

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВОК

ЗАЛ «ЗАЛ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ»

9 ЗАЛ

10 СЕНТЯБРЯ

ДЕНЬ ДИЗАЙНА

ДЕНЬ ДИЗАЙНА ОТ КОМПАНИЙ АРХДИАЛОГ И СОЮЗ ДИЗАЙНЕРОВ И АРХИТЕКТОРОВ

- 12.00–12.40** 10 лайфхаков для быстрого преображения пространства. Секреты декоратора
Спикер: Елена Строганова, дизайнер
- 12.40–13.20** Интерьерная фотосъемка. Как правильно взаимодействовать дизайнеру, фотографу стилисту
Спикер: Валентина Хребтова, Интерьерный фотограф
- 13.20–14.20** Круглый стол. Новые технологии в ритейле. Как создать продающий дизайн
Спикеры: Татьяна Цимбалистова, Юлия Матвеевко, дизайнеры
- 14.20–15.00** Правила освещения торговых площадей
Спикер: Александр Масленников, светодизайнер
- 15.00–15.40** Экология в интерьере. Как обустроить стильный и «здоровый» дом
Спикер: Тамара Шарушинская, дизайнер-архитектор
- 15.40–16.20** Тренды в оформлении дома. Актуальные цвета, фактуры, мебель 2020
Спикер: Ольга Погребняк, дизайнер интерьера
- 16.20–16.50** Декор на миллион
Спикер: Алена Санаева, руководитель студии SanaevaHome
- 16.50–17.20** Насыщенные цвета и обои в туалетной и ванной комнатах
Спикер: Карина Неделеяй, дизайнер интерьеров
- 17.20–18.00** Трогательный маркетинг. Как промо-продукция и сувениры продвигают товары и услуги
Спикер: Антон Верт, VertComm Ltd

11 СЕНТЯБРЯ

- 10.30–11.10** Как, не вступая в ценовые войны, продавать товар дороже чем конкуренты
Спикер: Евгений Данчев, бизнес-тренер, директор консалтинговой компании «Wconsulting»
- 11.10–11.50** Как обеспечить уходимость с полки?
Спикер: Татьяна Сорокина, Генеральный директор Юнит-Консалтинг
- 11.50–12.30** Как выстроить систему продаж в B2B
Спикер: Алексей Рязанцев, бизнес-консультант
- 12.30–13.30** Назад в будущее: как выделиться на полке, когда все одинаковые
Спикеры: компания Coruna Branding
Владлена Ким, Директор направления STM KIMA by Coruna Branding,
Василий Ким, управляющий партнер KIMA by Coruna Branding
- 13.30–14.30** 50 приемов выкладки товаров для дома
Спикер: Екатерина Богачева, международный эксперт по розничной торговле и мерчендайзингу

- 14.30–15.10** **Основные тренды дизайна интерьера 2019**
Спикер: Марина Казакова, дизайнер интерьеров, бизнес-тренер по личностному росту и увеличению личных доходов, основатель и руководитель «Прима-Дизайн»
- 15.10–16.00** **10 оригинальных дизайн-идей для вашего интерьера собранных из материалов Леруа Мерлен**
Спикер: Ольга Угур, архитектор-дизайнер интерьера.
- 16.00–18.00** **Подведения итогов и награждение участников Конкурса «Лучшее оформление и выкладка в магазине товаров для дома».** Обсуждение и рекомендации экспертов на примере работ победителей в Конкурсе по оформлению витрин и выкладке товаров для дома

12 СЕНТЯБРЯ

- 10.30–11.15** **Как находить ниши для новых продуктов и тестировать новинки**
Спикер: Алексей Бугаев, директор агентства «Знак-маркетинг»
- 11.15–12.00** **Дизайн на службе бизнес-целей заказчика**
*Спикеры: Федор Смехов, со-основатель студии дизайна vosq
Степан Пьяных, со-основатель студии дизайна vosq*
- 12.00–14.00** **Конкурс HOUSEHOLD RUSSIA AWARD –2019. Презентация новинок.
Подведение итогов и награждение 3-го Международного конкурса
в области товаров для дома HouseHold Russia Award–2019**



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВОК

ЗАЛ «ПОСТАВЩИК–ЗАКУПЩИК»

10 ЗАЛ

10 СЕНТЯБРЯ

ДЕНЬ СТМ

11.00–18.00

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

Организаторы: КВК «Империя», ГК Майер

11:00–13:00

КЕЙС–СЕССИЯ: 10 ШАГОВ К УСПЕШНЫМ ПЕРЕГОВОРАМ С ОТДЕЛОМ СТМ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

Почему к производителям СТМ сети предъявляют более жесткие требования, чем к обычным поставщикам? Ответ очевиден: сеть не может рисковать своим именем, которое будет стоять на упаковке с продуктом. Именно поэтому к переговорам о производстве СТМ нужно готовиться вдвое тщательней. Как избежать ошибок и как правильно вести диалог с представителями отделов СТМ сетей – Вы узнаете на специальном практическом семинаре.

11:00–12:00

Ключевые темы (часть 1):

- 6 характерных ошибок при переговорах о производстве СТМ. В каких случаях Вам, скорее всего, откажут?
- 3 критерия для выбора сетей, с которыми Вам в первую очередь нужно провести переговоры.
- Козырь в рукаве. Дополнительные доводы, увеличивающие вероятность положительного решения сети
- Пример успешного кейса от производителя: как работает компания, создающая СТМ для торговых сетей
- Как зайти с СТМ в регионы и начать зарабатывать?

