επιχειρησιακής Στρατηγικής
και Αντάρτικου Μάρκετινγκ**

Κέντρο Τεχνών στο ACS

Διημερίδα Επιχειρησιακής Στρατηγικής και Αντάρτικου Μάρκετινγκ

Ο “Στρατηγός” και ο “Αντάρτης” διασταυρώνουν τα ξίφη τους

1^η ΗΜΕΡΑ



Jack Trout on Strategy: Differentiate or Die

18 Οκτωβρίου 2006

Αθήνα, Κέντρο Τεχνών στο ACS

Απευθύνεται δε, σε:

- Επιχειρηματίες
- Διευθύνοντες σύμβουλους
- Γενικούς Διευθυντές
- Ανώτατα και Ανώτερα Διευθυντικά Στελέχη Διευθύνσεων Στρατηγικού Σχεδιασμού
- Εμπορικούς Διευθυντές και Διευθυντές Μάρκετινγκ
- Brand Managers και άλλα Στελέχη Διευθύνσεων Μάρκετινγκ
- Καθηγητές Στρατηγικής και Μάρκετινγκ
- Συμβούλους Στρατηγικής και Μάρκετινγκ
- Εσένα!

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα ο “Στρατηγός” και ο “Αντάρτης”
του μάρκετινγκ σε ένα συναρπαστικό ταξίδι γνώσης

2^η ΗΜΕΡΑ



Jay Conrad Levinson on: Mastering Guerrilla Marketing

19 Οκτωβρίου 2006

Αθήνα, Κέντρο Τεχνών στο ACS

Απευθύνεται δε, σε:

- Επιχειρηματίες και ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων
- Αυτοαπασχολούμενους επιχειρηματίες και επαγγελματίες
- Ανθρώπους που επιθυμούν να ξεκινήσουν την δικιά τους επιχείρηση
- Διευθύνοντες συμβούλους επιχειρήσεων κάθε μεγέθους
- Γενικούς Διευθυντές
- Διευθυντές Μάρκετινγκ μικρών, μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων
- Στελέχη Διευθύνσεων Μάρκετινγκ
- Στελέχη των Διευθύνσεων Ολικής Ποιότητας και Εξυπηρέτησης του Πελάτη
- Διευθυντές διαφημιστικών τμημάτων
- Προσωπικό Διαφημιστικών Εταιρειών
- Διευθυντές και στελέχη Διευθύνσεων Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων
- Προσωπικό εταιρειών Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων
- Καθηγητές Μάρκετινγκ, Διαφήμισης και Δημοσίων Σχέσεων
- Σύμβουλους Μάρκετινγκ και επαγγελματίες μάρκετερ
- Εσένα!



Ο Dr. Jack Trout θα καθηλώσει τους συμμετέχοντες με διδαχές και πρακτικά παραδείγματα από μερικές από τις πιο γνωστές διεθνείς μάρκες, σχολιάζοντας τη στρατηγική τους και βοηθώντας σας να αποφύγετε τα ίδια δαπανηρά λάθη που άλλοι μάντζερ έκαναν (ανεξάρτητα από το πόσο μικρή ή μεγάλη είναι η μπράντα σας, οι αρχές είναι πάντα οι ίδιες).

Κατά τη διάρκεια αυτού του σεμιναρίου, οι αρχές της διαφοροποίησης θα «ζωντανέψουν» μπροστά στα μάτια σας σε ένα αληθινό εργαστήριο διαφοροποίησης, όπου ο κάθε παρευρισκόμενος θα έχει την ευκαιρία να συμμετέχει και να «ανταλλάξει» τις σκέψεις του συζητώντας από κοντά με τον μοναδικό Jack Trout.

Ένα διαδραστικό και εξαιρετικά ενδιαφέρον εργαστηριακό σεμινάριο

Ο στόχος του Jack Trout είναι να ενεργοποιήσει και να κεντρίσει το ενδιαφέρον του ακροατηρίου, παρακινώντας όλους τους συμμετέχοντες να

επανεξετάσουν το στρατηγικό τους σχεδιασμό για τη νέα χιλιετία.

Διαπνεόμενος από ένα μεγάλο βαθμό ενέργειας, ο Jack Trout θα επιδιώξει την όσο το δυνατό μεγαλύτερη ενεργή συμμετοχή των παρισταμένων στα δρώμενα. Οι συμμετέχοντες θα μάθουν γιατί η διαφοροποίηση προϊόντων είναι ουσιαστική προκειμένου να κερδηθεί ουσιαστική διαφορά από τους ανταγωνιστές τους.

Παρέχοντας στο ακροατήριο μια πληθώρα παραδειγμάτων, προερχόμενα σε μεγάλο βαθμό από περιπτώσιολογικές μελέτες εφαρμοσμένης στρατηγικής πολλών σημαντικών Ευρωπαϊκών και διεθνών επιχειρήσεων, ο Jack θα επιδείξει αυτά που ο ίδιος έμαθε με το δύσκολο τρόπο. Επί πλέον, ο Jack θα αποδείξει γιατί η διαφοροποίηση είναι το «κλειδί» για να αποκτήσει μια επιχείρηση θέση υπεροχής ως προς τους ανταγωνιστές της και να γίνει έτσι ο ηγέτης στο κλάδο που λειτουργεί.

Σημείωση:



Η παρουσίαση και οι ασκήσεις θα γίνουν στην Αγγλική Γλώσσα με ταυτόχρονη διερμηνεία στην Ελληνική (Απαιτείται δελτίο αστυνομικής ταυτότητας για τη χρήση ακουστικών).



