



Программа семинаров по продукту «Битрикс24» с 27 марта по 8 апреля

Программа действует для России, Узбекистана, Таджикистана, Азербайджана, Грузии, Абхазии, Кыргызстана.

Оглавление

<i>Этапы и сроки согласований</i>	2
<i>Основные положения программы</i>	2
<i>Компенсация и баллы</i>	5
<i>Предварительное планирование</i>	7
<i>Программа семинара</i>	8
<i>Составление сметы</i>	13
<i>Кофе-брейк</i>	14
<i>Посадочная страница</i>	14
<i>Анонсирование</i>	16
<i>Работа с зарегистрированными до семинара, % явки</i>	18
<i>Рекламные материалы</i>	18
<i>Работа в день проведения мероприятия</i>	19
<i>Отчетность</i>	21
<i>Работа с лидами после мероприятия</i>	21

**Этапы и сроки согласований.**

Проведение семинаров	с 27 марта по 8 апреля
Прием заявок на участие	с 23 января по 10 февраля
Согласование программ	до 22 февраля
Согласование смет	до 1 марта
Предоставление почтового адреса для отправки рекламных материалов	до 22 февраля
Согласование посадочной страницы	до 7 марта
Крайний срок согласование плана анонсирования зависит от недели проведения семинара - первая неделя с 27 марта по 2 апреля - вторая неделя с 3 по 8 апреля	первая неделя до 10 марта вторая неделя до 17 марта
Напоминание о семинаре зарегистрировавшимся по эл.почте	Рассылка каждую неделю, с момента получения первых регистраций
Обзвон зарегистрированных слушателей: - если регистраций менее 100 - если регистраций более 100	Обзвон делается за 2 или за 3 дня до семинара, в зависимости от количества регистраций
Финальная рассылка - напоминание по эл.почте	Утром, за день до семинара
Предоставление отчетных документов по семинару*	Максимум через 5 рабочих дней после проведения семинара

Внимание! Для всех этапов подготовки установлены четкие сроки. В силу того, что мероприятия координируются и анонсируются централизованно, предоставление материалов после указанных сроков недопустимо.

Если вы хотите согласовать материалы вовремя, присылайте их не менее чем за 3 рабочих дня до обозначенных дат. Все материалы внимательно рассматриваются, тестируются, отдаются обратно на доработку.

Чем раньше покажете материалы, тем больше вероятности уложиться в срок.

* Дата предоставления отчетности будет указана для каждого семинара индивидуально.

Основные положения программы

1. Семинары проходят в период **с 27 марта по 8 апреля**, по всем странам, участвующим в Программе.
2. Все мероприятия бесплатны для слушателей и ориентированы на привлечение новых клиентов. Семинары для существующих клиентов партнера в рамках данной Программы не проходят.
3. Принять участие в программе могут партнеры с любым партнерским статусом, состоящие в партнерской программе Битрикс24.
4. За партнером закрепляется координатор со стороны «1С-Битрикс», который ведет по всем этапам подготовки.



5. Все коммуникации и согласования с координатором проходят через Битрикс24 с помощью сообщений для группы организаторов и постановки задач на каждом этапе подготовки. Партнер обязуется своевременно и внимательно читать сообщения в «живой ленте» группы, выполнять поставленные задачи в обозначенные координатором сроки.
6. Партнер обязуется настроить/ включить уведомление в своей почте или на телефоне, а так же ежедневно заходить в Битрикс24, где проходят согласования семинаров.
7. **Дату семинара выбирает партнер.** Это может быть любой день недели в период с 27 марта по 8 апреля.
8. Количество семинаров в одном городе регламентируется. За 2 недели в вышеуказанный период в одном городе может пройти не более 2-х семинаров: один семинар в первую неделю, второй – во вторую. Приоритет в выборе даты/недели проведения имеет партнер, первый получивший одобрение заявки.
9. Если в городе партнера проходит семинар «Формула сайта» в период прохождения Программы семинаров по Битрикс24, то 1С-Битрикс вправе не принимать в настоящую Программу партнеров из этого города.
10. День проведения семинара и время его начала не регламентируется. Возможно проведение как утреннего, так и вечернего мероприятия. Это могут быть как семинары на 2 часа, так и на полный день.
11. Партнер не может организовать 2 семинара в одном и том же городе в рамках программы. Несколько семинаров можно провести при условии, что семинары состоятся в разных городах.
12. Партнер, подавший заявку на участие в программе, может быть приглашен на тестирование. Если партнер не проходит тестирование в установленный срок, либо делает более 3 ошибок в тесте или игнорирует приглашение, ему будет отказано стать организатором семинара в рамках программы
13. Заявки на организацию рассматриваются группой, сформировавшейся за 4 рабочих дня, в течение следующего одного рабочего дня. Отсчет периода формирования группы ведется с начала календарной недели. Т.е. каждую неделю рассматривается одна группа партнеров в одном и том же городе.

Приоритет отдается партнерам, которые имеют опыт проведения семинаров как в рамках маркетинговых программ 1С-Битрикс, так и самостоятельно. Если за один и тот же период поступило несколько равнозначных заявок на организацию, приоритет отдается первым.

Партнеры, участвующие в настоящей Программе, принимаются в Федеральную программу 1 июня 2017г. в последнюю очередь при наличии свободных мест в городе, проведение семинара в котором заявлено.

Партнерам, которые провели или готовятся к проведению семинара «Формула сайта» в первом полугодии 2017 года, в участии в настоящей программе может быть отказано.

14. Партнеры, ранее участвующие в спец. программах семинаров «1С-Битрикс» и нарушавшие сроки согласования материалов либо требования к проведению мероприятия, в настоящую Программу не принимаются.

15. Требования к минимальному количеству слушателей на семинаре:

Минимум 25 человек в городах Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Челябинск, Уфа, Краснодар, Ростов-на-Дону, Волгоград, Казань, Иркутск, Пермь.

Минимум 15 человек – в других городах.

Если по факту на семинаре присутствует меньше слушателей, чем указано выше, то сумма компенсации и баллы сокращаются в 2 раза.



Если по факту на семинаре присутствует менее 3-х слушателей, баллы и компенсация не начисляются.

16. В семинарах Программы **не принимают участие спикеры «1С-Битрикс»**. Партнерам предоставляются все необходимые материалы, чтобы подготовить выступление по продуктам «1С-Битрикс».

17. Если партнер отказывается от проведения мероприятия **позднее 6 марта**, либо нарушает настоящие положения Программы, либо нарушает сроки предоставления материалов, либо не набирает минимальное кол-во слушателей «1С-Битрикс» может отказать в участии в Программе и в общей программе маркетинговой поддержки в дальнейшем.

18. Партнер обязуется своевременно читать сообщения координатора и информационные посты в живой ленте Битрикс24, следовать инструкции и обучающим видео-материалам

19. «1С-Битрикс» проверяет семинары с помощью наблюдателей в целях контроля качества мероприятия и выполнения организатором правил Программы.

