

Программа BABY FASHION 2015

17 марта

12.00 - 14.00

FASHION SHOW: Демонстрационные показы авторских и промышленных коллекций детской одежды, обуви, головных уборов, аксессуаров.

Место проведения: Подиум (павильон №2)

[Подробнее](#)

12.00 - 13.00

Круглый стол по актуальным вопросам и перспективам развития отечественного производства товаров для детей

К участию приглашаются: руководители отечественных предприятий, производящих товары для детей (одежда, обувь, текстиль, игрушки, игровое оборудование, мебель и др.)

Организатор: Украинская Ассоциация предприятий легкой промышленности "Укрлегпром"

Планируется обсуждение вопросов:

защита национального производителя;

гармонизация отечественных стандартов в соответствии с подписанным Соглашением об ассоциации с ЕС;

перспективы выхода на европейский рынок товаров легкой промышленности, в частности детского ассортимента;

зависимость от импортного сырья;

меры, способствующие насыщению внутреннего потребительского рынка безопасными товарами детского ассортимента

Вход свободный для всех желающих. Просьба [аккредитоваться](#)

Место проведения: Конференц-зал №11 (пав. №2, 3-й этаж)

18 марта

12.00 - 14.00

FASHION SHOW: Демонстрационные показы авторских и промышленных коллекций детской одежды, обуви, головных уборов, аксессуаров.

Место проведения: Подиум (павильон №2)

[Подробнее](#)

10.30 - 16.00

Практическая бизнес-конференция «Эффективная торговля детскими товарами». Успешный магазин детских товаров

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

Организатор: ООО "АККО Интернешнл"

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

Посещение бесплатное по предварительной регистрации.

[Скачать заявку](#)

Программа конференции:

10.30 - 11.30

«Магазин, как сказка. Алгоритм создания успешного магазина»

Вы узнаете, как сделать магазин интересным для Покупателей и прибыльным для Ритейлера.

Программа доклада:

1. Настоящее и будущее ритейла:

Тенденции

Визуальный мерчендайзинг. Что это? Зачем он Вам нужен?

2. Главные герои и действующие лица сказки:

Что Вы должны знать о себе и своих Покупателях

Поиск ответов на вопросы - Кому? Что? Почему? Как?

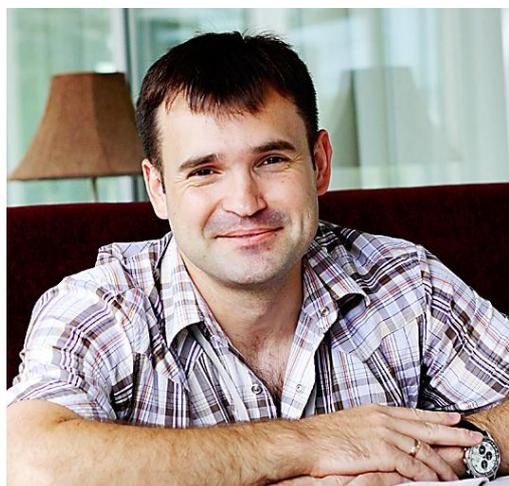
3. Создаем сюжет своей сказки:

Алгоритм создания успешного магазина.

Методика «В.И.Ж.У.»

4. Ответы на вопросы

Информация о докладчике:



Виталий Степаненко - ведущий консультант-дизайнер, который разрабатывает и улучшает магазины, делая их прибыльными для Ритейлера и интересными для Покупателей. Создает новый покупательский опыт и атмосферу успешного розничного магазина.

Консультирует и разрабатывает дизайн-концепции магазинов для своих клиентов с 2009 года.

Компании, с которыми работал и продолжает сотрудничать— это «Золотой век», «Наш малыш»,

«Kiddy Boom», «bluzka», «SPAR», «Мелитопольская трикотажная фабрика», «Швейная фабрика ЭЛИЗ. Беларусь», «protoria», «Rica Mare», «parajeans», «Seam» и многие другие.