Ερωτήματα που θα απαντηθούν

- Πώς μπορείτε να διαφοροποιήσετε τις μπράντες σας και να χτίσετε μια ηγετική θέση;
- Ποια είναι τα πιο κοινά λάθη στο μάρκετινγκ και στο χτίσιμο μπράντας; Πώς μπορείτε να αποφύγετε τα λάθη αυτά με μια σωστά δομημένη στρατηγική σχεδίαση;
- Γιατί η διαφοροποίηση είναι κρίσιμη για την επιβίωση;
- Γιατί η εξειδίκευση και η απλότητα είναι δύο από τα μέγιστα προτερήματά μας για την επιτυχία ενός στρατηγικού σχεδίου;
- Τι είναι η μεγάλη «Μεγάλη Σπατάλη» και πώς μπορείτε να την αποφύγετε ακολουθώντας ένα σύνολο απλών κανόνων;
- Γιατί είναι απείρως προτιμότερο να υπερέχετε σε ένα τομέα παρά να είστε μέτριος σε πολλούς;

Πρόγραμμα

Ο Jack Trout ήταν ο πρώτος που πριν 35 χρόνια ασχολήθηκε με την σημασία της χωροθέτησης (positioning) στην αγορά, σε μία εποχή όπου κανένας δεν μπορούσε να φανταστεί την εξέλιξη της αγοράς και τον σημερινό παγκοσμιοποιημένο και αμείλικτο ανταγωνισμό. Εάν μια επιχείρηση

δεν χωροθετηθεί ως «διαφορετική» στο μυαλό του πελάτη της, απλά θα εξαφανιστεί. Γι αυτό, σύμφωνα με τον Trout, ο μόνος τρόπος για να μπορέσει μια εταιρεία να επιβιώσει σήμερα είναι αποκλειστικά μέσω «διαφοροποίησης».

Το να είναι η επιχείρηση διαφορετική δεν έχει να κάνει μόνο με την ταυτότητά της ή τη διαφήμιση. Η διαφοροποίηση πρέπει να «αγκαλιάζει» όλα τα μέρη μιας εταιρείας. Πρέπει να γίνει η καρδιά της επιχειρησιακής σας στρατηγικής.

Εκμεταλλευθείτε αυτήν την μοναδική ευκαιρία και μοιραστείτε με τον Jack Trout μια ολόκληρη ημέρα χρήσιμων συμβουλών και πρακτικών παραδειγμάτων, από μερικές από τις διασημότερες μάρκες στο κόσμο καθώς και από μερικές πολύ ενδιαφέρουσες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις: το πώς πέτυχαν ή το γιατί έχουν αποτύχει. Σας προσκαλούμε να έλθετε να δείτε ένα εργαστήριο διαφοροποίησης «στη σκηνή» και να συμμετάσχετε στη συζήτηση: Πώς να διαφοροποιήσετε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία ώστε να γίνετε πραγματικοί ηγέτες στην αγορά.





- Το πρόβλημα αρχίζει και τελειώνει με τον CEO!
- Η μύθος της χρείας καλύτερων ανθρώπων!
- Η Σχιζοφρένεια της μάρκας!
- Η Σπουδαιότητα των Αντιλήψεων!
- Αντιμετωπίζοντας τον Ανταγωνισμό!
- Διαφοροποιηθείτε ή Πεθάνετε!
- Η Σημασία της Κοινής λογικής!
- Μεγάλες μπράντες, μεγάλα προβλήματα!

Οφέλη από τη Συμμετοχή

Μέ τη λήξη του προγράμματος θα είστε σε θέση να:

- Αντιλαμβάνεστε με απλό και κατανοητό τρόπο την σπουδαιότητα της διαφοροποίησης, το πώς να πρέπει να διαφοροποιηθείτε και το πότε είναι η σωστή χρονική στιγμή για να το κάνετε.
- Γνωρίζετε πώς να εστιάζετε στον ανταγωνισμό σας για να αναπτύξετε τη σωστή ανταγωνιστική στρατηγική και πώς θα βγείτε νικητές στην αντιπαράθεση διαφοροποιώντας τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.
- Γνωρίζετε πώς να χρησιμοποιήσετε διαφοροποιημένες ιδέες ενάντια στον ανταγωνισμό σας.
- Αντιλαμβάνεστε ότι πρέπει να είστε απλός! Ακρογωνιαίος λίθος του κάθε στρατηγικού σχεδίου είναι η απλότητα. Όσο πιο σύνθετο και περίπλοκο είναι το στρατηγικό σας σχέδιο, τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες αποτυχίας του.
- Γνωρίζετε πως να ακολουθήσετε ένα σύνολο απλών κανόνων για να αποφύγετε τη «Μεγάλη Σπατάλη».
- Αντιλαμβάνεστε ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν χρειάζονται περισσότερες ιδέες, αλλά λιγότερες και καλύτερες.



Πρόγραμμα ημερίδας

08:00-09:00 Εγγραφές / Καφές

09:00-09:15 Εισαγωγή / Ευχαριστίες.

Προλογισμός του Dr. Jack Trout από τον Δρα Γεώργιο Αυλωνίτη, καθηγητή Μάρκετινγκ και Δ/ντη του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Μάρκετινγκ και Επικοινωνιών με Νέες Τεχνολογίες στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ).

09:15-10:45 ● **Η δύναμη της Παγκόσμιας οικονομίας και η σημασία της στρατηγικής ως τρόπος επιβίωσης.**

○ Στη σημερινή άκρατη ανταγωνιστική εποχή δεν είναι αρκετό να έχετε τους σωστούς ανθρώπους, τη σωστή χωροθέτηση, τα σωστά εργαλεία, ή την ιδανική οργάνωση. Για να επιβιώσετε πρέπει να έχετε την σωστή στρατηγική.