20. Штрафы за нарушение условий программы семинаров по продукту Битрикс24:

<i>Нарушение</i>	<i>Размер вычитаемых баллов</i>	<i>Компенсация</i>	<i>Прочее</i>
Программа поступила на первичное согласование позже обозначенного срока	-	-	Исключение из Программы.
Программа поступила на повторное согласование позже обозначенного срока на 2 дня	10	-	-
Программа поступила на повторное согласование позже обозначенного срока более чем на 2 дня	-	-	Исключение из Программы.
Смета поступила на первичное согласование позже обозначенного срока	-	-	Исключение из Программы
Смета поступила на повторное согласование позже обозначенного срока на 4 дня	10	-	-
Смета поступила на повторное согласование позже обозначенного срока более чем на 4 дня	-	-	Исключение из Программы
Посадочная страница поступила на первичное согласование позже обозначенного срока на 1 день	10	-	-
Посадочная страница не дорабатывается/не проходит согласование более чем через 3 дня после обозначенного срока	-	-	Исключение из Программы
Посадочная поступила на первичное согласование позже обозначенного срока на 2 дня	-	-	Исключение из Программы
Посадочная поступила на повторное согласование позже обозначенного срока на 3 дня	20	-	Семинар не поддерживается информационно со стороны 1С-Битрикс
Посадочная поступила на повторное согласование позже обозначенного срока более чем на 3 дня	-	-	Исключение из Программы
Позиционирование мероприятия в СМИ, в т.ч. и в соц.сети, как «семинар «1С-Битрикс»», создание иллюзии участия спикеров 1С-Битрикс, либо использование слов «конференция, мастер-класс» и т.п. вместо	10 баллов за каждую публикацию/рассылку/баннер	Компенсация за публикацию/рассылку/баннер не	-



слова «семинар»		начисляется	
Организатор после согласования программы внес в нее изменения без дополнительного согласования	10	-	-
Смена площадки за 2 недели до семинара	-	-	Исключение из Программы
Организатор отказал в посещении после того, как подтвердил регистрацию	20	-	-
Организатор не предупредил о смене площадки потенциального слушателя	10	-	-
Несоблюдение описанной в документе схемы удержания регистраций	20	-	-
Нарушение требований к оформлению зоны регистрации либо конференц-зала	20	-	-
Отсутствие процедуры регистрации на семинаре	10	-	-
Отсутствие либо неполный набор раздаточной продукции «1С-Битрикс» в пакетах слушателя	20	-	-
Раздаточная продукция «1С-Битрикс» не выдавалась на регистрации	20	-	-
Раздаточная продукция не упакована, либо упакована не в пакеты «1С-Битрикс»	20	-	-
Отчет поступил позже обозначенного срока	20	-	-
Подлог мероприятия (партнер проводит семинар в рамках сторонней конференции, выставки, либо фактически изменяет название и формат семинара, в т.ч. делает семинар платным для слушателей)	Не начисляются	Не начисляются	«1С-Битрикс» может отказать в участии в спец.программах в дальнейшем и в марк.поддержке
Фальсификация отчетных данных	Не начисляются	Не начисляются	

Сроки согласований материалов указаны [в таблице](#).

* Пример: «Приглашаем на семинар компании при поддержке «1С-Битрикс» (без указания в тексте, что организатором является партнер)

Компенсация и баллы

1. Компенсация предоставляется путем перечисления на **бонусный счет партнера** компенсационной суммы (для России). Для стран ближнего зарубежья схема компенсации другая.

С помощью бонусного счета партнер покупает продукты «1С-Битрикс» с 80%-ти процентной скидкой в дополнение к имеющейся партнерской скидке. Эти 80% стоимости будут списаны с бонусного счета, а 20% от каждой позиции в заказе подлежат оплате. Бонусные деньги сохраняются на счету в течение года с момента зачисления. Покупать можно любые лицензии (продления, переходы и т.п.). Система не действует в отношении физических товаров, товаров Marketplace и рекламных материалов из интернет-магазина.

2. Максимальная сумма затрат, подлежащая компенсации – 50 000 российских рублей. Если затраты партнера меньше этой суммы, компенсируется фактическая сумма, которую партнер согласовал. Если затраты составили более 50 000 р., превышение лимита компенсироваться не будет.

Компенсации подлежат затраты:

- на аренду зала
- на аренду необходимого оборудования в зале
- на кофе-брейк для слушателей
- на покупку небрендируемых блокнотов
- на анонсирование мероприятия (кроме контекстной и офлайн рекламы) *, **.

Именно эти затраты должны быть указаны в смете.



* Приглашение слушателей с помощью обзвона компенсируется.

** Текстовые материалы, где более 1/3 объема текста посвящено описанию компании партнера или продукта Битрикс24, проблематике, либо другим сторонним вопросам, не компенсируются, т.к. подобные материалы не эффективны для анонсирования семинара.

Такие затраты, как, например,

- на печать программ и анкет,
- контекстную рекламу,
- офлайн рекламу (журналы, газеты, раздача листовок, вывески и т.п.)
- транспортировку материалов к площадке,
- изготовление бейджей, собственной рекламной и сувенирной продукции,
- оплата проезда и проживания сторонних спикеров,
- оплата выступления сторонних спикеров,
- премия и зарплата своим сотрудникам,
- покупка домена для посадочной страницы, хостинг,
- профессиональная фото и видео съемка,
- аренда стороннего сервиса для рассылок писем с напоминаниями,
- обзвон, с целью напоминания о семинаре,
- дополнительный кофе-брейк,
- время на обзвон сотрудниками и затраты на телефонию,
- несогласованное с координатором анонсирование (тексты, графические материалы и т.д.)
- услуги эвент-агентств,
- если партнер проводит семинар не в своем городе, затраты на проезд/проживание и т.п. **компенсации не подлежат.**

3. Компенсация начисляется только при наличии бух.документов (платежные поручения с отметкой банка ; либо акты или счета-фактуры; чеки и т.п.), подтверждающих затраты.

4. Компенсация за бартерные договоренности с поставщиком возможна только при наличии официального документа о взаимозачете.

5. Если организаторами выступают две и более партнерских компаний, компенсация начисляется пропорционально затратам каждой из сторон.

6. Компенсация будет уменьшена в 2 раза, если партнер не набрал необходимое количество слушателей на семинар.

7. Компенсация будет уменьшена, если на семинаре выступают более 2-х сторонних спикеров, не являющихся партнерами или клиентами «1С-Битрикс».

8. Компенсация не начисляется, если:

- тексты или графические материалы не были предварительно согласованы;
- на семинаре присутствовало менее 3-х слушателей;
- партнер предоставил фальсифицированные отчетные данные.

9. Организатор семинара получает **120 дополнительных баллов.**

10. Баллы будут уменьшены в 2 раза, если партнер не набрал необходимое количество слушателей на семинар.

11. Баллы не начисляются, если:

- на семинаре присутствовало менее 3-х слушателей;
- партнер предоставил фальсифицированные отчетные данные.

12. Если в мероприятии участвуют несколько партнеров 1С-Битрикс, баллы начисляются тому партнеру, который делает доклады по продуктам «1С-Битрикс».

13. Компенсация и начисление баллов в полном объеме происходит только в том случае, если четко



соблюдены требования к программе, соблюдены все сроки по согласованию программы, публикации анонса на сайте партнера, предоставлении отчетных документов.

