



**50<sup>th</sup>**

1969 - 2019

**POSITIONING**

# Конкуренция 2020. Конкурентные стратегии для выживания и роста

**50 лет создания концепции позиционирования Джеком Траутом**

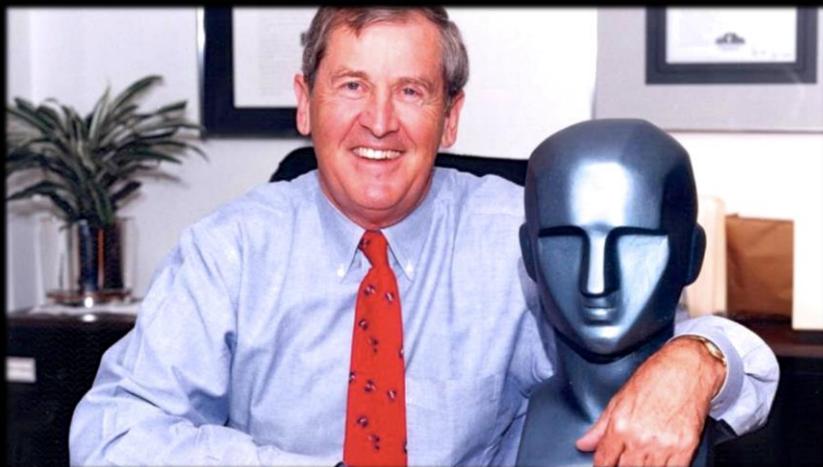
Бизнес-форум проводится совместно с VII Всероссийским форумом директоров  
Стратегия-2020

18 декабря 2019 г.

отель Hilton Moscow Leningradskaya

50<sup>th</sup>  
1969 - 2019  
POSITIONING

# ДЖЕК ТРАУТ И КОНЦЕПЦИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



В 1969 году Джек Траут представил миру теорию позиционирования.

В течение следующих лет были выпущены двенадцать книг - абсолютных бестселлеров бизнес-литературы, изданных и многократно переизданных в 34 странах мира на 26 языках:

- «Сила простоты»,
- «Дифференцируйся или умирай!»,
- «Маркетинговые войны» и др.

В 1991 - открыт офис компании Trout & Partners в США.

В 2001 – основана Trout & Partners Russia

На конец 2019 Trout & Partners имеет филиалы в 31 стране мира.



50<sup>th</sup>  
1969 - 2019  
POSITIONING

# ГАРАНТИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

imperia  
www.imperiaforum.ru

China's similar dilemma.  
move from a  
to a  
begin  
dome  
economy that  
stands for  
port use.

Сегодня Trout & Partners – мировой лидер в конкурентных стратегиях позиционирования.

На протяжении 50 лет Trout & Partners:

- совершенствует технологии создания позиционирования,
- адаптирует методологию под разные индустрии,
- проверяет методологию на базе создания тысячи кейсов в десятках стран мира.

В эпоху цифровой трансформации, в обществе, переполненном информацией, Trout & Partners помогает передовым компаниям создавать новые бизнес-модели, занимать и защищать наиболее выгодные позиции на рынке.

# ЛУЧШЕЕ О ПОЗИЦИОНИРОВАНИИ ЗА 50 ЛЕТ

## ТОП-50

представителей крупного и среднего бизнеса, лидеров мнений индустрий, которые внедрили позиционирование в свой бизнес и управляют им – расскажут о том, как занять сильную позицию на рынке и защитить её от атак конкурентов.

