

Conferinta

"Marketing in Direct"

Editia a 8a, Clubul Diplomatic Bucuresti - 29 Septembrie 2016

13 a fost cu noroc la “Marketing in Direct” 2014!

13 a fost cu siguranta un numar norocos la cea de-a sasea editie a Conferintei „Marketing in Direct”!, desfasurata pe data de 25 septembrie la Club Diplomatic Bucuresti. 13 profesionisti in marketing, locali si internationali, au deschis tot atatea usi spre o noua cunoastere a universului marketingului si vanzarilor facute bine.

Speakerii dornici sa isi impartaseasca secretele succesului de a vinde la superlativ au pus intr-o lumina noua relatia dintre imagine si vanzari. Au dezvaluit pe larg care sunt lucrurile care functioneaza cu adevarat in strategiile de marketing ale prezentului, care nu pot fi lipsite de nonconformism, social-media, reciprocitate, expresivitate verbala si paraverbala sau identificare reala cu produsul. Fiecare speaker a contribuit cu cate o noua caramida la constructia marketingului performant al viitorului:

Jay Abraham (Fondator & CEO Abraham Group) – “A fi mereu cu un pas inaintea concurentei duce intotdeauna la cresterea semnificativa a profitului. Reusesti asta prin trasarea unei strategii superioare, prin a fi un concurent redutabil si prin a castiga mintile si increderea jucatorilor pietei tale mai profound, mai puternic si mai eficient”.

Dan Chisu (Actor, producator, regizor) – “Pentru ca toata lumea a inceput sa o foloseasca: noaptea devoratorilor de preturi, de carti, de muzica de... orice. A devenit un brand in brand”.

Catalin Tenita (Managing Partner Treeworks & Zelist/Zelist Monitor) – “Cele 9 cercuri ale Infern-etului , mic ghid de calatorie in subteranul social-media, cuprinde diferite tipuri de medii sociale, clasificate dupa impact, penetrare in .ro, tipologia utilizatorilor clasici, provocari si oportunitati specifice”.

Mihaela Tatu (Trainer) – “Dictia, frazarea, limbajul paraverbal si atitudinea, civilitatea la urma urmei, sunt cele mai puternice “arme” ale unui vorbitor din orice domeniu. Si indiferent de dezvoltarea tehnologiei, vorbirea va ramane cel mai important mijloc de comunicare.”

Adrian Stanciu (Consultant de afaceri) – “De ce ne vine greu sa ne schimbam si ce consecinte are asta pentru succesul nostru ca profesionisti? Creierul ne joaca feste uneori. Poti sa castigi putere intr-o relatie altfel decat prin a tranzactiona resurse”.

Vasile Calofir (Actor) – “Cand vinzi, trebuie sa tii cont cat de mult te vinzi pe tine!”.

[Cristian Gheorghe \(Country Sales Manager Sport Evolution Group\) – “Fie ca vorbim de produsul unui partener sau propriul produs, nu exista formula mai buna de vanzare ca simbioza cu produsul. Trebuie sa mergi la fiecare partener si sa ii sustii prin orice efort dezvoltarea”.](#)

Adrian Niculescu (Antreprenor, Speaker, Autor & Trainer, Peak Performance Coach si Venture Capitalist) – “Comunicarea prin e-mail transforma un potential lead intr-un client printr-un mecanism predefinit si foarte bine gandit care se numeste “funnel de vanzari”.

Sorin Peligrad (Senior Trainer, Coach, Antreprenor) – “In viitor, diferenta o va face viziunea asupra afacerii, includerea unor aspecte mai subtile in strategia de dezvoltare, dar si exploatarea ecologica a resurselor, inclusiv cele umane. Daca poti face asta, vei fi cu un pas in fata concurentei!”

Alex Ciuca (Managing Partner Superior Media) – “Pana acum am alergat dupa likeuri. La ce folosim Social Media in 2014? Avem o baza de fani si trebuie sa o utilizam.”

Adelina Pasat (Managing Partner al BUZZStore) – “Recomandarea unui prieten – noua tendinta de promovare a produselor propusa de BUZZStore, agentie de marketing participativ.”

Bogdan Nedelcov (CEO MailAgent) – “Email Marketing-ul pentru vanzarile online inseamna sa vinzi prin email fara sa iti strici imaginea”.

Alex Dinu (Trainer Vanzari) – “Unele strategii simple ajuta oamenii de vanzari sa aiba intotdeauna intrare la clienti”.

Intra pe www.marketingindirect.ro si ramai conectat cu performanta in marketing s