Является соавтором патентов на плечики для одежды.

Искренне любит то, чем занимаемся.

Магазины для него – это и работа, и хобби!

www.vvstepanenko.com

11.50 - 12.50

«Психология шопинга и что влияет на совершение покупки в магазине»

Информация о докладчике:



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/
www.retail-studio-gt.com.ua

13.10 - 14.10

«Личность продавца - 80% успеха в сделке. Как продать себя!»

Каждый уважающий себя бизнес тренер говорит "Если Вы хотите быть профессиональным продавцом, Вы должны, в первую очередь, продать себя", но мало кто рассказывает, как это сделать.

Программа доклада:

Продажа себя, что это, фантазия или реальность?

Как стать ежиком? Что нужно конкретно сделать, что бы клиент начал мне доверять.

Эмоции или рации? Что движет клиентом в момент сделки. Как научиться управлять эмоциями человека.

Потребности клиентов. Как перестать делать изо дня в день одну и ту же генеральную ошибку продавца.

Уравнение ценности - весы, управление которыми принесло успех миллионам продавцов.

Информация о докладчике:



Максим Голубев - консультант в области стратегического развития направления продаж. Руководитель направления стратегического развития продаж Международной консалтинговой компании BDO Консалтинг Украина. Собственник группы компаний «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.
www.nta.com.ua

14.30 – 16.00

«Реклама, которая продает. Пошаговая технология привлечения новых клиентов в

розничный магазин»

Информация о докладчике:



Валерий Дубинецкий, бизнес-консультант, владелец и основатель проекта BizConsulting.com.ua
Более 13 лет практического опыта в активных продажах. Прошел путь от торгового агента до директора по продажам крупной корпорации (FMCG)
На руководящих должностях более 10 лет. Управлял продажами компании в западной и южной части Украины
Эксперт по построению систем увеличения продаж в малом бизнесе
Эксперт по удвоению продаж в магазинах одежды
Автор системы «Закрытая распродажа», «Реклама, которая продает»
Автор статей по продажам, рекламе, управлению персоналом
Автор публикаций в деловых журналах, автор книг по продажам, курсов, тренингов и семинаров.

www.bizconsulting.com.ua

16.00 – 16.30

«Время думать как покупатель! Исследования детского рынка»

Агентство детского маркетинга Kids Market Consulting и Исследовательский центр OSD Group объединили усилия с целью комплексного исследования детского рынка.

Это тот проект, которого давно ждали производители и продавцы детских товаров: доступные по стоимости и своевременные данные о своих покупателях! Среди пользователей данных, в первую очередь, мы видим малый и средний бизнес и отечественные компании, а также будем рады и крупным корпорациям.

Исследование детских товаров и услуг мы планируем сделать регулярными. Направления сбора данных определяют сами клиенты. Если вас интересуют детские пюре, значит мы собираем блок данных о пюре. Если куклы, значит о куклах. Каждый такой блок по доступной цене сможет приобрести любой заинтересованный.

Начать проект планируется в трех направлениях:

Рынок игрушек;

Рынок детского питания;

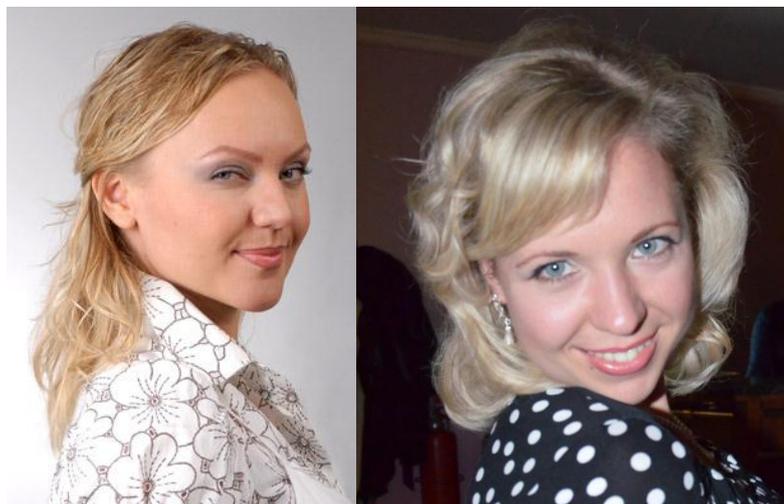
Потребительское поведение, стиль жизни и медиапредпочтения мам с детьми от 0 до 6 лет.

