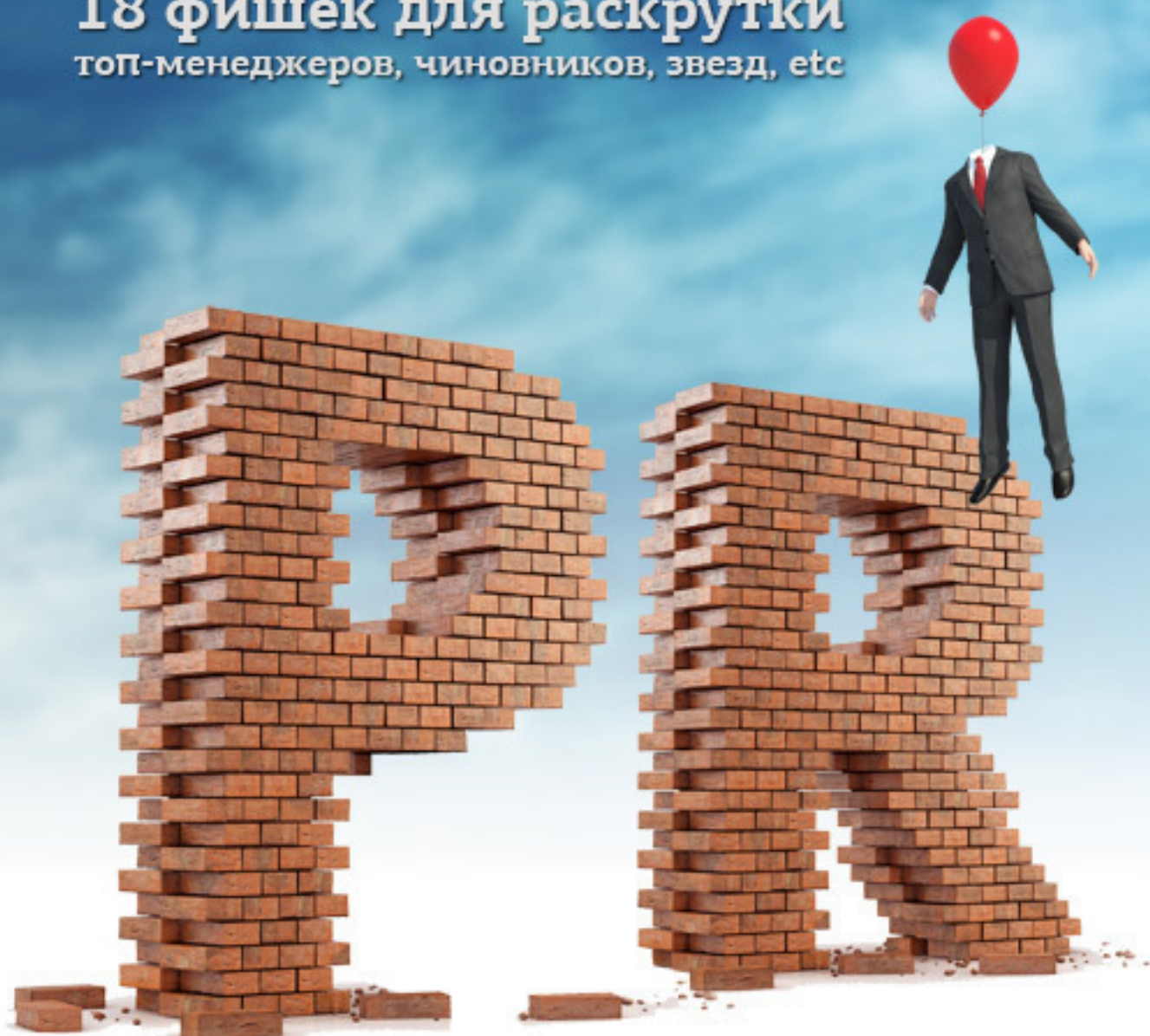


PR для птиц высокого полета

18 фишек для раскрутки
топ-менеджеров, чиновников, звезд, etc



РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Роман Масленников

**PR для птиц высокого
полета. 18 фишек для
раскрутки топ-менеджеров,
чиновников, звезд, etc**

«Автор»

2013

Масленников Р. М.

PR для птиц высокого полета. 18 фишек для раскрутки топ-менеджеров, чиновников, звезд, etc / Р. М. Масленников — «Автор», 2013

Элита – народ особый. Персональный пиар им любопытен, но не слишком важен. Мудрые люди говорят, что, в общем-то, так и нужно относиться ко всему: к семье, к бизнесу, к сотрудникам, к экспериментам. Какие идеи для раскрутки, для личного пиара, для продвижения в СМИ по всему миру может предложить пиарщик своему клиенту, который принадлежит к элите? Твитеры, скандалы, большие идеи, фейковые назначения, красивые отчеты... И многое другое! 18 советов – в данной книге. С примерами от бизнесменов, политиков и звезд высшей пробы. Из России и Запада. Мой напутственный совет Вам по применению идей в данной мини-книге будет таков. Если вы штатный пиарщик компании, ответственный за персональный пиар руководителя, пресс-секретарь высокопоставленного чиновника или же пресс-агент звезды – выходите с данными советами самостоятельно! По своей инициативе! Это уже само по себе будет оценено, вы сами станете другим пиарщиком, более крутым что ли, пиарщиком – в общем, тем, кого больше ценят. Одним словом – представленные идеи полезны как для Вас лично, так и для Ваших, если можно так выразиться, подопечных. Немаловажный вопрос. Как донести Вашу идею до Вашего Босса, Шефа, Любимого Начальника? Этому я посвятил отдельную главу. 18 приемов из практики – Вашему вниманию. Я постарался выбрать лучшее и самое новое для Вас.