Предварительное планирование

! Определите ответственного сотрудника, который будет отвечать за организационные вопросы. Предоставьте этому сотруднику настоящую инструкцию и контактную информацию координатора со стороны «1С-Битрикс».

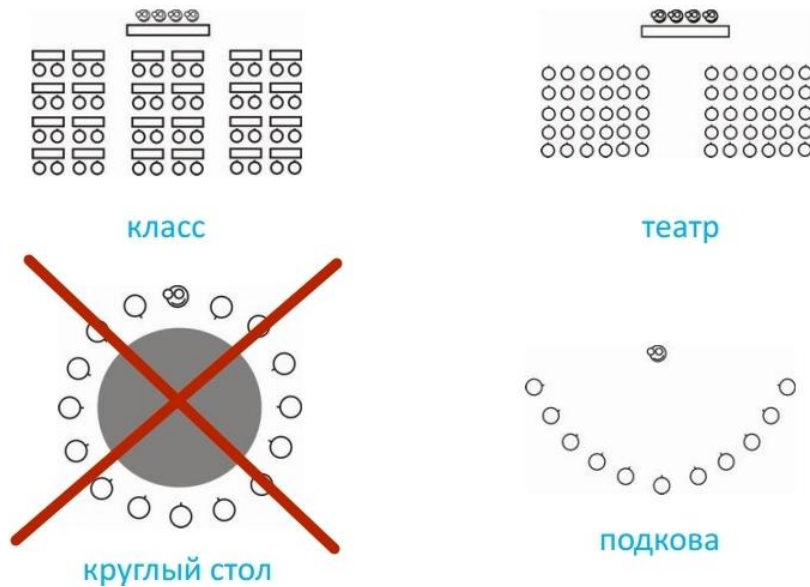
- Определите день проведения мероприятия и время. Наиболее удачные дни – среда, четверг.
- Оцените степень организационной загруженности сотрудников до и во время мероприятия. При необходимости напишите инструкции и назначьте ответственных за каждый участок работы.
- День проведения семинара и время его начала не регламентируется. Возможно проведение как утреннего, так и вечернего мероприятия. Это могут быть как семинары на 2 часа, так и на полный день.
- Оцените аудиторию мероприятия и возможное количество слушателей.
- Рассмотрите все возможные каналы анонсирования мероприятия для привлечения максимального количества слушателей. Распрощайтесь с контекстной и офлайн рекламой для анонсирования семинара, т.к. они не работают.
- Определите сотрудников, которые могут грамотно сделать доклады и провести презентации
- Пригласите сторонних докладчиков
- Составьте примерную программу семинара

Площадка для проведения семинара

- Для семинаров отлично подходят конференц-залы в гостиницах и бизнес-центрах
- Здание, где располагается конференц-зал, должно быть в пределах доступности транспортных путей и остановок общественного транспорта. Лучше всего – центр города. Просторная бесплатная автостоянка будет только в плюс.
- Конференц-зал должен быть оснащен всем необходимым для обслуживания семинара оборудованием: проектором, экраном, 2-мя микрофонами, звукоусилителем, флип-чартом.
- Видимость экрана со всех углов и с последних рядов – один из основных критериев при выборе. Если помещение темное, а экран или проекция на него маленькие, блёклые - слушателям будет плохо видно. Проверьте лично видимость презентаций на экране предполагаемой площадки.
- Зал должен быть рассчитан на планируемое количество слушателей вашего семинара. Если у вас небольшой опыт, или нет опыта проведения семинаров по ИТ-тематике, не планируйте охватить большую аудиторию. Начните с планирования семинара на 30 человек.
- Желательно, чтобы декор и атмосфера в конференц-зале соответствовали требованиям аудитории слушателей, для которой вы организовываете семинар.
- В здании должна быть возможность организации кофе-брейка или обеда для участников семинара **вне зала, где проходит деловая часть.**
- В зале или перед залом должно быть достаточно места для установки стола регистрации слушателей и напольных рекламных конструкций.



- Запрещается использовать площадки, где рассадка происходит по принципу круглого стола. На рисунке ниже показано, какая рассадка на семинаре допустима.



- Суммарное время аренды помещения должно быть минимум на 2 часа больше, чем занимает полная программа мероприятия (включая кофе-брейк и ответы на вопросы). Вам понадобится минимум час перед началом регистрации слушателей для подготовки зала, оборудования, стола регистрации, раздаточной продукции и т.п. После окончания семинара вам понадобится время на сбор своих рекламных материалов, приведения зала в первоначальный вид и на ответы оставшихся слушателей в кулуарах.

! Рассмотрите несколько вариантов мест проведения, соответствующих выше написанным требованиям. Оцените их месторасположение, уровень обслуживания, окружающую обстановку и затраты. Выберите вариант, который подходит именно вам.

- Сделайте для себя схему зала и прилегающих к нему помещений. Схематически обозначьте места, где будет располагаться:
 - стол регистрации (место регистрации должно быть обозначено определенным образом, и хорошо просматриваться при входе),
 - стол для докладчиков,
 - стол с раздаточной продукцией (если необходимо),
 - напольные баннеры и флаги участников,
 - указатели пути к конференц-залу (если необходимо)
- Это поможет вам грамотно организовать работу в день семинара.

Программа семинара

Цель любого маркетингового мероприятия – клиенты. То, как вы себя представите на семинаре, сыграет главную роль при выборе клиентом подрядчика на какие-либо услуги. Поэтому программа семинара должна показывать в первую очередь вашу компанию в самом лучшем виде. **Не бойтесь заявить о себе**, не бойтесь дать понять, что вы – это то, что надо вашему потенциальному клиенту.

1. Все семинары, участвующие в Программе, имеют одно название **«Бесплатный семинар «Как навести порядок в рабочем хаосе? 12 инструментов современного бизнеса»**. Запрещается менять название и преподносить семинар как конференцию, тренинг, мастер-класс и т.п. Мероприятия, позиционированные как «семинар 1С-Битрикс», «семинар Битрикс24» и т.п. исключаются из программы.



2. Программа согласовывается до 22 февраля. Чем раньше вы начнете согласовывать программу, тем больше времени у вас останется на корректировку данных, если координатор отклонит ваши материалы. **С 23 февраля программы приниматься не будут! Не успевшие к обозначенной дате организаторы будут удаляться из Программы.**

3. Требования к докладам, их продолжительности и структуре программной сетки.

- В программе должно быть минимум 4 доклада обозначенных ниже и кофе-брейк в середине семинара.
- Для всех докладов в программе, кроме истории успеха должны быть 2-3 кратких тезиса.
- Не нужны тезисы в блоке регистрации, кофе-брейка, истории успеха и блоке ответов на вопросы.
- Программа не должна начинаться с продуктового доклада.
- В конце программы должно быть предусмотрено время на общение со слушателями.
- Пример внедрения (история успеха) должен присутствовать в программе. История успеха может быть заменена на мастер-класс по настройке какого-либо функционала в Битрикс24
- Название истории успеха должно четко отражать конечный результат, чего достигла или что изменилось в компании после внедрения Битрикс24.
- Минимальное время на доклад обозначено в таблице.
- По всем обозначенным обязательным докладам (кроме истории успеха) «1С-Битрикс» предоставляет готовые презентации.
- Программа не должна начинаться с истории успеха. История успеха должна идти за продуктовыми докладами или завершать программу.