## ТОП-50

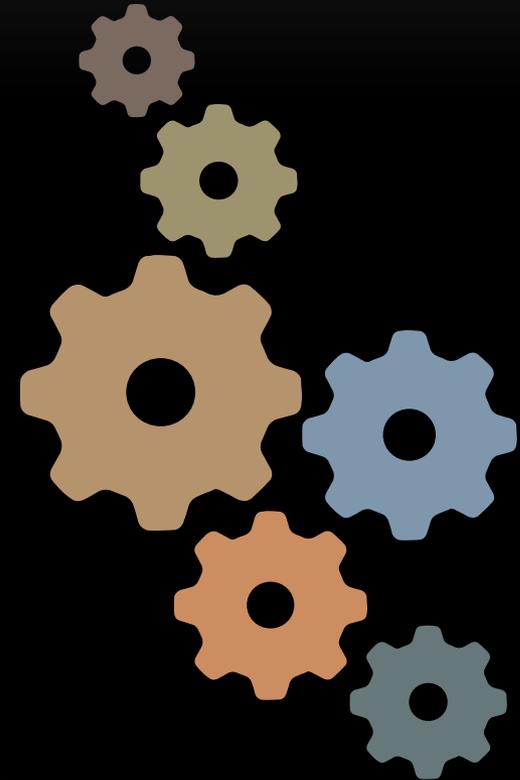
современных бизнес-моделей на основе конкурентных стратегий позиционирования от тех, кто их внедрил – представят отобранные лучшие практики в индустриях, закономерности их успехов и провалов.

## ТОП-10

моделей и принципов для формирования и управления конкурентным преимуществом компании и продукта – международные и российские эксперты поделятся секретами применения теории позиционирования. Больше, чем написано в книгах.

## ТОП-25

прикладных рекомендаций и "секретов" на основании личного опыта внедрения экспертов, авторов кейсов, участников – как создать сильную репутацию и управлять ей в эпоху непрерывных изменений.





# ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

- **Для тех, кто готов создавать свое решение:**  
методическое пособие по созданию  
гарантированного, защищенного позиционирования  
от Trout & Partners

Обновляется регулярно в течение 50 лет, что позволяет  
демонстрировать гарантированность создаваемых решений.

- **Для тех, кто намерен внедрять знания на  
следующий день и быть на шаг впереди:**  
набор из 15 гипотез создания и развития  
конкурентной стратегии позиционирования

Включает гипотезы позиционирования, целевых аудиторий,  
уникальных торговых предложений, маркетинговых  
коммуникаций и каналов продвижения.

- **Для тех, кому любопытно узнать секреты,  
о которых не пишут в книгах:**  
сборник правил и рекомендаций, как  
конкурировать от тех, кто победил!

Создается в соавторстве экспертов – реальных  
практиков, которые внедрили решения в своем бизнесе.

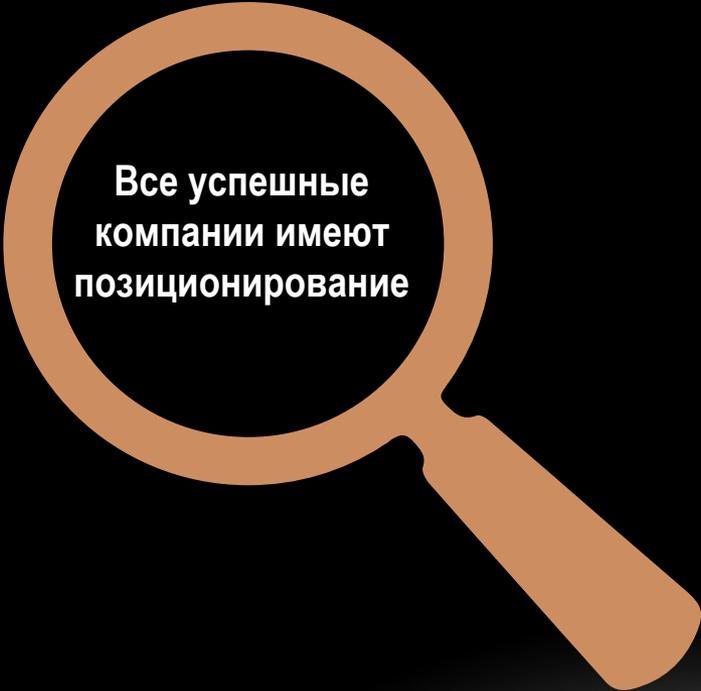
- **Для тех, кому интересны знакомства с  
прогрессивными лидерами бизнеса:**  
VIP ужин с ТОП-50 предпринимателями

Общение с предпринимателями, которые растут быстрее  
конкурентов благодаря реализации конкурентных  
стратегий позиционирования.



