

## Summary

Приветствую, это Даниил Гридин. Вы читаете описание моего нового тренинга, посвящённого маркетинговым исследованиям и созданию системы аналитики. Если бы у меня было 60 секунд, чтобы описать продукт, я бы сказал примерно следующее:

*Это курс, в котором я дам всю необходимую информацию для самостоятельного проведения маркетингового исследования и создания простой и эффективной системы аналитики в вашей компании.*

*Вы поймёте, как правильно сформулировать задачу для исследования, какой тип исследования выбрать, как грамотно организовать и провести исследование и, конечно же, как «продать» его результаты.*

*Особо отмечу блок, посвящённый работе с подрядчиками — в нём будут раскрыты такие темы как проверка честности заполнения анкет с помощью статистических инструментов, структура ценообразования исследовательских компаний — этой информации вы не найдёте больше нигде.*

*А ещё на тренинге будет раздел, посвящённый созданию презентаций. Вы даже не представляете, какое количество исследований были проведены впустую, только лишь из-за того, что их результаты не были как следует «проданы» руководству/клиенту/инвесторам/коллегам. Доходчиво объяснить и показать сложные вещи — это искусство.*

*И, конечно же, я включил в этот курс материалы по «партизанской» конкурентной разведке, теме, которая так полюбилась покупателям тренинга «B2B маркетинг в коробке».*

---

**Стоимость участия в курсе по исследованиям — 3500 рублей / 97 евро / 147 долларов.**  
**Реквизиты для оплаты можно увидеть [здесь](#)**

---

Если экспресс-описание вам не хватило — я с радостью расскажу о тренинге подробнее. Вы знаете, мне безумно надоели все эти цветастые «продающие страницы» с омерзительной вёрсткой, кривыми шрифтами и сомнительного качества текстами. Поэтому я решил сделать описание тренинга, которое будет:

1. Лаконичным
2. Понятным
3. Красивым

Скромно признаюсь, что мне это удалось.

На следующей странице есть оглавление, с помощью которого вы сможете стремительно переместиться в раздел с нужной информацией.

—dg

## Оглавление

<b>Summary.....</b>	<b>1</b>
<b>Подробная программа тренинга .....</b>	<b>3</b>
Блок 1. Подготовка к исследованию .....	3
Блок 2. Количественные исследования .....	3
Блок 3. Качественные исследования .....	4
Блок 4. Работа с подрядчиками .....	4
Блок 5. Создание системы аналитики.....	4
Блок 6. Визуализация аналитической информации.....	5
Ответы на вопросы в прямом эфире.....	5
<b>Технические моменты .....</b>	<b>6</b>
<b>Куда платить? .....</b>	<b>6</b>

# Подробная программа тренинга

## Блок 1. Подготовка к исследованию

### Лекция #1. С чего начать?

- Когда вам **действительно** нужно маркетинговое исследование?
- Сколько проблем может решить одно исследование?
- Использование метода МЕСЕ для структурирования информации о проблеме
- Цель исследования: какой она должна быть?
- Как подготовить техническое задание на исследование?

### Лекция #2. Зоопарк исследований

- Какие типы информации используются для исследований? Чем они отличаются друг от друга?
- Виды исследований и контексты их использования
- Какое исследование всё-таки выбрать?

## Блок 2. Количественные исследования

### Лекция #3. Составление анкеты

- Какие типы вопросов можно использовать в анкете?
- Техника дробления «сложных» вопросов
- Как правильно сформулировать косвенный вопрос, чтобы не отпугнуть респондента?
- Шкалирование — что это такое и как это использовать?

### Лекция #4 Фильтрация ненужных вопросов с помощью функции «корреляция» (видео)

### Лекция #5 Лучший способ сэкономить — работа с выборками (видео)

### Лекция #6 Выбор важных характеристик товара с помощью совместного анализа (видео)

## Блок 3. Качественные исследования

Лекция #7. Основные виды качественных исследований — отличия и специфика использования

Лекция #8. Особенности проведения фокусных групп

- Как отобрать участников?
- Как правильно составить сценарий
- Как правильно модерировать фокус-группу
- Расшифровка результатов фокус-группы

Лекция #9. Особенности проведения экспертных интервью

- Подготовка сценария
- Главные ошибки при проведении интервью
- Расшифровка результатов

## Блок 4. Работа с подрядчиками

Лекция #11. Как не быть обманутым

- Как отследить эффективность работы «полевых» работников?
- Как определить подтасовку результатов с помощью анализа в excel? (видео)
- Структура ценообразования исследовательских компаний
- Правовые аспекты — на что обратить внимание при заключении договора?

## Блок 5. Создание системы аналитики

Лекция #12 . Как с минимальными затратами организовать систему сбора аналитической информации (аудио)

Лекция #13. Интернет-аналитика

- Работа с Google Trends (видео)
- Работа с Google Alerts (видео)
- Основы эффективного поиска в интернете (видео)

## Лекция #14. Маркетинговые войны. Техники конкурентной разведки

- Работа с торговым персоналом конкурентов. Контрольные закупки
- Структурирование информации о конкурентах
- Работа с социальными сетями
- «Партизанские» техники конкурентного анализа

## Блок 6. Визуализация аналитической информации

### Лекция #15. Экспресс-курс по созданию презентаций

- Структура работы над презентацией
- Основные принципы структурирования информации
- Соотнесение типа данных и вида диаграммы (Матрица Железны)
- Базовые принципы оформления диаграммы
- Базовые принципы типографики
- 10 заповедей презентатора

## Ответы на вопросы в прямом эфире.

Совершенно безумная затея — «живая» сессия с ответами на вопросы, которые накопились у вас за **всё** время прохождения тренинга. Отвечу на все вопросы, сколько бы их ни было. К слову, на моём последнем тренинге финальная лекция с вопросами длилась почти 4 часа.

## Технические моменты

Материалы курса будут высылаться по email с периодичностью в несколько дней. Программа состоит из аудиолекций и инструментальных видеоуроков.

Для комфортного участия вам понадобится следующий софт:

- Любой аудиоплеер (Winamp, iTunes и.т.д.)
- Microsoft Excel 2003/2007
- Microsoft PowerPoint 2003/2007
- Skype — для участия в бонусном чате с ответами на вопросы
- Видеоплеер, который умеет играть формат wmv

## Куда платить?

Ну вот мы и добрались до самого интересного — реквизитов для оплаты:

Вид оплаты	Мои реквизиты	Сумма к оплате	Примечание
WMZ	Z202601889240	147 wnz	В комментарии к платежу укажите свой email адрес. В течение 12 часов я пришлю на него письмо с подтверждением.
WMR	R385257500732	3500 wmr	
Yandex.Деньги	4100189038939	3500 рублей	
RBKMoney	RU172263989	3500 рублей	

Буду рад видеть вас среди участников тренинга. Удачи.

—dg