

Зачем нужны вечеринки для клиентов?

03.09.2017

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Развлекательные мероприятия для клиентов обсудили директора по маркетингу и развитию бизнеса юридических фирм в Москве 30 августа на бизнес-завтраке [Академии Legal Success](#).

Анна Володяева (Herbert Smith Freehills), Екатерина Горчакова (White & Case), Ольга Караваяева (Dentons), Елена Успенская («Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»), Светлана Федькова (The Lemon – Legal PR & Marketing и The Paragraph Magazine) и Илья

Шумилкин (IDEALISTA Club) поделились своим опытом с участниками семинара.

Были обсуждены планирование, подготовка и проведение развлекательных мероприятий для клиентов юридических фирм, будь то вечеринка на Legal Street в рамках ПМЮФ или камерная встреча с клиентами. «В этом году мы наблюдаем значительное оживление ивент-рынка. Кризис научил нас разумно и практично подходить к мероприятиям. Теперь практически каждое из них имеет смысл и после него можно посчитать его эффективность: вовлеченность людей, финансовую отдачу, окупаемость вложений. Появились новые форматы, более интерактивные, с более активным вовлечением гостей. Новыми трендами стали проекты в стиле ЗОЖ или в эко-стиле», — комментирует Илья Шумилкин.

Бизнес-завтрак стал логическим продолжением вебинара Академии Legal Success о семинарах для клиентов (автор и ведущая – Дарья Назарова), состоявшегося в мае этого года.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