Обязательные доклады:

<p>Современные тенденции против устаревших стереотипов бизнеса (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - единое информационное поле вместо 2кг макулатуры на рабочем столе - не так страшна «удаленка», как отсутствие инструментов для координации сотрудников - быстрые коммуникации в компании как конкурентное преимущество 	10-15 минут
<p>12 инструментов для отрыва от конкурентов: повышаем эффективность работы компании (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильно выстраиваем взаимоотношения с клиентами и продаем в 2 раза больше - как перейти от несогласованности действий к полноценной командной работе - соц.сеть на работе: запретить нельзя разрешить 	40 минут
<p>Кофе-брейк</p>	20-30 минут



<p>Один из докладов на выбор:</p> <p>Повышаем лояльность клиентов и уровень продаж. CRM – индивидуальный подход к клиенту (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - как повысить скорость обслуживания клиентов в 3 раза - как потенциального клиента превратить в постоянного <p>Управление проектами: как успеть в срок, не упуская мелочей (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономим время на согласовании проектов, минуя 4-х часовые совещания - переходим от ручного «тушения пожаров» к фокусировке на развитии бизнеса - контролируем выполнение задач 24 часа в сутки из любой точки мира <p>Бизнес-процессы больше не будут таким занудством (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - какие процессы воруют ваше время и деньги - как автоматизировать бизнес-процессы в компании за 14 дней - как согласовать 5 договоров за 20 минут и не упустить прибыль <p>Управление без суеты: повседневные инструменты успешного руководителя (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - как управлять временем и повысить личную эффективность - как избавиться от офисного «планктона» и не платить зарплату впустую - как построить взаимодействие с "удаленными" сотрудниками <p>У меня зазвонил телефон: Кто говорит? IP-phone! (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - готовая телефония за 3 часа без лишних проводов в офисе - как заставить продавать самых ленивых менеджеров - что делать, если у вас 57 отделов и один номер телефона - телефония + CRM = минимум ошибок при обслуживании клиента <p>4 шага к счастью клиента (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - незаметная CRM: работаем с клиентами в режиме 24/7 - рисуем портрет клиента для улучшения качества обслуживания - конвертируем в сделку обращения из социальных сетей - превращаем потенциального клиента в постоянного <p>Как не упустить ни одного клиента (готовая презентация)</p> <ul style="list-style-type: none"> - омниканальность: создаем единый канал общения с клиентами в режиме реального времени - порядок в коммуникациях: прекращаем драки менеджеров за обращения и телефонные трубки - индивидуальный подход: повышаем лояльность клиентов и уровень продаж с помощью CRM 	30 минут
<p>История внедрения Битрикс24 в УЦ «Квадрат»: эффективная работа 12-ти офисов в 4-х странах. (история успеха или мастер-класс)</p>	15-20 минут
<p>Ответы на вопросы слушателей</p>	15-30 минут

4. Программа не принимается, если хотя бы один из обязательных блоков, обозначенных выше, отсутствует.

5. Названия обязательных докладов и тезисы к ним могут быть незначительно изменены, но суть должна остаться.

В готовых презентациях «1С-Битрикс» допускаются дополнения и незначительные изменения.

Подложку презентаций по продуктам «1С-Битрикс» не менять!



6. Готовые презентации по продуктам «1С-Битрикс» на Диске группы в портале Битрикс24. Презентации будут обновляться в рамках предстоящих релизов.

7. Вы можете дополнять программу семинара на своё усмотрение так, чтобы сделать её комплексной и интересной для слушателя. Расскажите об этапах внедрения корпоративного портала, об обучении сотрудников работе с порталом и т.п. Пригласите тренеров, представителей школ управления, тех, кто сможет рассказать о построении эффективной команды, о мотивации персонала, об улучшении качества менеджмента и т.п. Эти темы как нельзя лучше дополнят доклады о Битрикс24 и сыграют на привлечение качественной аудитории.

Добавьте в программу семинара свои доклады, которые охарактеризуют вашу компанию как профессионала в вашей области. Не стоит включать в программу доклады, которые вы не сможете достойно представить. Ваши докладчики – это лицо вашей компании.

8. Формулировка докладов и тезисы к ним – основное. Давайте цифры, факты, привлекайте. Но, в то же время, слишком замысловатое название будет играть против вас. Названием доклада и тезисами вам надо заинтересовать слушателя, а не отпугнуть «котом в мешке».

9. Предусмотрите в программе мероприятия время для свободного общения со слушателями. Например, в конце семинара выделите 15-30 минут для коммуникаций. Будет ли это «круглый стол», «экспертное мнение» или просто «свободная дискуссия со слушателями» - не имеет значения. Главное – дать понять, что слушатели смогут задать любые интересующие их вопросы и получить ответы от экспертов.

10. Различные викторины, лотереи, включенные в программу семинара, помогут вам разбавить официальную атмосферу мероприятия.

11. На семинар **могут быть приглашены сторонние спикеры** по инициативе партнера. Когда в семинаре принимают участие несколько докладчиков от разных компаний, это вносит стимулирующую составляющую для посещения мероприятия.

Т.к. цель Программы - информировать о продуктах и возможностях Битрикс24, мы регламентируем количество приглашенных спикеров, не являющихся партнерами «1С-Битрикс». **Не более 2-х приглашенных компаний на семинар.** Этого достаточно, чтобы разнообразить программу.

Если вы желаете пригласить больше 2-х сторонних спикеров, **сумма компенсации будет уменьшена**, т.к. спонсировать продвижение сторонних компаний для «1С-Битрикс» не целесообразно.

Данное ограничение **не распространяется** на приглашенные к участию компании, которые являются нашими партнерами, осуществляющими продажи/внедрение продуктов «1С-Битрикс».

12. В программе и в докладах **не должно быть упоминаний/участия других компаний-разработчиков CMS и корпоративных порталов**, даже если они делают доклад по отвлеченной теме (пример, представитель разработчика CRM делает доклад по мотивации сотрудников), а также не должно быть сравнения продуктов «1С-Битрикс» с другими аналогичными продуктами.

13. **Ни при каких условиях** сторонние спикеры, являющиеся сотрудниками или евангелистами компаний-разработчиков CMS или корпоративных порталов, в программу семинара не принимаются, даже если они делают доклад по отвлеченной теме. Пример: представитель разработчика системы управления сайтами делает доклад о методах привлечения клиентов.

14. Доклады по сайтостроению, интернет-маркетингу, по другим продуктам «1С-Битрикс», помимо Битрикс24, не допускаются.

15. Координатор вправе попросить изменить формулировки докладов, поправить неправильно написанные названия продуктов «1С-Битрикс», добавить тезисы, конкретику или пояснения и т.п., чтобы программа была более понятной и привлекательной для слушателей. Если партнер отказывается внести изменения в программы, либо не предлагает своих вариантов по замечаниям координатора, на следующий этап подготовки он не допускается.