Спикер: Сергей Лищук, специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам». Практикующий маркетолог и независимый консультант, автор обучающих кейсов и разработчик тренингов.

12:00–12:15

Перерыв, запись к розничным сетям на переговоры

12:15–13:00

Ключевые темы (часть 2):

- Ставим цели участия в Центре Закупок Сетей. Какие задачи реально решить за 10 минут и за 3 часа?
- Структура правильного предложения о производстве СТМ. Какие доводы важны для сети? С чего начать? На чем сделать акцент?
- Какие действия необходимо предпринять после ЦЗС, чтобы выжать максимум из проведенных переговоров?

Спикер: Дмитрий Леонов, консультант и бизнес-тренер, генеральный директор, Leonov Consulting. Практический опыт в сфере продаж и переговоров с торговыми сетями составляет более 25 лет.

14:00–17:00

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

11 СЕНТЯБРЯ

ДЕНЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА

10.30–17.00

КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ ТЕХ, КТО УПРАВЛЯЕТ МАГАЗИНАМИ

«ПРОДАЖИ В МАГАЗИНЕ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА. 7 ЧЕК–ЛИСТОВ К ИСПОЛНЕНИЮ»

Организаторы: Retail.ru, ГК Майер

Часть первая

«ТРЕНДЫ ПРОДАЖ В КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА: АНАЛИТИКА И ПРАКТИКА»

10:30–10:50

Путь покупателя. Что не видит директор магазина?

Спикер: Наталья Марова, руководитель Retail.ru

- 10:50–11:10** **Тренды 2019–2020 годов в продажах товаров для дома. Что говорят исследования?**
Спикер: Яшенкова, директор компании «Bright Consulting»
- 11:10–11:25** **Категория товаров для дома в структуре продаж DIY-магазинов**
Спикер: Валентина Филатова, директор по ассортименту Компании «Кенгуру»
- 11:25–11:40** **Развитие категории Household товаров в региональной торговой сети**
Спикер: Людмила Карнюшкина, руководитель департамента маркетинга и управления ассортиментом ТС «Европа»
- 11:40–12:10** **Технологии продаж посуды в торговых точках. 7 основных инструментов Эффективных продаж.**
Спикер: Амина Гайфуллина, директор по развитию КЗМП, ТМ «КУКМАРА»
- Часть вторая** **«ПРОДАЖИ В МАГАЗИНЕ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА. 7 ЧЕК-ЛИСТОВ К ИСПОЛНЕНИЮ»**
- 13:00–13:30** **Ошибки в ценовом позиционировании магазина. Как это сказывается на продажах?**
Спикер: Юлия Дмитриева, руководитель агентства прорывных бизнес решений JD.Expert. Маркетолог, аналитик, консультант по вопросам развития бизнеса Специализация агентства - страны Центральной Азии
- 13:30–14:15** **Как работать без скидок? Ищем выход с помощью управления категориям?**
Спикер: Екатерина Бузукова, Независимый консультант по вопросам управления ассортиментом, бизнес-тренер
- 14:15–14:45** **Мастер-класс: «Продажи на кассе – золотое дно»**
Спикер: Андрей Фатов, бизнес-тренер по продажам B2c, руководитель учебного центра ТС «Мир»
- 14:45–15:15** **Как стать незаменимым для покупателя? Создание дополнительного сервиса силами продавцов консультантов**
Спикер: Елена Столярская, руководитель проекта «Школа клиентского сервиса»
- Часть третья** **«ПРОДАЖИ В МАГАЗИНЕ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА. 7 ЧЕК-ЛИСТОВ К ИСПОЛНЕНИЮ»**
- 16:00–16:45** **Управление качеством продаж: как повысить продажи в 16 раз**
Спикер: Ася Барышева, партнер проекта «Системные продажи»
- 16:45–17:15** **Ключевые показатели розничного магазина**
Спикер: Наталия Новоселова, руководитель консалтинговой группы «Супер Розница»
- 17:15–18:00** **Программы лояльности. Как использовать инструментарий той системы автоматизации, которая у вас есть и возвращать покупателей?**
Спикер: Елена Наумчик, участник международной профессиональной ассоциации специалистов в области клиентского сервиса и программ лояльности Customer Strategy Network. Сооснователь Ассоциации клиентской лояльности и клиентоцентричности (КЛИК).

12 СЕНТЯБРЯ

- 10.30–11.30** **Как продавать больше в ритейле через общение**
Спикер: Алексей Бабушкин, ведущий эксперт по нетворкингу, бизнес-тренер
- 11.30–12.30** **Главные психологические триггеры, повышающие конверсию посетителей в покупателей**
Спикер: Алексей Миронов, руководитель проектов управленческого консалтинга, бизнес-тренер
- 12.30–13.30** **Поймай его, если сможешь. Технологии правильного привлечения клиентов**
Спикер: Ирина Кречетова – бизнес-консультант
- 13.30–14.30** **Позиционирование и «упаковка» в бизнесе. Как быть понятным для клиента**
Спикер: Станислав Покрышкин, Генеральный директор маркетингового агентства «КОСАТКА МАРКЕТИНГ»