Старт проекта - март 2015. География - города Украины. Объект - мамы с детьми от 0 до 6 лет. Выборка от 700 до 1000 мам. Для каждого нового блока - новая выборка мам. Приходите на презентацию проекта, узнайте детали, станьте участником!

Докладчики:

Марина Белоголовая - Newbiz Director, агентство Kids Market Consulting. www.kidsmark.com.ua

Мария Авраменко - Руководитель Исследовательского центра OSD Group. www.osdirect.com.ua



19 марта

15.00 - 17.00

Международный фэшн-фестиваль юных и молодых дизайнеров одежды для детей «The best Baby fashion desing» и конкурс моделей «Super Baby Fashion model 2015».

Организатор: ООО "АККО Интернешнл", Художественный фонд «Эра детского творчества III-го тысячелетия», шоу-театр «Эра творчества» Центра детско-юношеского творчества Днепропетровского района города Киева.

Место проведения: Подиум (павильон №2)

10.30 - 14.10

Практическая бизнес-конференция «Эффективная торговля детскими товарами». Интернет-маркетинговые технологии в «детском» бизнесе

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

Организатор: ООО "АККО Интернешнл"

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

Посещение бесплатное по предварительной регистрации.

[Скачать заявку](#)

Программа конференции:

10.30 - 11.30

«Как увеличить продажи в нестабильный период с помощью сети интернет?»

В кризис у бизнеса только 3 варианта:

закрыться с убытками

на «нуле» кое-как переждать

занять лидирующую позицию на рынке, и во время «перезадела» рынка отхватить себя большую долю клиентов.

Варианты все три рабочие. Кто переживал предыдущие кризисы, помнит, что так и было. И в этот кризис зависит от вас, каким вариантом вы воспользуетесь, какие решения примите, как будете

действовать.

Для того, чтобы благополучно пережить кризисное время, важно понимать что вопрос: «Как увеличить продажи?», должен стоять на 1-м месте. В кризис, чтобы сохранить и превзойти свои позиции важно добавить в свой бизнес новых каналов, вариантов, способов продвижения.

Что будет на мастер-классе:

Перечень каналов в сети интернет, которые могут использовать малый и средний бизнес для привлечения клиентов

Где вы можете найти клиентов, не выходя из дома или офиса?

Особенности платной рекламы в сети интернет: что должно быть подготовлено, чтобы получить клиентов, а не просто потратить деньги

Как заставить работать бесплатные доски объявлений в интернете на свой бизнес, особенности размещения на них

Бесплатные сайты-порталы. Плюсы и минусы, как с ними работать

Правда о социальных сетях: стоит или не стоит компаниям по продаже одежды привлекать клиентов

Основы продающего сайта для продвижения в интернет. Какой «минимум» у вас должен быть, чтобы получать клиентов

Информация о докладчике:



Прохоровская Светлана - Бизнес-консультант, копирайтер, 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 60 семинаров, вебинаров, программ, тематических консультаций, консалтинговых проектов для развития бизнеса. Ведущая курса «Mini-MBA для малого и среднего бизнеса в Украине»

Автор обучающих статей по бизнесу и продажам в издании Газета Частный Предприниматель.

www.svp-business.com

11.50 - 12.50

«Как использовать e-mail рассылки для повышения продаж в условиях кризиса»



Информация о докладчиках:

Евгений Щирин - создатель и разработчик автоматизированной системы E-mail и SMS рассылок SendExpert, технический директор и соучредитель компании информационных и PR-технологий «ЮДЖЕС ГРУПП».

