

# Программа BABY FASHION' 2014 Осень

10 СЕНТЯБРЯ

## Практическая конференция «Эффективная торговля детскими товарами»

**Место проведения:** Конференц-зал № 8 (павильон №2, этаж 2)

Конференция рассчитана на собственников и директоров магазинов, руководителей отделов маркетинга и продаж.



## ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

**10.30 - 11.30**

### «Управление магазином /сезона осень-зима 2014/»

**Докладчик:** Геннадий Ткаченко - ведущий тренер персонала магазинов и бутиков в СНГ. ТОП-спикер конференций по ритейлу. Автор множества статей по менеджменту магазина. Владелец **Retail Studio G.T.** /тренинг и консалтинг для магазинов и бутиков/

#### **Анонс доклада:**

Количество входящих снижается, сумма чека падает. Нынешняя ситуация меняет покупательскую способность и диктует изменения в работе магазина и персонала. Но! Около 80% магазинов работают по-старому! Признаете вы это или нет, но поведение ваших продавцов тоже изменилось, при чем не в лучшую сторону. Хватит надеяться на "авось", нужно предпринимать немедленные действия! Что нужно сделать в магазинах в ближайшее время, чтобы стабилизировать продажи на прежнем уровне и предотвратить падение? Ответы на выступлении Геннадия Ткаченко.



**11.40 - 12.40**

### «Как сделать социальные сети надежными поставщиками клиентов, продавая детские товары»

**Докладчик:** Светлана Валентиновна Прохоровская - бизнес-консультант, бизнес-тренер, автор проекта **SVP Business Consulting**

#### **План мастер-класса:**

- Подготовка к работе в социальной сети.
- Правильный выбор своей ниши.
- Определение сегментов целевой аудитории
- Выбор стратегии, цель присутствия в социальной сети

- В какой социальной сети лучше работать? Какую выбрать?
- В какой соц.сети больше всего клиентов?
- Модель продаж на основе копирайтинга.
- Как работает модель продаж на основе копирайтинга
- Что нужно, чтобы модель на основе копирайтинга работала за вас?
- Социальные сети вместо форума на сайте.
- Как разгрузить отдел продаж от ненужных вопросов.

**Бонусы к семинару, предоставляются всем участникам:**

Бесплатная 40 мин. консультация «Базовый аудит системы продаж»

Шаблон «Каналы продаж в оптово-розничном бизнесе»

**Информация о докладчике:** Светлана Валентиновна Прохоровская - бизнес-консультант, бизнес-тренер, автор проекта SVP Business Consulting.

Основное направление деятельности: помощь в увеличении продаж и прибыли в малом и среднем бизнесе, выстраивание систем продаж, а также консультирование в сфере маркетинга, рекламы, управления персоналом. Автор и ведущая более 40 семинаров, вебинаров, программ, тематических консультаций, консалтинговых проектов для развития бизнеса. Ведущая курса «Mini-MBA для малого и среднего бизнеса в Украине.»

Сертифицированный член Ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» (Содействие и помощь в развитии малому и среднему бизнесу).



**12.50 - 13.50**

**«SMM и E-mail маркетинг в общем комплексе маркетинга»**

Как онлайн, так и офлайн маркетинговые инструменты работают эффективнее, когда они связаны в единую систему.

В ходе семинара мы рассмотрим, как грамотно и с максимальным эффектом использовать различные инструменты интернет-маркетинга для бизнеса. Как подключать офлайн к интернет-коммуникациям. Сделаем особый акцент на социальных сетях, т.к. это направление сейчас одно из самых динамично развивающихся в маркетинге. И на применении Email-маркетинга, как одного из наиболее эффективных инструментов для установления постоянного и надежного контакта с клиентами.

**Проводит:** Компания **YUDJES GROUP®** - профессиональная украинская компания, деятельность которой направлена на создание собственных продуктов и рекламных платформ в интернете, а также предоставление бизнесу комплексных решений в области интернет – маркетинга, разработка новых идей и методов продвижения бизнеса в Интернет.



**14.00 - 15.00**

### **«Технология увеличения продаж»**

**Докладчик:** Максим Голубев - консультант в области стратегического развития направления продаж. Руководитель направления стратегического развития продаж Международной консалтинговой компании BDO Консалтинг Украина. Собственник группы компании «Brain Energy», в которую входят компании «National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина»; автор технологии стандартизации процессов продаж System Sales, которая успешно внедрена во всех личных бизнесах и в бизнесах сотен украинских компаний.



**15.10 – 16.10**

### **«Увеличение продаж в магазине. Работа персонала с посетителями магазина»**

**Докладчик:** Вероника Роше, директор учебно-тренингового центра **SUNLAND**

Опыт в активных продажах: менеджер по продажам, руководитель отдела продаж ООО «Ганг», ООО «Оптимус» - свыше 4-х лет. Опыт в управлении и развитии персонала: менеджер по персоналу, директор по персоналу в украинских и международных компаниях - свыше 8 лет. Опыт в частном предпринимательстве и бизнес-тренингах: с 2009 года. Успешный опыт работы как тренера и консультанта по личностному развитию в Израиле и США. Госслужба – свыше 7 лет.



**16.20 -17.20**

### **«Использование лицензий мировых правообладателей для детских товаров в Украине»**

**Докладчик:** Анна Шевченко, региональный менеджер **European Licensing Company** в Украине