**16. Примеры программ.**

Примеры программ не означают, что ваш семинар должен быть именно по одной из этих программ. В программе должны присутствовать 4 обязательных доклада, обозначенных выше, кофе-брейк и секция с ответами на вопросы слушателей.

Пример 1:

Регистрация	20 мин
Современные тенденции против устаревших стереотипов бизнеса (готовая презентация) - единое информационное поле вместо 2кг макулатуры на рабочем столе - не так страшна «удаленка», как отсутствие инструментов для координации сотрудников - быстрые коммуникации в компании как конкурентное преимущество <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	20 мин.
Современный руководитель: технология взаимодействия с сотрудниками - выстраиваем дружелюбные отношения в коллективе - что делать, если финансовая мотивация перестала работать <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	20 мин.
12 инструментов для отрыва от конкурентов: повышаем эффективность работы компании (готовая презентация) - правильно выстраиваем взаимоотношения с клиентами и продаем в 2 раза больше - как перейти от несогласованности действий к полноценной командной работе - соц.сеть на работе: запретить нельзя разрешить <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	40 мин.
Кофе-брейк	20 мин
Бизнес-процессы больше не будут таким занудством (готовая презентация) - какие процессы воруют ваше время и деньги - как автоматизировать бизнес-процессы в компании за 14 дней - как согласовать 5 договоров за 20 минут и не упустить прибыль <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	30 мин.
Как компания «ДвериНастежь» переходила от бумажных стикеров к онлайн-планированию с Битрикс24 <i>Докладчик «ДвериНастежь»</i>	20 мин.
Ответы на вопросы слушателей	15-30 мин.

Пример 2:

Регистрация	20 мин
Современные тенденции против устаревших стереотипов бизнеса (готовая презентация) - единое информационное поле вместо 2кг макулатуры на рабочем столе - не так страшна «удаленка», как отсутствие инструментов для координации сотрудников - быстрые коммуникации в компании как конкурентное преимущество <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	15 мин.



12 инструментов для отрыва от конкурентов: повышаем эффективность работы компании (готовая презентация) - правильно выстраиваем взаимоотношения с клиентами и продаем в 2 раза больше - как перейти от несогласованности действий к полноценной командной работе - соц.сеть на работе: запретить нельзя разрешить <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	40 мин.
- Управление проектами: как успеть в срок, не упуская мелочей (готовая презентация) - экономим время на согласовании проектов, минуя 4-х часовые совещания - переходим от ручного «тушения пожаров» к фокусировке на развитии бизнеса - контролируем выполнение задач 24 часа в сутки из любой точки мира <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	20 мин.
Кофе-брейк	20 мин
Нематериальные способы предотвращения текучки кадров. Адаптация нового персонала за 5 дней. - как помочь новому сотруднику не бояться задавать вопросы - прекращаем скидывать 300 задач на нового сотрудника <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	20 мин.
Управление без суеты: повседневные инструменты успешного руководителя (готовая презентация) - как управлять временем и повысить личную эффективность - как избавиться от офисного «планктона» и не платить зарплату впустую - как построить взаимодействие с "удаленными" сотрудниками <i>Докладчик «СекретКонтора»</i>	30 мин.
История успеха: 200 офисов в 6 странах компании «Глобус» объединены с помощью Битрикс24 <i>Докладчик «Глобус»</i>	20 мин.
Ответы на вопросы слушателей	15-30 мин.

17. После согласования программы нельзя менять в ней формулировки и добавлять доклады. Если партнер хочет внести изменение, то предварительно эти изменения необходимо согласовать с координатором. В случае изменения программы без согласования на партнера накладывается штраф ([см. таблицу штрафов](#)).

Составление сметы

До 1 марта согласуйте с координатором смету на организацию семинара. Та сумма, которая будет подтверждена координатором, будет представлена к компенсации после проведения мероприятия.

Какие затраты подлежат компенсации, смотрите в разделе [«Компенсация и баллы»](#)

Затраты на анонсирование должны быть расписаны по каждой опции.

Неправильно: «Анонсирование - 10000 р.»

Правильно: «Рассылка по директорам предприятий города – 3000р.

Анонс семинара на главной странице портала бобруйск.ру на 2 дня – 7000 р.»

Пример подачи сметы на согласование:

Аренда зала	1000
Аренда проектора	1000
Кофе-брейк	1000
Анонс на портале <i>blondinka.ru</i>	1000
ИТОГО	4000



Кофе-брейк

Кофе-брейк проводится в середине семинара и должен состоять из легких закусок, либо из сладостей с чаем и кофе. Подача напитков без съестного не допускается.

Компенсации подлежат только один кофе-брейк (включая воду для гостей и слушателей) в середине семинара.

Организовать кофе-брейк можно своими силами, но рекомендуем воспользоваться услугами конференц-зала или кейтеринговой компании. Качественная сервировка кофе-брейка вызовет большее доверие к вашей компании, нежели неопрятный стол с одноразовой посудой.

Во время кофе-брейка активно общайтесь со слушателями, зачастую именно в этот момент заводятся деловые отношения. Ни в коем случае не собирайтесь на кофе-брейк всей командой за отдельным столиком.

Посадочная страница

Посадочную страницу (на отдельном домене* или в составе своего основного сайта) партнер готовит самостоятельно **до 7 марта**. Координатор может предоставить ключ на готовое решение «сайт партнерского мероприятия», которое организатор устанавливает и наполняет контентом. Запрещается создавать дублирующие посадочные страницы семинара.

* Не допускается использовать в названиях доменов товарные знаки и наименования «1С-Битрикс», «Битрикс», «Битрикс24» (в любых написаниях)

После согласования «1С-Битрикс» публикует на своем сайте **список организаторов** семинара со ссылками на посадочные страницы.

1. Посадочная страница должна содержать:

- название семинара (Бесплатный семинар «Как навести порядок в рабочем хаосе? 12 инструментов современного бизнеса»*)
- дату
- место проведения (адрес, название площадки, схему проезда)
- описание мероприятия (анонс)
- описание целевой аудитории
- программу в теле страницы (не файл для скачивания)**
- в программе: начало регистрации, доклады с тезисами, спикер и компания, которую спикер представляет, кофе-брейк, время на общение со слушателями, тайминг***
- форму регистрации****
- контактные данные

* Запрещается менять название и преподносить семинар как конференцию, тренинг, мастер-класс и т.п. Мероприятия, позиционированные как «семинар 1С-Битрикс», «семинар Битрикс24», «семинар от 1С-Битрикс» и т.п. исключаются из программы.

** программа помимо размещенной на лендинге может быть доступна для скачивания отдельным файлом. Но размещать просто файл с программой и не публиковать её в теле страницы не разрешается.

*** тайминг должен быть четко прописан, когда начинается доклад и во сколько заканчивается.

**** форма регистрации может быть только на лендинге организатора

Не разделяйте названия докладов и тезисы, это – единое целое!