В 2006 году закончил Киевский Национальный Экономический Университет. Имеет более чем 10 лет опыта работы в графическом дизайне, а также в разработке и продвижении интернет-проектов.

Ольга Филина - преподаватель и автор учебных курсов по SMM и

Email-маркетингу.

Автор книги «Facebook-эффект для бизнеса и самопиара»

Образование — высшее (магистр).



Специальность — Маркетинг. Опыт работы в области маркетинга и рекламы — 13 лет.

Опыт в разработке и реализации комплексных программ продвижения брендов и личностей в онлайн. Организация полноценных коммуникационных площадок на базе социальных медиа.

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.

www.yudjes.com.ua

Все участники мастер-класса получают подарочный сертификат на БЕСПЛАТНЫЕ Email-рассылки в системе **SendExpert**.

www.sendexpert.ua

13.10 - 14.10

«Комплексный подход к интернет-продажам. Эффективные инструменты и кейсы» Программа:

1. Развитие E-Commerce рынка Украины и онлайн рынка детских товаров в частности.

2. Основные инструменты интернет-маркетинга:

3.1. SEO:

3.1.1. Что такое SEO?

3.1.2. Отличия SEO [настоящего] от SEO [прошлого].

3.1.3. Что сейчас важно в SEO продвижении?

3.2. Контекстная реклама:

3.2.1. Что такое контекстная реклама?

3.2.3. Каких видов бывает контекстная реклама и какие самые эффективные?

3.3. SEO vs PPC. Плюсы и минусы.

4. Важность аналитики в интернет-маркетинге.

4.1. Системы веб-аналитики.

5. ROI-ориентированность.

6. Плюсы и минусы агентства и штатных специалистов.

7. Кейсы в тематике детских товаров и не только.

Информация о докладчике:

Андрей Алексюк - Project Manager интернет-маркетингового агентства Netpeak

Netpeak — одно из крупнейших агентств интернет-маркетинга в Восточной Европе. Направления работы агентства: продвижение



сайтов, контекстная реклама, веб-аналитика, юзабилити и консалтинг.

www.netpeak.ua

14.30 - 15.30

«Идеология успешных продаж» (основана на авторской методике Оксаны Диптан)

Тезисы выступления:

Практика успешных продаж в кризис:

Как успешно продвигать свой бизнес несмотря на конкурентов и экономическую нестабильность.

Возможности развития бизнеса в кризис. Какие возможности развития бизнеса приносит кризис?

Как работают старые подходы к продажам для воплощения новых целей?

Какие возможности развития бизнеса сегодня развивает кризис?

Как привлечь, удержать и увеличить клиентскую базу в кризисное время?

Какие позитивные тенденции развития бизнеса действуют в период нестабильности экономики?

Информация о докладчике:



Диптан Оксана - собственник Deeptan consulting.

Оксана Диптан вошла в большой бизнес в 1998 году и до 2013 года вела активную деятельность в таких компаниях как: «ТККО-Киев», «Элан», «Алютех».

Как в спокойные, так и в непростые кризисные времена Оксана успешно руководила продажами «Текко-Киев», была коммерческим директором компании «Элан» и активно принимала участие в ее выводе на рынок СНГ, после чего стала региональным директором по продажам и маркетингу уже международной группы компаний «Алютех». С этой позиции и с приобретенным багажом наработанных знаний стартовала ее деятельность в качестве собственника бизнеса.

Сегодня Оксана Диптан – успешный бизнесмен, который не просто работает, а делится опытом управления персоналом, построением стратегий развития предприятий, организацией успешной деятельности

компаний.

В бизнес-среде Оксана известна как ментор и консультант-практик с многолетним опытом работы и множеством успешно реализованных проектов, с практическим и теоретическим багажом знаний, которые подтверждены сертификатами международного уровня.

fb.com/deeptanconsulting