● **Η στρατηγική έχει να κάνει με τις αντιλήψεις. Η σημαντικότητα της σωστής ονομασίας.**

○ Στρατηγική χωροθέτηση.
○ Πώς λειτουργεί το μυαλό του καταναλωτή.
○ Σλόγκαν εναντίον ιδεών διαφοροποίησης.

10:45-11:15 Διάλειμμα / καφές

11:15-12:45 ● **Η στρατηγική έχει να κάνει με τη διαφοροποίηση.**

○ Υπάρχουν πολλοί τρόποι να διαφοροποιηθείτε. Το μυστικό είναι να διαλέξετε έναν και να εστιάσετε σε αυτόν.
○ Η διαδικασία των τεσσάρων βημάτων για την ανάπτυξη μιας στρατηγικής διαφοροποίησης.

12:45-13:30 Γεύμα

13:30-15:00 ● **Η στρατηγική έχει να κάνει με τον ανταγωνισμό.**

○ Αντιμετωπίζοντας τον ανταγωνισμό.
○ Πώς να σχεδιάσετε την σωστή ανταγωνιστική στρατηγική.
● **Η στρατηγική έχει να κάνει με την εξειδίκευση.**
○ Είναι απίερως προτιμότερο να υπερέχετε σε ένα τομέα παρά να είστε μέτριος σε πολλούς.
● **Η στρατηγική έχει να κάνει με την απλότητα.**
○ Οι μεγάλες στρατηγικές ιδέες βρίσκονται στις μικρές λέξεις.
Η πολυπλοκότητα είναι ο εχθρός. Η απλότητα είναι το «Ιερό Δισκοπότηρο».

15:00-15:30 Διάλειμμα / καφές

15:30-16:30 ● **Η στρατηγική έχει να κάνει με την Ηγεσία.**

○ Κανείς δεν θα σας ακολουθήσει εάν δεν γνωρίζουν προς τα που κατευθύνεστε.
○ Οι ισχυροί ηγέτες οδηγούν οι ίδιοι την επίθεση.
● **Η στρατηγική έχει να κάνει με τον ρεαλισμό.**
○ Μεγάλες μπράντες – μεγάλα προβλήματα!
○ Αμελήστε την πραγματικότητα της αγοράς και μάθετε επίπονα μαθήματα με τον σκληρό τρόπο!

16:30-17:00 Εργαστήριο Στρατηγικής επί σκηνής με τον Jack Trout και τους συμμετέχοντες.

Θα παρουσιασθεί και συζητηθεί η περιπτωσιολογική μελέτη μιας νέας ρώσικης αερογραμμής και το ακροατήριο θα δώσει την λύση στο πρόβλημα!

17:00-17:30 Στρογγυλό τραπέζι με έλληνες επιχειρηματίες.

Συντονιστής πάνελ, καθηγητής Γεωργιος Αυλωνίτης (υπό σχεδιασμό).



Ο Jack Trout έχει γράψει ιστορία στο επιχειρείν με την ιστορική ανάπτυξη της ζωτικής για το μάρκετινγκ έννοιας που μας είναι σήμερα γνωστή ως χωροθέτηση (positioning). Ο ίδιος είναι υπεύθυνος για μερικές από τις πιο καινοτόμες ιδέες που εισήχθησαν στα πλαίσια την εμπορικής πραγματικότητας κατά την τελευταία δεκαετία. Η παγίδα επέκτασης μπράντας, το «πολεμικό» μάρκετινγκ και η εφαρμογή του μάρκετινγκ από κάτω προς τα επάνω, είναι μερικές από τις πολλές καινοτόμες ιδέες και προσεγγίσεις που ο ίδιος ανέπτυξε και επεξήγησε με πειστικό και εφάρμοσιμο τρόπο.

Ο Jack Trout είναι πρόεδρος της εταιρείας Trout & Partners, μιας από τις πιο έγκυρες εταιρείες συμβούλων επιχειρήσεων διεθνώς με κεντρικά γραφεία στο Greenwich του Connecticut των ΗΠΑ και με παραρτήματα σε 13 χώρες. Ο Jack Trout διευθύνει και καθοδηγεί ένα διεθνές δίκτυο εμπειρογνομώνων για την εξυπηρέτηση των αναγκών των πελατών του σε όλο το κόσμο. Η εταιρεία του έχει προσφέρει σημαντικό έργο σε πελάτες, όπως: AT&T, IBM, Burger King, Merrill Lynch, Xerox, Merck, Lotus, Ericsson, Tetra Pak, Repsol, KPMG Peat Marwick, Procter & Gamble, Southwest Airlines καθώς και σε άλλες εταιρείες του Fortune 500.

Ο Jack Trout ξεκίνησε τη καριέρα του συνεργαζόμενος αρχικά με τον Jack Welch και τον Al Ries στην General Electric και στη συνέχεια σαν γενικός διευθυντής της Unilever. Αμέσως μετά, ίδρυσε με τον Al Ries τη περίφημη διαφημιστική εταιρεία Trout & Ries (πρώην Ries Cappiello Colwell) στη Νέα Υόρκη, όπου, πέρα από τη διαφήμιση, ασχολήθηκαν με τεράστια επιτυχία σε θέματα στρατηγικής και μάρκετινγκ με την ιδιότητα των συμβούλων επιχειρήσεων για περίπου ολόκληρα 26 χρόνια.