Неправильно:

Тренды электронной коммерции
Иван Иванов, агентство «Арктика»

- тезис
- тезис

Правильно:

Тренды электронной коммерции
- тезис



- тезис

Иван Иванов, агентство «Арктика»

2. На лендинге обязателен логотип организатора. Не принимаются к согласованию страницы, на которых размещен только логотип «1С-Битрикс».

3. Посадочная страница не должна начинаться с карты или программы семинара.

4. **Обязательное требование: прием регистраций через веб-форму.** Это самый удобный способ регистрации для слушателей. Если потенциальный слушатель звонит вам по телефону, регистрируйте его самостоятельно через свою веб-форму.

Форма регистрации должна содержать обязательные поля:

- Фамилия
- Имя
- Название компании
- Должность
- Электронная почта
- Контактный телефон
- Откуда узнали о семинаре*

Внимание! Эти поля обязательны для заполнения!

* В поле «Откуда узнали о семинаре» должно быть несколько вариантов ответа. **Обязательно должны присутствовать ответы** «На сайте 1С-Битрикс», «Из рассылки 1С-Битрикс».

Это обязательные поля, которые **должны быть в вашей регистрационной форме**. Вы можете дополнить форму другими полями. Если все поля в вашей форме обязательны к заполнению, об этом должно быть написано перед формой регистрации. Если обязательны к заполнению не все поля, тогда обязательные должны быть выделены, например, звездочкой (*), и ниже необходимо дать пояснение, что поле со звездочкой обязательно к заполнению.

5. Если вы планируете отбирать аудиторию по каким-то признакам, т.е. ручную обработку регистраций и отказы нежелательным для вас лицам, необходимо под/перед формой регистрации добавить, что организатор вправе отказать в посещении семинара лицам, которые, по мнению организатора, не целевая аудитория.

На отказ в посещении семинара дается не более 2х суток. Запрещается фильтровать аудиторию и отказывать за 1 день до семинара.

6. После заполнения формы, слушатель должен увидеть на вашей посадочной странице, что его заявка принята, либо отклонена. Причина отклонения заявки должна быть явно указана. Так же у слушателя после неудавшейся попытки регистрации, должна быть явная возможность зарегистрироваться еще раз. Помимо этого, слушатель должен получить на электронный адрес, указанный при регистрации, подтверждение о получении заявки на участие. Запрещается запрашивать подтверждение регистрации у слушателя. Например: потенциальному слушателю для подтверждения регистрации нужно пройти по ссылке, которую ему высылает организатор после регистрации.

Шаблон письма о подтверждении заявки на участие расположен в Битрикс24 на диске в группе программы.

Если у вас «ручная» обработка регистраций, либо первичное подтверждение происходит по телефону, электронное подтверждение регистрации по установленному образцу должно быть отправлено в любом случае.

7. Крайне **не рекомендуется использовать CAPTCHA**. Этим вы только усложните слушателю регистрацию на семинар. Если вы все же используете капчу, символы на ней должны быть различимы без малейшего труда и вреда для зрения. Формы со сложными капчами не принимаются.



8. **Протестируйте** работоспособность формы регистрации, подтверждения регистрации как на сайте, так и по электронной почте. Только после того, как вы протестируете работу формы регистрации, отправляйте ссылку на согласование.
9. Необходимо предусмотреть возможность регистрации по телефону с занесением данных слушателя в веб-форму.
10. Посадочные страницы, размещенные в базах мероприятий, или имеющие форму регистрации, сделанную с помощью сторонних сервисов, к публикации не принимаются (например, на timerpad.ru, google forms и т.д.).
11. Лендинги, содержащие информацию, вводящую потенциального слушателя в заблуждение, что семинар проводит «1С-Битрикс» либо при участии спикеров «1С-Битрикс», к размещению не принимаются.
12. На посадочной странице **не должно** быть продажи услуг партнера или рекламы продуктов 1С-Битрикс, на странице размещаем информацию о семинаре.
13. На лендинге запрещено называть организатором семинара «1С-Битрикс», можно указывать только в качестве партнера.
14. На посадочной странице, для анонсирования в СМИ и в рассылках нельзя использовать фотографии семинаров других организаторов, в том числе, и фотографии цикла семинаров "Формула сайта"
15. Посмотрите на размещенную информацию глазами слушателя. Всё должно быть четко, понятно, удобно.

Анонсирование

1. «1С-Битрикс» оказывает информационную поддержку Программы. В анонсах и графических материалах будет информация по программе в целом, либо по городу в целом, без указания конкретных партнеров. Привлечение слушателей именно на ваш семинар вы осуществляете самостоятельно. **Вы же несете ответственность за количество слушателей.**

Все ссылки с рекламных материалов «1С-Битрикс» будут вести на отдельную страницу сайта «1С-Битрикс», содержащую список городов, дат и организаторов семинаров. Ссылки с ваших рекламных материалов должны вести на вашу посадочную страницу с информацией о семинаре.

2. Подготовьте анонс мероприятия:

- четко опишите актуальность семинара
- сделайте акцент на знаниях/выгодах, которые получают слушатели по окончании семинара
- обязательно укажите, что семинар бесплатный, но нужна регистрация
- избегайте громоздких текстов, содержащих «воду» и пространные рассуждения
- больше конкретики, цифр
- не забудьте указать адрес проведения и контактные данные ответственного за организацию сотрудника вашей компании.

Внимание! Запрещается позиционирование мероприятия в СМИ, в т.ч. и в соц.сети, как «семинар «1С-Битрикс», «семинар от 1С-Битрикс», создание иллюзии участия спикеров 1С-Битрикс, либо использование слов «конференция», «мастер-класс» и т.п. вместо слова «семинар». Оплата таких публикаций не компенсируется, и на каждое такое размещение накладывается штраф в размере 10 баллов.

Пример:

Неправильно:

Семинар 1С-Битрикс «Как навести порядок в рабочем хаосе? 12 инструментов современного бизнеса»
Бесплатный семинар по Битрикс24 «Как навести порядок в рабочем хаосе? 12 инструментов современного бизнеса»



«Приглашаем на семинар при поддержке «1С-Битрикс» (без указания в тексте, что организатором является партнер)

Правильно:

«Бесплатный семинар «Как навести порядок в рабочем хаосе? 12 инструментов современного бизнеса»

В публикации должно быть четко обозначены контакты и название партнера, организующего семинар.

Все тексты, графические материалы для анонсирования должны быть согласованы с координатором перед публикацией. Несогласованные материалы не компенсируются

3. Попробуйте договориться со СМИ и учебными центрами об информационном спонсорстве мероприятия взамен на размещение их рекламных материалов в «пакете слушателя» и в зале проведения семинара.

4. **Самую низкую эффективность** анонсирования семинаров имеют такие каналы анонсирования, как радио, телевидение, журналы/газеты, распространение листовок и другая офлайн активность, контекстная реклама.