© Масленников Р. М., 2013

© Автор, 2013

Содержание

Введение	6
Важная оговорочка	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Роман Масленников

PR для птиц высокого полета. 18 фишек для раскрутки топ-менеджеров, чиновников, звезд, etc

Введение

Элита – народ особый. Порой они ведут себя точно как наивные дети.

Нельзя сказать, умышленно ли такое поведение или нет, но факт остается фактом: **персональный пиар им любопытен, но не слишком важен.**

Говорят, что, в общем-то, так и нужно относиться ко всему: к семье, к бизнесу, к сотрудникам, к экспериментам. А еще говорят, что дети – самые счастливые существа на земле. Они ко всему относятся непредвзято, открыто, с искренним интересом. Или – встречают все с категоричной прямоотой: «Не нравится, и все тут!»

Элита бизнеса, государственного и муниципального управления, звезды – все они в том или ином виде имеют представление о персональном пиаре.

Иногда и первые лица государства могут проявить свою осведомленность, причем публично, во всеуслышание. *«Лужкову надо было больше заниматься проблемами Москвы, а не личным пиаром и политическими разводками»*, – высказался как-то Дмитрий Медведев¹.

Главное отличие обычного клиента PR-агентства от птицы высокого полета состоит в следующем.

Элита, нанимая пиар-менеджера, зачастую ставит все вопросы лишь с целью понять отношение к себе как к объекту пиара. В то время как обычный клиент интересуется KPI, показателями эффективности, сухими цифрами, привлечением клиентов, в конце концов. Иное в элите. Да, за показателями могут следить его личные помощники. Но выбирая пиарщика, представитель элиты словно выбирает адвоката, врача, переводчика или личного помощника, бизнес-ассистента. И это, пожалуй, правильный подход. Искренне заинтересованный союзник в отношениях с внешним миром – это крайне важно.

Немного отвлекусь от темы. Взаимность в отношениях босса и его помощника наступает не всегда, скажу я вам... **От «тиранов» и «самодуров» бегут сразу, бегут через год, даже через десять лет... Но, как правило, не надолго.** Потому что преданные люди всегда возвращаются, или их возвращают на лучших условиях. Или они понимают, что ничего сравнимого по эмоциям на работе в их жизни не было. Но это другой вопрос. Как-нибудь обсудим это с Вами.

И даже если вопросы элиты к пиарщику совсем уж наивные, то в конце беседы, как правило, выясняется, что заказчик порой понимает больше, чем знает и может спросить исполнитель. Я же говорю, как дети: знают и понимают больше, чем мы думаем.

Какие идеи для раскрутки, для личного пиара, для продвижения в СМИ может предложить пиарщик своему клиенту, который принадлежит к элите с соответствующим уровнем запросов?

¹ <http://www.interfax.by/news/world/85385>

Все стандартное, классическое, по шаблону из учебников и текущих наработок – это да, конечно. Без этого любая PR-кампания будет похожа на дом без фундамента. Об этом уже не раз писали, поэтому данная мини-книга посвящается обзору PR-фишек, которые можно предложить клиенту *дополнительно*, наряду с классическим пиаром.

Сразу скажу вот что. Фишки и идеи здесь изложены абсолютно бессистемно. С одной стороны, это хорошо – **можно читать с любой страницы**. С другой стороны – как же можно это усвоить, если нет системы? Спросите Вы, и будете правы. Ответ простой – в персональном пиаре важных птицы общей системы быть не может. Все индивидуально, при встрече. Без этого никуда. Попробуйте уговорить врача вылечить Клиента дистанционно!

Мой совет Вам по применению идей в данной мини-книге. Если вы штатный пиарщик компании, ответственный за персональный пиар руководителя, пресс-секретарь высокопоставленного чиновника или же пресс-агент звезды – выходите с данными советами самостоятельно! По своей инициативе! Это уже само по себе будет оценено, вы сами станете *другим пиарщиком*, более крутым что ли, пиарщиком – тем, кого больше ценят. Одним словом – представленные идеи полезны как для Вас лично, так и для Ваших, если можно так выразиться, подопечных.

Немаловажный вопрос. **Как донести Вашу идею до Вашего Босса, Шефа, Любимого Начальника?** Этому я посвятил отдельную главу.

18 приемов из практики – Вашему вниманию. Я постарался выбрать лучшее и самое новое для Вас.

С уважением к Вашему мозгу,

Роман Масленников

генеральный директор PR-агентства ПРОСТОР Пиар и Консалтинг

Важная оговорочка

В книге возможен разговорный стиль, так как данный текст представляет собой отредактированную стенограмму закрытого семинара для бизнес– и государственной элиты одного из регионов России.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.