“  
Позиционирование сегодня –  
это бизнес-модель, которая  
позволяет побеждать конкурентов и  
управлять рекомендациями клиентов.”

# НЕТ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ – НЕТ УСПЕХА. ПОЧЕМУ?



Все успешные  
компании имеют  
позиционирование

01

## Уровень конкуренции вырос драматически. И продолжает расти

Стираются границы между рынками, все конкурируют со всеми. Чем выше конкуренция, тем выше потребность бизнеса дифференцировать себя, свой продукт. Нужно формировать позиционирование.

02

## Рекомендации правят балом

Растущий по важности источник получения клиентов – рекомендации. Мы живем в эпоху реферального маркетинга. Один из ключевых вопросов для бизнеса становится: почему конкретно будут рекомендовать текущие клиенты?

03

## Изменяются бизнес-модели

Компании обязаны сегодня изменять, адаптировать свою бизнес-модель, открывать новые рынки. Для этого необходимо уметь ре-позиционировать себя, занимать более выгодную, защищенную от конкурентов, высокомаржинальную позицию.





# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

10:00 - 12:00

Пленарная сессия. «Стратегия прибыльного бизнеса 2020:  
«Осторожный полководец лучше безрассудного»».

- Россия-Запад. Как будут развиваться отношения России с внешним миром: новые внешнеполитические риски и угрозы для российского бизнеса.
- Прогноз развития экономики России без абстрактных показателей: что конкретно делать предпринимателю на падающей экономике.
- Взаимодействие бизнеса и власти: чего ожидать предпринимателю уже сегодня, чтобы не быть застигнутым врасплох завтра.
- Возможные стратегические изменения политической конфигурации России в 2020-2021 годах.
- Что происходит с обедневшими россиянами, как потребителями любых товаров и услуг: тактика развития бизнеса в эпоху упавшего спроса.



**Пушков Алексей**  
Член Совета Федерации РФ



**Deng Delong**  
Президент  
«Trout & Partners Global»



**Минченко Евгений**  
Президент коммуникационного  
холдинга «Минченко консалтинг»



**Хазин Михаил**  
Экономист, Президент, Фонд  
Экономических Исследований



**Милехин Андрей**  
Президент РОМИР



**Trout & Partners**  
Leaders in Positioning



# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

12:30 - 14:00

## Пленарная сессия. «Управление репутацией, конкурентоспособность и рост капитализации».

Стоимость бренда давно является ключевым элементом в структуре стоимости всего бизнеса. Бренд, который не достижим к копированию, выгоден большому количеству потребителей и является несравненным - результаты сильной позиции, формирующей сильную репутацию вне зависимости от отрасли.

- Как оценить позиционирование и его влияние на капитализацию и стоимость компании?
- Почему управление репутацией является одним из ключевых активов бизнеса?

Модератор:



**Кадушин Евгений**  
Член совета директоров  
«Trout&Partners Global»



**Deng Delong**  
Президент  
«Trout & Partners Global»



**Бекренев Сергей**  
Президент компании  
«Европейская юридическая  
служба»



**Сидоров Василий**  
Венчурный инвестор, Член советов  
директоров ПАО «Аэрофлот», АО «АС  
РУС Медиа» (издатель Forbes - Россия)



**Арцинович Максим**  
Владелец Top-10 ювелирного  
бренда в мире по версии  
Forbes, Maximillian London



**Карпова Анастасия**  
Генеральный директор  
«ЭркаФарм»



**Сидоров Евгений**  
СМО, Руководитель блока маркетинга  
и коммуникаций БФКО «Открытие»

# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

15:00 - 16:00

Кейс-парад: средний и малый бизнес

«Позиционирование: отстройка от конкурентов»

Конкуренция между компаниями с каждым годом ужесточается. Рынки наполняются новыми игроками. Доли уменьшаются и распределяются между все большим количеством брендов. Вопрос отличия от конкурентов становится все более актуальным.

