

Программа BABY FASHION 2015 осень

8 сентября

10.30 - 12.00

"Покажите свое лицо. Алгоритм создания продающей витрины в Вашем магазине"

Анонс: вы узнаете, как сделать создать витрину, которая будет не только привлекать внимание прохожих, но и продавать Ваш товар

Программа доклада:

1. Трехуровневая система Визуального мерчендайзинга
2. Алгоритм создания витрины магазина:
 - Типы витрин и особенности работы с ними
 - Правила организации витрин
 - Годовой план оформления витрин
 - Примеры и подсказки
3. Работа с витринами и торговым залом в сезон распродаж
4. Ответы на вопросы

Спикер:



Виталий Степаненко - 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

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

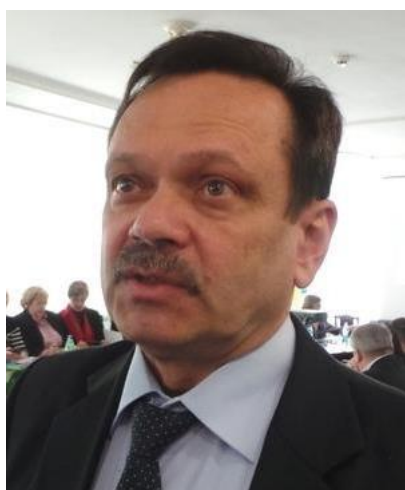
11.30 - 14.00

Информационный семинар-дискуссия по вопросам внедрения европейских стандартов и систем технологического управления

Семинар предназначен для производителей и оптовых и розничных продавцов товаров различных отраслей. Целью семинара является информирование участников по следующим вопросам:

1. Основные принципы европейской системы технического регулирования, в частности в сфере товаров для детей: - стандарты,
- технические регламенты,
- рыночный надзор,
- защите прав потребителей,
- оценка соответствия (сертификация),
- маркировки знаком CE,
- метрология и метрологический надзор,
- аккредитация.
2. Как повлияет на украинский бизнес внедрения европейских стандартов и системы технического регулирования при работе на внутреннем и на внешнем рынках, в частности Европейского Союза и Таможенного союза?
3. Обсуждение, ответы на вопросы.

А также: органические продукты и экологическая маркировка, штихкодирование - как это понимать? Какие риски для потребителя? Перспективы и проблемы экспорта украинских товаров на рынок Европейского Союза. Соглашение об ассоциации Украины с ЕС.



Спикер:

Александр Бородиня - эксперт, заместитель директора департамента регуляторной политики Министерства экономики Украины в 2005-2010 годах. Президент общественной организации «Лига «Укркожобувьпром».

Место проведения: Конференц-зал №9 (павильон №2)

12.30 - 14.00

"Постановка задач торговому персоналу"

- как путем правильных планов продавать то, что не продается?
- почему новички продают больше, чем опытные?
- уровни "хочу" и "могу" торгового персонала
- правила взаимодействия с "опытными" продавцами
- товарные движения и виды оперативных планов по магазину
- экспресс-оценка продавцов: расписываем по-фамильно
- методы постановки задач и планов по магазину
- индивидуальный подход к постановке задач или к каждому продавцу на понятном языке



Спикер:

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

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

14.30 - 15.30

"Корпоративная социальная ответственность бизнеса и социальный маркетинг как способ привлечения новых клиентов и повышения лояльности постоянных клиентов"

- Что представляет собой корпоративная социальная ответственность и социальный маркетинг?
- Как влияет реализация таких программ на повышение уровня продаж продукции и уровня узнаваемости ТМ?
- Какие преимущества и льготы имеют компании, которые применяют принципы ия корпоративной социальной ответственности?
- Примеры реализованных проектов КСО.

Спикер:



Низельская Наталья, [компания "Акцент"](#)

Компания "Акцент" специализируется на социальном маркетинге - организация проектов в детских учреждениях (детские сады, школы).

Место проведения: Конференц-зал №9 (павильон №2)

9 сентября

10.30 - 16.30

Большая интернет-маркетинговая конференция «Интернет - маркетинг для любого бюджета»

- Как продать детскую игрушку взрослому через интернет, чтобы он радовался как ребенок, не выделяя на это огромный бюджет.
- Как добиться успеха в любом деле?
- В чем специфика украинского рынка электронной коммерции в сфере детских товаров? Почему западные принципы работы в этой области не всегда актуальны для Украины?

Партнер конференции: [Компания YUDJES GROUP®](#)

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

Программа интернет-маркетинговой конференции:

- «Email-маркетинг: как увеличить продажи интернет-магазина»
- «4 эффективных малобюджетных способа продвижения бизнеса в социальных сетях»
- «Основные рекомендации при заказе интернет-маркетинговых услуг»
- «Как найти клиентов в поисковых системах?»
- «Система привлечения клиентов, проверенная кризисом в вопросах и ответах»

[Скачать подробную программу](#)