Ο Jack είναι συγγραφέας ή συν-συγγραφέας 10 βιβλίων τα πλέον γνωστά των οποίων είναι τα: «Positioning: The Battle for Your Mind», «Marketing Warfare» που έχουν μεταφραστεί σε 16 γλώσσες, το «Bottom-Up-Marketing» καθώς και το περίφημο «The 22 Immutable Laws of Marketing». Άλλα γνωστά συγγράμματα είναι τα «The New Positioning», «The Power of Simplicity – A Management Guide To Cutting Through the Nonsense And Doing Things Right», «Differentiate or Die – Survival in Our Era of Killer Competition», το «Big Brands Big Trouble», καθώς και το τελευταίο του «Trout on Strategy» το οποίο μεταφράστηκε και κυκλοφορεί ήδη στα ελληνικά από την ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ και την INTERBOOKS.

Ο Jack Trout είναι ένας από τους πιο αναγνωρισμένους ομιλητές της εποχής μας και έχει δώσει περισσότερες από 2.000 ομιλίες σε ακροατήρια αποτελούμενα από ανθρώπους του μάρκετινγκ και των επιχειρήσεων σε όλο τον κόσμο.



Εισαγωγικές έννοιες

Ο Jay Conrad Levinson θα εξηγήσει τις βασικές διαφορές μεταξύ του Αντάρτικου Μάρκετινγκ και του παραδοσιακού μάρκετινγκ, θα συζητήσει για τα 100 όπλα του Αντάρτικου Μάρκετινγκ, θα αποδείξει ότι το μάρκετινγκ είναι πλέον επιστήμη και θα εξερευνήσει τις προσωπικότητες των επιτυχημένων ανταρτών μάρκετερ. Ο Jay Conrad

Levinson θα αποκαλύψει τα θεμελιώδη μυστικά του Αντάρτικου Μάρκετινγκ και θα δείξει όλη την αλήθεια για το on-line μάρκετινγκ. Επίσης, θα παρουσιάσει ένα προς ένα τα βήματα που πρέπει κανείς να κάνει προκειμένου να διεκδικήσει σημαντικά κέρδη μέσω μιας αντάρτικης επίθεσης μάρκετινγκ.

Ένα διαδραστικό και εξαιρετικά ενδιαφέρον εργαστηριακό σεμινάριο

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης του ο Jay Conrad Levinson, θα μιλήσει για τη σημερινή διάσταση του μάρκετινγκ διεγείροντας και

εμπνέοντας το ακροατήριο με τις ιστορίες και τις αναφορές του στις τακτικές του Αντάρτικου Μάρκετινγκ που εφήρμοσε για εκατοντάδες πελάτες του σ' όλο το κόσμο. Αυτό θα το κάνει δημιουργώντας παράλληλα μια αύρα ενθουσιασμού στο ακροατήριο που θα διαπιστώσει ότι όλα όσα ο Jay Levinson πει είναι άμεσα εφαρμόσιμα.

Δεν μπορείτε παρά να διατηρείτε τις υψηλότερες των προσδοκιών σας από τον άνθρωπο που δημιούργησε και καθιέρωσε την έννοια «Αντάρτικο Μάρκετινγκ» διεθνώς! Από τον γκουρού της διεθνούς διαφήμισης που «έτρεξε» 3 από τις 10 επιτυχεστέρες διαφημιστικές καμπάνιες του 20ού αιώνα! Σύμφωνα με το περιοδικό Entrepreneur, ο Jay Conrad Levinson "είναι ένας από τους κορυφαίους ειδικούς στον κόσμο στον τομέα του επιχειρησιακού μάρκετινγκ, ενώ κανένας δεν γνωρίζει πως να χρησιμοποιήσει τα όπλα του μάρκετινγκ καλύτερα από τον κορυφαίο του είδους, τον Jay Conrad Levinson".

Σημείωση:



Η παρουσίαση και οι ασκήσεις θα γίνουν στην Αγγλική Γλώσσα με ταυτόχρονη διερμηνεία στην Ελληνική (Απαιτείται δελτίο αστυνομικής ταυτότητας για τη χρήση ακουστικών).





- Πώς μπορεί μια επιχείρηση να παραμείνει ζωντανή σε «δύσκολους καιρούς» και πως θα χρησιμοποιήσετε την κρίση αυτή για να εντατικοποιήσετε τις σχέσεις σας με το Αντάρτικο Μάρκετινγκ;
- Πώς οι εταιρείες Sony, Procter & Gamble, Hewlett Packard, Hyatt και Rolls Royce στηρίχθηκαν στις τακτικές του Αντάρτικου Μάρκετινγκ, όπως δωρεάν δείγματα, προσωπικές επιστολές και ερωτηματολόγια για να σημειώσουν μεγάλες επιτυχίες;
- Πώς να επαναπροσδιορίσετε την εμπορική σας στρατηγική κατανοώντας τις βαθύτερες έννοιες των φράσεων «πελατολόγιο» και «μακροπρόθεσμη δέσμευση»;
- Πως ωφελεί η χρήση του Διαδικτύου τις Αντάρτικες Τεχνικές. Παραδείγματα από τις δημιουργικότερες και πιο επιτυχημένες μεθόδους;
- Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι τρόποι, ώστε να διατηρηθεί η εμπορική σας στρατηγική καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, χρησιμοποιώντας αντάρτικες τακτικές;
- Το Αντάρτικο Μάρκετινγκ είναι ένα πετυχημένο εργαλείο για τις μικρές εταιρίες που αποσκοπούν να κερδίσουν μερίδιο αγοράς από τις μεγαλύτερες. Είναι το Αντάρτικο Μάρκετινγκ ένα εργαλείο κατάλληλο για κάθε τύπο επιχείρησης;
- Πώς οι εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις μεθόδους του Αντάρτικου Μάρκετινγκ για να εξοικονομήσουν χρήματα περιορίζοντας τη παραγωγή πρόσθετων διαφημιστικών υλικών, κάνοντας την επένδυσή τους να αποδώσει καθιερώνοντας θερμές και διαρκείς σχέσεις με τους πελάτες τους;

Πρόγραμμα

Ο Jay Conrad Levinson, ο «πατέρας» του σύγχρονου Αντάρτικου Μάρκετινγκ θα αποκαλύψει στο ακροατήριο τα «μυστικά» και τους κρυμμένους μηχανισμούς των αντάρτικων στρατηγικών και των τακτικών κινήσεων, καθώς και τους τρόπους που αυτές εφαρμόζονται στην πράξη. Ο Jay Conrad Levinson θα παρουσιάσει μια διαφορετική διάσταση του μάρκετινγκ.