- Как определить, в чем отличие компании от конкурентов?
- Нужен ли Ваш продукт потребителю и в каком виде?
- Где гарантия, что конкуренты не смогут скопировать его?

Живые кейсы и личный практический опыт от владельцев малого и среднего бизнеса, внедривших позиционирование в своих компаниях.

Модератор:



Ширяев Вадим

Член совета директоров  
«Knowledge Associates  
International»



Афонасьев Максим  
Владелец IT-компании  
«Аксус-Фронттайм»



Ермаков Дмитрий  
Владелец типографии  
«Эльф-ИПР»



Максикова Людмила  
Соучредитель сети кофеен  
«Буланже», руководитель центра  
«Мастерская Буланже»



Войнов Валентин  
Председатель Лидерского  
Совета, компания VILAVI



Задорожный Александр  
Основатель и владелец франшизы  
сети фото-студий «ТриНаЧетыре»



Саламатин Андрей  
Владелец сети «Сереброника»  
(Пермь)





# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

15:00 - 16:00

Специальное выступление

«Как подготовить бизнес к масштабированию и выйти на рынок Китая».

---

Как вывести бренд на крупнейший рынок в мире знают не многие. Как на нем закрепиться и развиваться не знает практически никто.

14 клиентов Trout & Partners стали лидерами на рынке Китая. Генеральный директор Trout & Partners China, Neil Huo, поделится секретами их успеха и расскажет о роли позиционирования в их стратегии.

Секция проводится под патронажем Trout&Partners China.



**Neil Huo**

Генеральный директор  
«Trout & Partners China»



# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

16:00 - 17:00

Кейс-парад: крупный бизнес

«Позиционирование: рост доли рынка и влияние на цепочку поставок»

Формирование склонности потребителя чаще выбирать Ваш продукт среди конкурирующих ведет к перераспределению доходов от конкурентов к Вам. Это приводит к росту доли рынка Вашей компании. Это является ключевым экономическим эффектом от позиционирования. Но для этого необходима позиция, которая отличает Вас от конкурентов.

- Как занять сильную позицию на рынке и защитить её от атак конкурентов?

Живые кейсы и личный практический опыт от владельцев и ТОП-менеджеров крупных российских компаний, внедривших позиционирование в своих бизнесах.



**Горельников Сергей**  
Директор по маркетингу «Акцион-МЦФЭР»



**Киселева Ольга**  
Руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России



**Котов Денис**  
Основатель сети книжных магазинов «Буквоед»



**Дедков Павел**  
Начальник управления креатива и инноваций ООО «Евроопт», сеть магазинов Евроторг (Беларусь)



**Киселева Полина**  
Основатель проекта 121.expert, ex-ген. директор 36,6, ex-директор по маркетингу X5 Retail Group, консультант в области управления ритейлом



**Trout & Partners**  
Leaders in Positioning

# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

17:00 - 17:30

Практикум-интенсив. «Позиционирование: преодоление ценовой конкуренции. Лучшие инструменты от Trout & Partners»

---

Эра дисконтирования и скидок привела к тому, что клиент отказывается покупать, если нет спец. условий. Компании разучились создавать и доносить ценность. Клиент не видит разницы, потому не готов платить дороже.

Конвейер по созданию уникальных торговых и ценностных предложений, как переход от снижения цен и краткосрочного стимулирования сбыта к созданию ценности, росту цены и долгосрочному увеличению продаж.

Практические инструменты и модели от авторов концепции позиционирования.



