**Бизнес-Клуб Национальной Курортной Ассоциации**

**приглашает 18 августа 2018 года в**

**руководителей, владельцев, управленцев и маркетологов санаториев на**

**авторский Бизнес-семинар Сергея Скорбенко**

**"Продвижение санаториев в Интернете:**

**10 работающих тактик по увеличению продаж".**

**Модератор:**

**Сергей Скорбенко** - генеральный директор агентства отельного и санаторно-курортного маркетинга DigitalWill.

В 2007 году получил степень MBA Государственного университета управления.

За плечами многолетняя преподавательская деятельность в бизнес-школах ведущих вузов, включая ГУУ и МГУ, ВШЭ, чтение курсов при Торгово-промышленной палате, в Институте бизнеса и дизайна, а также консалтинг, десятки стартапов и успешных бизнес-проектов в сети Интернет.

Среди компаний, которым довелось оказать консультационные и практические интернет-услуги, — «Фонд Сколково», ГК «Независимость», ГK «Русский Стандарт», корпорация ТрансСтрой, «Русские отели», Федеральное агентство по туризму, а также международные гостиничные сети Park Inn, Holiday Inn и Best Western.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | День недели | Мероприятие | Название | Начало | Окончание | Адрес проведения |
| **18.08.2018** | **суббота** | **Практикум** | **"Продвижение санаториев в Интернете:**  **10 работающих тактик по увеличению продаж".** | **10.00** | **18.00** | **105062,**  **г. Москва, Фурманный переулок, д. 8, стр. 2**  **Телефон: +7 (495) 621-40-26**  **Email: rusnka@bk.ru** |

**Уважаемые коллеги, друзья!**

**С учетом пожеланий на Форуме «Здравница-2018»**

**для Вас подготовлен**

**авторский Бизнес-семинар Сергея Скорбенко!**

**"Продвижение санаториев в Интернете:**

**10 работающих тактик по увеличению продаж".**

**Программа:**

10:00-11:30 - Понятие про digital-маркетинг в санаториях. Почему нужно выходить в Интернет. Комплексная маркетинговая стратегия: что это и как помогает в увеличении доходности.

11.30 – 12.00 - Кофе-брейк

12.00 – 13.30 - Основные инструменты digital-маркетинга для санаториев. 10 работающих тактик

13.30 – 14.30 - Обед

14.30 – 16.00 - Как оценить эффективность работы в Интернете. Работа с аналитикой.

16.00 – 16.15 - Кофе-брейк

16.15 – 17.00 - Кейс санатория у которого получилось увеличить продажи в Интернете.

17:00-18:00 - Критерии выбора подрядчика и/или маркетолога в санатории.