Θα δείξει ότι το Αντάρτικο Μάρκετινγκ είναι ένας «κορμός» μη συμβατικών τρόπων για την επίτευξη συμβατικών στόχων, καθώς και μια αποδεδειγμένη μέθοδος για να αυξήσετε τα κέρδη σας δαπανώντας ελάχιστα χρήματα.

Το πρόγραμμα του Jay Conrad Levinson θα σας βοηθήσει να ανεβείτε και εσείς στο τρένο της αλλαγής των τρόπων μας σε ότι αφορά στην

εφαρμογή του μάρκετινγκ. Συμμετέχοντας στην Ημερίδα, θα αποκτήσετε με ελάχιστο κόστος το εισιτήριο που οδηγεί στη νέα χιλιετία.

Η είσοδος σε αυτή απαιτεί να αφήσετε πίσω τις παλαιές, απαρχαιωμένες ιδέες, έννοιες, μύθους και παραδόσεις. Ο Jay Conrad Levinson είναι εδώ κοντά μας για να μας τα διασφαλίσει!



Θέματα που θα αναλυθούν

- Ποιες είναι οι διαφορές μεταξύ του Παραδοσιακού και του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- Τα όπλα του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- Τα χαρακτηριστικά και η προσωπικότητα των ανταρτών μάρκετερ.
- Τα απόκρυφα μυστικά του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- On-line Αντάρτικο Μάρκετινγκ.
- Πως μπορείτε να μειώσετε τα κόστη σας με τις μεθόδους του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- Τα δέκα βήματα μιας επιτυχημένης Αντάρτικης επίθεσης.
- Μάρκετινγκ και Αντάρτικη Διαφήμιση.
- Αντάρτες Μάρκετερ και η χρήση του διαδικτύου.
- Αντάρτες Μάρκετερ και η σημαντικότητα των δημοσίων σχέσεων.

Οφέλη από τη Συμμετοχή

Μέ τη λήξη του προγράμματος θα είστε σε θέση να:

- Αναπτύξετε ένα αποτελεσματικό πρόγραμμα Αντάρτικου Μάρκετινγκ για την εταιρεία σας ή τους πελάτες σας και να λαμβάνετε καλύτερα αποτελέσματα διατηρώντας τον προϋπολογισμό σας στα ίδια επίπεδα.



- Αξιολογείτε τα προγράμματα της διαφήμισης και των δημοσίων σχέσεων σας, με την βοήθεια των πιο πρόσφατων τεχνικών του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- Εφαρμόσετε συγκεκριμένες τεχνικές στον τομέα της ανάπτυξης της στρατηγικής σας, για την προώθηση της μπράντας και του εμπορικού σας σήματος, καθώς και για την επιτυχία του διαφημιστικού σας συνθήματος.
- Μεγιστοποιήσετε τα έσοδα από την εμπορική σας στρατηγική.
- Μεγιστοποιήσετε το αποτέλεσμα από τα χρήματα που επενδύσατε στο μάρκετινγκ.
- Διαλέξετε τα σωστά όπλα του Μάρκετινγκ.
- Προσδιορίσετε με ακρίβεια την αγορά στην οποία στοχεύετε να εισχωρήσετε και να αναπτύξετε την προιοντική σας ταυτότητα (brand identity).
- Χωροθετήσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας σε μια «φωλιά» της αγοράς (niche) με δυναμικό τρόπο.
- Αποφεύγετε τα συνηθισμένα λάθη στο Μάρκετινγκ.
- Αυξήσετε τα έσοδα της επιχείρησής σας.
- Ωφεληθείτε από εκατοντάδες ιστορίες εταιρικής συμπεριφοράς και στρατηγικής Μάρκετινγκ έτσι ώστε ενεργοποιηθείτε και να δημιουργήσετε την δική σας μοναδική Αντάρτικη Στρατηγική.



08:00-09:00 Εγγραφές / Καφές

09:00-09:15 Εισαγωγή / Ευχαριστίες.

Προλογισμός του Jay Conrad Levinson από τον Δρα Γεώργιο Αυλωνίτη, καθηγητή Μάρκετινγκ και Δ/ντη του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Μάρκετινγκ και Επικοινωνιών με Νέες Τεχνολογίες στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ).

09:15-10:45 ● **Αντάρτικο Μάρκετινγκ εναντίον Παραδοσιακού Μάρκετινγκ.**

- Το Μάρκετινγκ είναι ένας κύκλος. Η ατέρμονη διαδικασία του καλού Μάρκετινγκ.
- Η επικοινωνία και «οι επαφές» είναι το κλειδί σε μια στρατηγική Αντάρτικου Μάρκετινγκ.
- Οι είκοσι κρίσιμες διαφορές μεταξύ του παραδοσιακού και του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.

● **Τα εκατό Όπλα του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.**

Τα εκατό όπλα, μία μοναδική λίστα των πιο πετυχημένων και καινοτόμων τακτικών μάρκετινγκ παγκοσμίως. Ταξινόμηση των όπλων σε χρήσιμες κατηγορίες δράσης.

