



Наталья Баршева

Эксперт-практик с 19-летним стажем в области стратегического брендинга, маркетинга и продвижения продуктов/компаний
Консультант
Спикер
Телеведущая

+7(903) 668-10-72

nb@rekana.ru

facebook.com/natasha.barsheva

BAR SHEVA

ваш персональный маркетолог

Основатель и руководитель первого в России специализированного маркетингового агентства для мебельных и производственных компаний [REKANA](#) (на рынке с 2010 года, реализовано более 75 комплексных проектов, среди клиентов – ведущие российские и международные компании («Мария», Askona, «Любимый Дом», «Пинскдрев», «Трия», Lamarty, Megran, «Ладья», GRASS, SAMET, APTOS и многие другие)).

Автор бестселлера [«ИНСТРУМЕНТАРИУМ»](#) – «настольной книги» руководителей и маркетологов, где 15 главных тем маркетинга современной компании изложены в формате «**проблема-решение**».

Автор публикаций в популярных бизнес-изданиях («Управление магазином», «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Люди дела») и отраслевых СМИ (журналы «Фабрика мебели», «Мебельный бизнес»).

Спикер отраслевых форумов, конференций и других бизнес-мероприятий в России и странах СНГ (выступления в рамках блока «Звезды Российского Консалтинга» на форумах КВК «ИМПЕРИЯ», в рамках мероприятий ИД «Имидж-Медиа» и «Международного Мебельного Консалтингового Центра», на специализированных выставках в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Минске и других городах). Неоднократно признавалась самым полезным спикером мероприятия.

Партнер и спикер международной школы бизнеса **Belgorokov Business School**.

Председатель экспертного жюри конкурса мебельных сайтов **«МЕБЕЛЬ RUNET»** (в рамках крупнейшей отраслевой выставки «Мебель» в Москве).

Автор и ведущая телепроекта [«МОЕ ДЕЛО – МЕБЕЛЬ!»](#) на канале «ПРО Бизнес».

Автор популярного блога о маркетинге и развитии бизнеса – [«МЫСЛИ ВСЛУХ»](#) (более 3 000 подписчиков), а также многочисленных [вебинаров по маркетингу и рекламе](#).

Важно! Отличная теоретическая база (высшее экономическое образование с отличием, 2 года педагогической деятельности в ВУЗе, более 50-ти пройденных образовательных программ для улучшения профессиональных компетенций) + реальный коммерческий результат (опыт развития b2b-компания «МДМ-Комплект» – от стартапа до позиции лидера рынка мебельной фурнитуры России в должности директора по маркетингу).