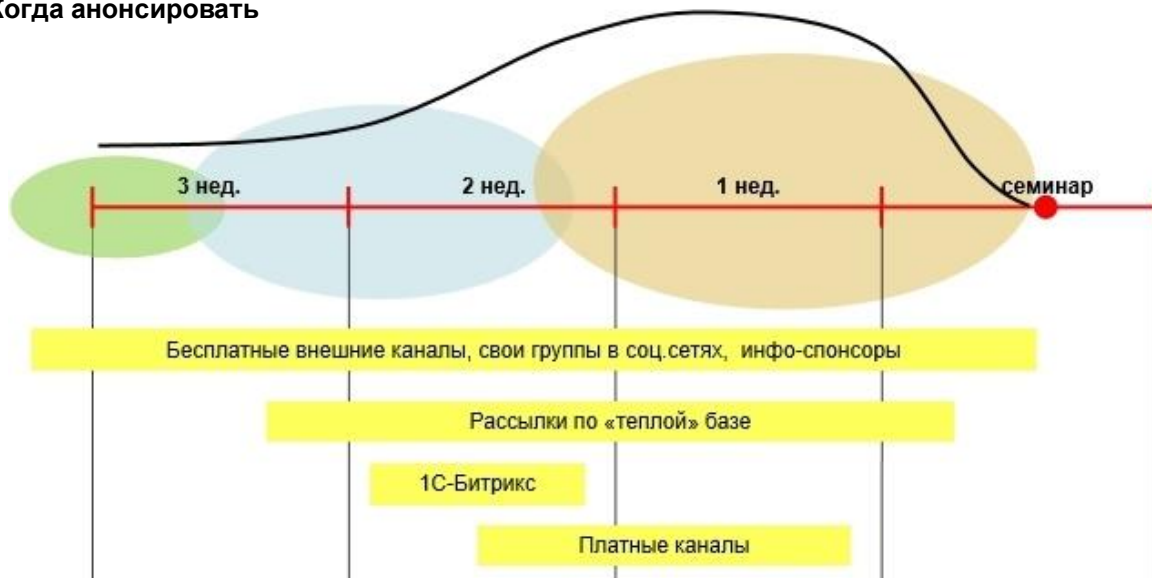
Наиболее эффективны анонсы на городских интернет-порталах, рассылки*, приглашение по телефону, паблики в соц.сетях.

* Если партнер делает рассылку по холодной базе, в тексте не должно быть ни одного упоминания о компании 1С-Битрикс и её продуктах.

5. Договаривайтесь с порталами на инфо-спонсорство. Получайте бесплатное размещение анонсов/баннеров, бесплатные рассылки и публикации в соц.сетях в обмен на логотип на вашей посадочной, материалы в «пакете слушателя», флаги/роллапы на площадке.

6. Согласуйте план анонсирования с координатором: **если вы проводите семинар на первой неделе**, то до 10 марта; если на второй неделе, то до 17 марта.

Когда анонсировать



7. Рекламная кампания со стороны «1С-Битрикс» начнется **с 13 марта** и будет протекать поэтапно. До этой даты вы уже можете размещать свои анонсы/баннеры в СМИ, полноценно заниматься анонсированием мероприятия, если ваша посадочная страница согласована.

8. При анонсировании семинара используйте официальный хештег Программы #про_Битрикс24.



Работа с зарегистрированными до семинара, % явки

Следите за регистрациями, если набрано необходимое количество участников, вы обязаны закрыть регистрацию. Запрещается приглашать на онлайн трансляцию тех, кто не успел зарегистрироваться на семинар или организовывать для них идентичный семинар во время прохождения Программы.

Например: если вы планировали 50 участников на семинар, а у вас 120 регистраций, то регистрацию надо закрывать. На посадочной странице сообщите, что свободных мест не осталось, закройте форму регистрации.

Если вы хотите организовать еще один семинар - это можно будет сделать через 1-2 недели после Программы семинаров, предварительно согласовав мероприятие с менеджером 1С-Битрикс

Средний процент явки (кол-во пришедших от кол-ва зарегистрированных) на семинары в Москве и Санкт-Петербурге – 40-50%. В других городах - 55-65%.

Еженедельно **напоминайте** зарегистрированным о семинаре **по электронной почте**. За 2-3 дня до семинара **обзвоните зарегистрированных**. За день до семинара сделайте финальную рассылку по тем, кто подтвердил участие или сомневается. **Это не рекомендация, это требование к удержанию регистраций в рамках данной Программы семинаров.**

Смс-рассылки с напоминанием о семинаре могут быть дополнительным инструментом для удержания регистраций, **но НЕ заменяющим** e-mail рассылку.

Если вы не напоминаете зарегистрированным о семинаре, получите низкую явку и впустую потраченные деньги. **Количество регистраций НЕ равно количеству слушателей**. На семинаре всегда будет меньше пришедших, чем зарегистрировавшихся.

Пример. Вы начинаете анонсирование семинара за 3 недели. Каждую неделю отправляйте напоминание зарегистрированным. За 2-3 дня обзвоните всех и напомните о мероприятии. За день сделайте финальную рассылку по тем, кто подтвердил участие и сомневается.

Если вы все эти 3 недели пренебрегаете напоминаниями, на семинаре получите низкую явку в 30-40%.

Рекламные материалы

1. «1С-Битрикс» обеспечивает организаторов рекламными материалами: листовки, ручки, пакеты, настенный флаг, настольный баннер.

2. После согласования программы **до 22 февраля сообщите почтовый** адрес для отправки материалов. Если планы по числу слушателей на семинаре изменились, то сообщите об этом координатору вместе с адресом.

Формат: Индекс, Город, улица, дом, офис, название компании, контактное лицо, телефон контактного лица.

Каждый организатор получает бесплатно:

- листовку по Битрикс24,
- ручки,
- полиэтиленовые пакеты,
- настенный флаг (если ранее флаг вам не отправлялся),
- настольный баннер,
- 3 сувенира для лотереи (если вы запланировали лотерею для слушателей).

3. Подготовьте **свои сувениры для лотереи**. Именно они для вас важнее и эффективнее, чем сувениры 1С-Битрикс. От вас у слушателя должно что-то остаться, чтобы потом он обратился именно к вам, а не отправился на сайт 1С-Битрикс искать себе подрядчика.



Внимание! Дарение продуктов 1С-Битрикс и предоставление скидки на них запрещены партнерским соглашением.

4. Партнер должен создать простой промокод для участников семинара. Таким образом, вы сможете привязать потенциального клиента к себе и получить прибыль. Как это работает?

Если клиент для регистрации своего Битрикс24 использует ваш промокод или реферальную ссылку, то даже если он в дальнейшем решит купить платный тариф у нас напрямую, то вы все равно получите вознаграждение с такой покупки! **50%** с первой оплаты и **20%** с каждой последующей **в течение 3х лет**. Подробнее на сайте партнерской программы Битрикс24

5. Подготовьте раздаточный рекламный материал:

- Все материалы должны быть упакованы в фирменный пакет «1С-Битрикс»
- В «пакете слушателя» должны быть листовки по продуктам «1С-Битрикс», ручка «1С-Битрикс», анкета слушателя (предоставляется координатором), программа.
- Кроме листовок по продуктам «1С-Битрикс» подготовьте листовки или буклеты об услугах вашей компании. Отличный ход – прайс-лист на ваши услуги и коммерческое предложение в «пакете слушателя».
- Если есть возможность, предложите слушателям скидочные купоны на свои услуги или бонусные карты.