10:45-11:15 Διάλειμμα / καφές

11:15-12:45 ● **Memes: Το πιο σύγχρονα και αποτελεσματικά όπλα στο Μάρκετινγκ.**

- Επτά πράγματα που πρέπει να υπάρχουν οπωσδήποτε στο meme σας.
- Τα πιο αναγνωρισμένα Αμερικάνικα memes του 20ου αιώνα.
- **Το Αντάρτικο Μάρκετινγκ αντικαθιστά τις εικασίες με την επιστημονική προσέγγιση.**
 - Τι αποκαλύπτουν οι έρευνες.
 - Γιατί οι άνθρωποι αγοράζουν; Τι πρέπει να γνωρίζετε!

12:45-13:30 Γεύμα

13:30-15:00 ● **Τα δώδεκα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας των Ανταρτών.**

- Ποια γνωρίσματα χρειάζεστε για να πετύχετε.
- Πως θα ενσωματώσετε αυτά που έχετε σε αυτά που χρειάζεστε για την δική σας επίθεση Μάρκετινγκ.
- **Τα θεμελιώδη μυστικά του Αντάρτικου Μάρκετινγκ.**
 - Δέκα έξι άγνωστες μέθοδοι με τις οποίες μπορείτε να δώσετε πνοή στην δική σας στρατηγική Μάρκετινγκ.
 - Πως να χρησιμοποιείτε τον χρόνο σας, τις ιδέες και την ενέργειά σας ώστε να αυξήσετε σημαντικά τα κέρδη σας.

15:00-15:30 Διάλειμμα / καφές

15:30-17:00 ● **Η αλήθεια για το Online Marketing από την Αντάρτικη σκοπιά.**

- Δέκα τακτικές που πρέπει να ενσωματώσετε στην online στρατηγική σας.
- **Σημειώστε επιτυχία με μια Αντάρτικη Επίθεση.**
 - Δέκα βήματα δράσης.
 - Δημιουργώντας μια στρατηγική Μάρκετινγκ επτά γραμμών και ημερολόγιο.
- **Εξοικονομώντας χρήματα με το Αντάρτικο Μάρκετινγκ.**
 - Οι πιο οικονομικοί τρόποι για να εμπλουτίσετε το πελατολόγιο σας.

17:00-17:30 **Στρογγυλό τραπέζι με συμμετοχή ελλήνων διευθυντών μάρκετινγκ.**

Συντονιστής πάνελ, καθηγητής Γεώργιος Αυλωνίτης (υπό σχεδιασμό).

Στη συνέχεια, στο πλαίσιο της χορηγίας της ERICSSON HELLAS SA, η κυρία Μαρία Μπούρα, Head of Communications South East Europe & Regulatory Affairs Greece θα παραδώσει επιταγή - βραβείο Ericsson €1000 βραβεύοντας τον καλύτερο/η σε βαθμολογία φοιτητή/τρια του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας με Νέες Τεχνολογίες του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Λίγα λόγια για τον Jay Conrad Levinson



Μερικοί από τους πελάτες του Jay Conrad Levinson:

America Online	Sears
Netscape	Holiday Inn
Microsoft	Montgomery Ward
United Airlines	Mercedes-Benz
Adobe	Volvo
Apple	Nissan
Visa	Chrysler Corporation
Wells Fargo	Pillsbury Quaker oats
E&J Gallo Winery	Nestle
The Sharper Image	Jim beam
American Express	Midas muffler
Peterbilt Motors	Pepsi-Cola
Hewlett-Packard	The Mexican Government
Robert Mondavi Winery	Charles Schwab & Company
Honda	University of California
Club Med PBS	B.F. Goodrich
Playboy	Beatrice Foods
Hyatt Corporation	Bell South
Encyclopaedia Britannica	AT&T
Pacific Bell	The United Way
Bank of America	Arby's Roast Beef
Old Spice	Rolling Stone
Westin Hotels	Procter and Gamble
Alberto-Culver	Hewlett-Packard

Ο Jay Conrad Levinson θεωρείται ως ο πλέον έγκυρος ειδικός στον κόσμο στα θέματα του Αντάρτικου Μάρκετινγκ. Είναι συγγραφέας της πασίγνωστης, στους ανθρώπους των επιχειρήσεων, best-selling σειράς βιβλίων στο Αντάρτικο Μάρκετινγκ, καθώς και άλλων 31 περίπου συγγραμμάτων σε διάφορα επιχειρησιακά θέματα. Τα βιβλία του έχουν μεταφραστεί σε 41 γλώσσες και έχουν πωλήσει πάνω από 14 εκατομύρια αντίτυπα διεθνώς. Οι ιδέες του γύρω από το Αντάρτικο Μάρκετινγκ έχουν επηρεάσει με τρόπο καθοριστικό το τρόπο που σκέπτονται τα στελέχη του χώρου και διδάσκονται σε πολλά προγράμματα MBA διεθνώς. Ο ίδιος δίδαξε για δέκα χρόνια τις στρατηγικές του αντάρτικου μάρκετινγκ στο περίφημο Πανεπιστήμιο Berkeley της Καλιφόρνια. Υπήρξε για σειρά ετών άνθρωπος της διαφήμισης με πετυχημένη καριέρα στις ΗΠΑ (Αντιπρόεδρος της J. Walter Thompson) και στην Ευρώπη (Creative Director και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Leo Burnett). Ο Jay σήμερα είναι Πρόεδρος της συμβουλευτικής εταιρείας Guerrilla Marketing International, που είναι ένας συνδεδεμένος οργανισμός μέλος και εταίρος των Adobe και Apple. Μέσω του Guerrilla Marketing International ο Jay Conrad Levinson στηρίζει προγράμματα μάρκετινγκ μεγάλων αλλά και μικρών επιχειρήσεων διεθνώς. Τέλος, ο ίδιος ήταν μέχρι πρόσφατα ενεργό μέλος του Επιχειρησιακού Συμβουλίου της Microsoft.