**Антонова Влада**  
Владелец фитнес-клуба  
«Body Sculptor»



**Крюков Сергей**  
Ген. директор упр. компании  
«РусФитнесКом», исп. директор  
«Планета Фитнес» (Казань)



**Петров Светослав**  
Соучредитель производственной  
компании «Флекст», агентства  
«Stive&Barton» (Красноярск)



**Геевская Ксения**  
Совладелица ДРЦ  
«Пикабум», соучредитель  
киносети КИНОКВАРТАЛ



**Мифодовский Валерий**  
Ассоциированный партнер  
«Trout & Partners Russia»





# РАСПИСАНИЕ БИЗНЕС-ФОРУМА

18:00 - 19:30

Сводная панельная сессия по итогам. «Новая эпоха предпринимательства: Конкуренция. Коммуникации. Коллаборации».

---

Сильная, защищенная позиция на рынке является гарантией успеха компании завтра. Для достижения такой позиции необходимы ресурсы, как материальные, так и не материальные. Для приобретения и развития ресурсов требуются как инструменты конкурентной борьбы, так и технологии выстраивания сотрудничества и коллабораций.

- Как технологии сотрудничества и коллаборации позволяют приобретать ресурсы для максимизации возврата инвестиций?
- Почему позиционирование – это основа для сотрудничества и гарант долгосрочных выгодных отношений с партнерами?



**Кадушин Евгений**  
Член совета директоров  
«Trout&Partners Global»



**Ширяев Вадим**  
Член совета директоров  
«Knowledge Associates International»



# ОРГАНИЗАТОРЫ

## Конгрессно-Выставочная Компания «Империя»

---

Конгрессно-Выставочная Компания «Империя» – с 1991 г. организатор отраслевых форумов, конференций, семинаров в 22 сферах бизнеса, в том числе соорганизатор Мастер-класса Джека Траута в Москве в рамках Форума «Матрица Рекламы». Автор ряда ноу-хау в индустрии MICE.

Лауреат Премии Правительства Москвы в номинации «Лучшая конгрессно-выставочная компания Москвы» (2014), международной премии Knowledge Ready Organisation (KRO) Awards (Сингапур) как самой гибкой и прогрессивной компании, управляющей тенденциями и обеспечивающей бизнес современными знаниями в области менеджмента и маркетинга (2016), премии «Блокчейн Экономика» за вклад в популяризацию развития цифровой экономики в России (2018). Компания внесена в «Книгу рекордов России» как организатор делового мероприятия с самым большим в истории количеством участников одновременных деловых переговоров (518 участников).



50<sup>th</sup>  
1969 - 2019  
POSITIONING

# ОРГАНИЗАТОРЫ

## Trout & Partners Global

---

Trout&Partners сегодня – создатель и глобальный лидер в стратегическом позиционировании с представительствами в десятках стран мира. Всемирным президентом компании является Денг Делонг. Trout&Partners является инициатором цикла экспертных сессий по всему миру в рамках 50-летнего юбилея позиционирования.

Trout&Partners Russia – официальное представительство компании в России с 2001 года. Первыми организовали приезд Джека Траута в Россию. В портфолио работы с крупнейшими российскими компаниями несырьевого сектора и быстрорастущими компаниями среднего и малого бизнеса.



**Trout & Partners**  
Leaders in Positioning

# КОНТАКТЫ & РЕГИСТРАЦИЯ

Бизнес-форум пройдет 18 декабря 2019 года в отеле Hilton Moscow Leningradskaya.  
Адрес: г. Москва, ул. Каланчёвская, 21/40



Для регистрации:

- оставляйте заявку на сайте [www.business.50positioning.com](http://www.business.50positioning.com)

- звоните / пишите

Маргарита Кузнецова, оргкомитет Бизнес-форума

+7 (495) 414-12-32

[m.kuznecova@imperia-mail.ru](mailto:m.kuznecova@imperia-mail.ru)