6. За 2-3 дня до семинара подготовьте **программы и анкеты для слушателей**. Шаблон анкеты будет предоставлен с нашей стороны. Этот шаблон вы сможете дополнять своими вопросами.

Убедительная просьба не менять имеющиеся в форме вопросы, не менять имеющиеся в анкете ответы на эти вопросы, не дополнять ответы своими вариантами. Данные собираются со всех участников и анализируются. По полученным анкетам после семинара вы будете заполнять специальную отчетность.

Работа в день проведения мероприятия

! Все оформительские и подготовительные работы в конференц-зале должны быть сделаны до прихода первых слушателей семинара. Все задействованные в подготовке и проведении семинара сотрудники должны прибыть на место не позднее, чем за час до начала регистрации слушателей.

1. Оформите помещение до прихода слушателей

- **Флаг «1С-Битрикс»** должен быть размещен на стене в зале или в зоне регистрации, а не на столе регистрации. **Не делайте из флага скатерть!**
- Напольные баннеры (если есть) должны быть размещены в зале, где проходит мероприятие. В крайнем случае – рядом со столом регистрации.
- Настольные баннеры – на столе регистрации или на столе президиума.

2. Проверка оборудования перед семинаром

Возьмите у арендодателя контакты технического специалиста, который отвечает за работоспособность и настройку оборудования в конференц-зале. За 1-2 часа до начала семинара необходимо самим или с помощью технического специалиста проверить работоспособность проектора, микрофонов и звукоусилителей.

3. Расстановка табличек-указателей пути к конференц-залу

Чтобы слушатели легко могли найти зал, поставьте несколько табличек указателей на всём протяжении пути от выходной двери до дверей зала. Сделать это необходимо до прихода первых слушателей. Альтернативой табличкам могут быть ваши сотрудники. Они могут указывать слушателям дорогу.



4. Регистрация слушателей

Стол регистрации должен быть на видном месте, **на столе обязательна табличка с надписью «Регистрация»**. Рядом со столом регистрации желательно разместить напольный баннер «1С-Битрикс» или повесить на стенку флаг «1С-Битрикс».

За столом должен быть менеджер, регистрирующий слушателей. Менеджер отмечает в заранее подготовленном списке зарегистрированных пришедших на семинар слушателей, а также выдает пакеты слушателей. **Менеджер должен находиться за столом регистрации до конца мероприятия и встречать тех, кто решил подойти на мероприятие попозже.**

*Пакеты слушателям **выдавайте лично в руки**, сразу же после того, как отметите их в списках. Выдача пакетов после семинара и раскладка их на стулья в зале не допускается.*

5. Контроль готовности питания

Предоставьте ответственному сотруднику контакты кейтеринговой службы (или заведующего столовой), которая будет обслуживать мероприятие. За полчаса до начала по программе кофе-брейка необходимо подойти в столовую (или в другой зал, где планируется накрыть кофе-брейк) и проконтролировать ход работы по подготовке питания. Если кофе-брейк задерживается, необходимо предупредить об этом ведущего семинара, чтобы оперативно изменить программу семинара во избежание недовольства слушателей.

6. Контроль соблюдения регламента мероприятия

Определите сотрудника, который будет исполнять роль ведущего мероприятия и следить за соблюдением регламента.

Ведущему необходимо:

- сделать вступительное слово в начале семинара, представить участников;
- контролировать время выступлений докладчиков. Если докладчик выбивается из регламента, необходимо мягко проинформировать докладчика об этом;
- после каждого выступления попросить зал задавать вопросы докладчикам. Для вопросов из зала необходим второй микрофон и сотрудник, который этот микрофон будет подносить слушателю;
- в начале и в конце семинара попросить слушателей заполнить анкеты, которые имеются в пакете слушателя и сдать их сотруднику за столом регистрации

7. Контроль готовности докладчиков

Передайте какому-либо сотруднику контакты всех докладчиков. В случае, если докладчик не явился в зал за 30 минут до начала своего выступления, необходимо позвонить ему и узнать причину задержки. Если докладчик задерживается, необходимо предупредить об этом ведущего семинара, чтобы оперативно внести изменения в программу.

8. Создание фото-отчета

Сделайте по несколько снимков каждого из этапов мероприятия. Сфотографируйте процесс регистрации, оформление зоны регистрации и зала, заполненный слушателями зал, кофе-брейк. Этот фото-отчет понадобится не только для отчетности для «1С-Битрикс». Будет правильно, если после мероприятия вы выложите фотографии на свой сайт или соц. сети используя официальный хештег Программы #про_Битрикс24.

9. Лотерею для слушателей рекомендуется проводить по анкетам. Это позволит вам собрать обратную связь. В течение семинара вы напоминаете о лотерее и необходимости заполнить анкеты. В конце семинара собираете, складываете в подходящую тару, объявляете приз и вынимаете анкеты по одной.



Отчетность

1. Предоставьте отчет по проведенному мероприятию не позже 5-ти рабочих дней после проведения:
 - полностью заполненные пункты в соответствующей задаче;
 - фотографии мероприятия (обязательно наличие фото: заполненного зала, оформления, регистрации, кофе-брейка);
 - сканы бухгалтерских документов, подтверждающих ваши затраты (платежные поручения с отметкой банка либо акты или счета-фактуры, чеки и т.п.);
 - список зарегистрированных слушателей в формате excel с контактными данными (телефон, e-mail).

Все загружается на портал Битрикс24. В другом виде отчетность не принимается.

2. Выложите на свой сайт презентации и фотографии мероприятия.
3. Координатор может запросить дополнительные данные, фото, отзывы слушателей, а также обзвонить слушателей в целях проверки достоверности отчетных данных.
4. Через 3 месяца сообщите координатору данные по конверсии семинара: сколько было «горячих» клиентов, сколько заключено договоров и на какие услуги/продукты.
5. Компенсация и баллы начисляются после принятия отчетности в течение 3 рабочих дней с момента принятия отчета.

Работа с лидами после мероприятия

1. В течение 3х дней после семинара разошлите всем зарегистрированным приглашение скачать презентации, напомните о себе. Предложите в письме скидки на свои услуги, бонусы. Дайте повод обратиться к вам и слушателям и тем, кто не смог посетить семинар.
2. Занесите лиды в свою CRM. Назначьте ответственных менеджеров за обработку контактов и назначение встреч «горячими» потенциальными клиентами. Не ждите, пока о вас вспомнят и обратятся, проявите инициативу самостоятельно.
3. Оцените полезность проведенного мероприятия для своей компании. Проанализируйте положительные и отрицательные моменты своей организационной работы. По отзывам слушателей оцените удачные и неудачные доклады. Соотнесите затраты и полученный эффект.
4. Рекомендуем спустя 2-4 недели провести еще семинар или бизнес-завтрак для более узкой аудитории, которая больше всего заинтересовалась продуктом. Перед мероприятием будет не лишним набрать пул вопросов от лояльных слушателей. Эти вопросы станут основой мастер-класса по функционалу Битрикс24.
5. Запланируйте на будущее проведение семинаров по продуктам «1С-Битрикс» по [программе маркетинговой поддержки](#).