Ο Jay Conrad Levinson είναι ενδεχομένως ο πιο σεβαστός μάρκετερ στον κόσμο και είναι ο δημιουργός μερικών από τις μεγαλύτερες και πιο επιτυχημένες καμπάνιες μάρκετινγκ όλων των εποχών, όπως: «The Marlboro Man», «The Jolly Green Giant», «Fly the Friendly Skies of United». Επίσης, έχει ο ίδιος παράξει πολλά ακόμη πετυχημένα σλόγκαν και διαφημιστικά θέματα για μεγάλο αριθμό εταιρειών του Fortune 500.

Τέλος, τα βιβλία του «Guerrilla Marketing for Free: 100 no-Cost Tactics to Promote Your Business and Energize Your Profits» και το «Mastering Guerrilla Marketing: 100 Profit-Producing Insights You Can Take to the Bank», πρόκειται να κυκλοφορήσουν σε λίγο καιρό στα ελληνικά από τις εκδόσεις ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ – INTERBOOKS.

Η εταιρεία ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ είναι μέλος του Ομίλου Εταιρειών της ΝΕΟSET. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2003. Κύριοι πόλοι ενασχόλησης είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της ηγεσίας, η διαχείριση και ανάπτυξη των ανθρώπων που εργάζονται σε δίκτυα αλυσίδων και franchising με ιδιαίτερη έμφαση στους πωλητές, η στήριξη των δικαιιοπαρόχων μέσω τεχνικών "αντάρτικου μάρκετινγκ", καθώς και η διοργάνωση επιμορφωτικών και λοιπών πολιτιστικών εκδηλώσεων υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Η ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ, εκπροσωπεί κατ' αποκλειστικότητα στην Ελλάδα και στην Κύπρο, τον οίκο Richardson των ΗΠΑ (www.richardson.com). Ο οίκος αυτός, είναι ο μεγαλύτερος διεθνής εκπαιδευτικός - συμβουλευτικός οργανισμός που ειδικεύεται: στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των πωλητών, στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του πελάτη (customer Service), στη αναπτυξιακή καθοδήγηση (coaching), στις διαπραγματεύσεις (negotiations) καθώς και στη λειτουργία ειδικών κέντρων αξιολόγησης (assessment centres). Τα κέντρα αυτά αφορούν στις προσλήψεις και στην αξιολόγηση της απόδοσης, όλων όσων ασχολούνται με την εξυπηρέτηση του πελάτη και την πώληση, λιανική ή μη. Ο οίκος Richardson εδρεύει στην Πενσυλβάνια των ΗΠΑ και διαθέτει 15 περίπου γραφεία ανά τον κόσμο. Η ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ αναφέρεται στα γραφεία του Λονδίνου.

Τέλος, η ΠΡΟΘΕΣΗ ΑΕ συνεργάζεται με διεθνείς εκδοτικούς οίκους για τη μετάφραση και έκδοση στα ελληνικά εξειδικευμένων βιβλίων σχετικών με το Μάνατζμεντ, καθώς και τις Πωλήσεις/Μάρκετινγκ. Το 2005, μεταφράστηκε και εκδόθηκε από την ΠΡΟΘΕΣΗ/ INTERBOOKS στα ελληνικά το τελευταίο βιβλίο του John Kotter "Η

καρδιά της Αλλαγής", έκδοση Harvard Business Press, καθώς και το βιβλίο της Linda Richardson, "Σταμάτα να μιλάς, ξεκίνα να Πουλάς". Πρόσφατα εκδόθηκαν αλλοί δύο τίτλοι, το "Το εγχειρίδιο για Επιτυχημένες Πωλήσεις" της Linda Richardson και το τελευταίο βιβλίο του Dr. Jack Trout με τον τίτλο "Trout on Strategy: Capturing Mindshare, Conquering Markets", εκδόσεις McGraw Hill. Το 2007 αναμένεται η έκδοση των διεθνών μπεστ-σέλερ του Jay Conrad Levinson, με τίτλους "Mastering Guerrilla Marketing" και "Guerrilla Marketing for Free" εκδόσεις Houghton Mifflin Co, το "Resonant Leadership" από τους Richard Boyatzis και Annie McKee, το "Heart of Change Field Guide" από τους D. Cohen & J.P. Kotter εκδόσεις Harvard Business Press, καθώς και το "Positioning: 20th Anniversary" από τους Jack Trout και Al Ries, έκδοση McGraw Hill.





Dr. Jack Trout

Διημερίδα Επιχειρησιακής Στρατηγικής και Αντάρτικου Μάρκετινγκ

18 & 19 Οκτωβρίου 2006 • Αθήνα, Κέντρο Τεχνών στο ACS



Jay Conrad Levinson

ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Επωνυμία εταιρείας:

Δραστηριότητα:

Διεύθυνση:

Περιοχή/Πόλη:

ΑΦΜ:

Τηλ.:

Fax:

e-mail:

ΤΚ.:

ΔΟΥ:

Θέση

ΤROUT

LEVINSON

TROUT & LEVINSON

Ισ

2ος

3ος

4ος

5ος

Σύνολο

ΦΠΑ (19%)

Τελικό Ποσό

ΕΓΚΡΙΣΗ ΑΠΟ:

Ονοματεπώνυμο:

Υπογραφή:

Ημερομηνία:

Διεύθυνση:

Ιδιότητα / Θέση στην Εταιρεία:

Διαδικασία Εγγραφής

1. Διημερίδα συμμετοχής:

α) Με fax στο 210 36 10 121 υπόψη Γραμματείας

β) Με e-mail στη διεύθυνση strategy@prothesis.gr

γ) Με ηλεκτρονική δήλωση συμμετοχής στο www.prothesis.gr

δ) Με επίσκεψη στο γραφείο της ΠΡΟΘΕΣΗ Α.Ε. (κ. Πονταλός, Τεωρηλός) ή στα γραφεία της Γραμματείας της Διημερίδας, Αλεξάνδρου Σούτσου 6, 106 71 Αθήνα.

