

## **Проект «face to face» – инновация в сфере деловых коммуникаций**

События face to face кардинально меняют представление о формате и эффективности бизнес-мероприятий. Проект face to face позволяет его участникам развивать свой бизнес с использованием различных модулей и партнерских программ проекта, создавать и реализовывать новые идеи, решать силами бизнеса общественно значимые вопросы.

**!** **Цель проекта** – сформировать единое деловое сообщество города, региона, страны, члены которого знают друг друга в лицо, и создать уникальное пространство для развития бизнеса участников и партнеров проекта face to face

- Первая встреча face to face состоялась **21 мая 2011 года**.
- На сегодняшний день проведено уже **17 встреч в формате face to face**: 9 встреч в городе Казань и 8 выездных встреч в городах республики (Набережные Челны и Альметьевск) и за её пределами (Ульяновск и Смоленск).
- За время существования проекта **более 1500 бизнесменов лично приняли участие в проекте face to face**.
- 24 мая 2012 года состоялся **I Бизнес-форум в формате face to face «ЛИЦОМ К ЛИЦУ: Партнер. Клиент. Эксперт»**, который стал итогом годовой работы проекта. Форум собрал более 180 предпринимателей из Казани, Набережных Челнов, Альметьевска, Елабуги, Актаныша, Чебоксаров, Ульяновска, Самары. Проект face to face вышел на новый уровень и получил поддержку со стороны Правительства республики в лице **руководителя Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан Линара Якупова**, поприветствовавшего участников Форума.



**Формат встреч face to face** включает три ключевых блока –

- деловая коммуникация,
- бизнес-образование,
- кофе-брейк (неформальное общение).

В зависимости от специфики встречи блоки могут идти в разной очередности. Встреча рассчитана на 5-6 часов.

**Основным является блок деловой коммуникации:**

- 3 часа участники работают в режиме **экспресс-переговоров** – каждый бизнесмен проводит порядка **60-70 мини-встреч по 3 минуты**.
- Собеседники за это время знакомятся, **презентуют свой бизнес и обмениваются визитками**.
- Итогом участия в событии для каждого из гостей является **набор новых деловых контактов**, которые способствуют дальнейшему развитию бизнеса с позиции расширения партнерских и клиентских отношений.

**Проект face to face – это комплексная площадка для развития предпринимательства, которая состоит из нескольких модулей:**

- **Деловые контакты** – удобный формат общения с представителями различных сфер бизнеса, компаниями-лидерами рынка, когда деловой мир в течение пары часов пополняется 60-70 потенциальными партнерами и клиентами.
- **Ценные кадры** – площадка, где можно привлечь в свою команду квалифицированного специалиста или найти надежного партнера для реализации совместных проектов.
- **Рекламная площадка** – возможность презентовать себя непосредственно на встречах делового сообщества face to face
- **Экспертная оценка** – встреча с бизнесменами и ведущими экспертами позволит получить квалифицированные консультации, это взгляд на развитие других бизнесов, авторитетные мнения и объективные оценки идей.
- **Бизнес-образование** – секреты успешного управления бизнесом, «основы основ» для достижения лучших результатов от тренеров и признанных профессионалов в формате интерактивных семинаров, решения бизнес-кейсов, деловых игр.

**Партнерами проекта за год стали:**



**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!**