2. Τράπεζα πληρωμής:

• Με τραπεζική κατάθεση στο λογαριασμό της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Αρ. 180/47034725, Υποκατάστημα Αγίας Παρασκευής (IBAN GR GR47 0110 1800 0000 1804 7034 725)

• Με έκδοση τραπεζικής επιταγής για όλο το ποσό (συμμετοχή και ΦΠΑ) με παραλήπτη:

PROTHESIS SA

Ιτο κλμ.Λεωφ. Μαραθώνος, Οδός Τριανέμη, 153 02 Παλλήνη • ΑΦΜ: 999401256, ΔΟΥ: ΦΑΕΕ Αθηνών

• Με πιστωτική κάρτα VISA ή MASTERCARD. Επισκεφθείτε το δικτυακό μας χώρο και ολοκληρώστε τη συναλλαγή σας στο ασφαλές περιβάλλον της EFG EUROBANK.

Κόστος Συμμετοχής

	ΤROUT (18.10.06)		LEVINSON (19.10.06)		TROUT & LEVINSON	
	έως 24/09	από 24/09	έως 24/09	από 24/09	έως 24/09	από 24/09
1ος	€ 550	€ 650	€ 580	€ 680	€ 800	€ 950
2ος	€ 500	€ 600	€ 530	€ 630	€ 760	€ 900
3ος	€ 480	€ 550	€ 500	€ 580	€ 730	€ 850
4ος	€ 480	€ 550	€ 500	€ 580	€ 730	€ 850
5ος	€ 480	€ 550	€ 500	€ 580	€ 730	€ 850

Πληροφορίες: Επικοινωνήστε με τη Γραμματεία της Διημερίδας, τηλ.: 210 36 17 277, ή επισκεφθείτε το διαδικτυακό μας χώρο www.prothesis.gr

- Παρακαλείσθε όπως αναγράψετε το ονοματεπώνυμο κάθε συμμετέχοντα με λατινικούς χαρακτήρες για την αποφυγή λαθών στην έκδοση των πιστοποιητικών παρακολούθησης.
- Το κόστος συμμετοχής για τους φοιτητές είναι 400 Ευρώ (+ΦΠΑ) ανά Ημερίδα και 650 Ευρώ (+ΦΠΑ) για τη Διημερίδα (αποσπείρεται η επίδειξη φοιτητικής ταυτότητας σε ισχύ).
- Για ομάδες άνω των 6 ατόμων επικοινωνήστε μαζί μας.
- Η προεγγραφή με τη προνομιακή τιμή θεωρείται έγκυρη, εφόσον η συμμετοχή εξοφληθεί πριν τις 24/09/06.

Προσاذή

1. Επειδή η εγγραφή σας στην Διημερίδα οριστικοποιείται μόνο με την εξόφληση του κόστους συμμετοχής, στείλετε έγκαιρα την απόδειξη πληρωμής στη Γραμματεία της Διημερίδας (fax: 210 3610121).
2. Είναι απαραίτητο να συμπληρώσετε στην απόδειξη κατάθεσης την επωνυμία της εταιρείας σας, προκειμένου να εκδοθεί το σχετικό τιμολόγιο.

Πολιτική Ακυρώσεων

Σε περίπτωση που δηλώσετε συμμετοχή και δεν μπορείτε να παρευρεθείτε, θα χαρούμε να δεχθούμε άλλο άτομο στη θέση σας χωρίς επιπλέον χρέωση. Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής σας μετά τις 25 Σεπτεμβρίου και 5 Οκτωβρίου 2006 θα χρεωθείτε το 50% του κόστους συμμετοχής. Σε περίπτωση ακύρωσης μετά την 31 Οκτωβρίου 2006 δε γίνεται επιστροφή χρημάτων. Τυχόν ακυρώσεις συμμετοχών θα πρέπει να γίνονται εγγράφως.

Σημείωση: Η ομιλία θα γίνει στα αγγλικά με ταυτόχρονη διερμηνεία στα ελληνικά.

Απαιτείται δελτίο αστυνομικής ταυτότητας για τη χρήση ακουστικών.

ΧΟΡΗΓΟΣ



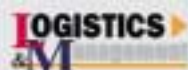
ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



ΕΠΙΛΟΓΗ



ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ ΤΩΝ



Υπό την αιγίδα του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών
Μάρκετινγκ & Επικοινωνία με Νέες Τεχνολογίες
για Στελέχη Επιχειρήσεων
του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών



Υπό την αιγίδα της Ελληνικής Ακαδημίας Μάρκετινγκ



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ



17ο χλμ. Λεωφ. Μαραθώνος, Οδός Τριανέμης, 153 02 Παλλήνη - Τηλ.: 210 66 01 290 - Fax: 210 66 01 267

www.prothesis.gr / e-mail: strategy@prothesis.gr

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΡΟΘΕΣΗ Α.Ε. ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΝΕΟΣΤ