

19 апреля 2018, четверг

11:00–13:00	<p><b>Секция 1:</b> <b>«Трансформация ритейла в сегменте предметов интерьера и декора»</b></p> <p><b>В фокусе:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Омниканальность как главный тренд в развитии мирового ритейла. Концепция омниканального ритейла. Какие каналы рекомендуются для сегмента интерьера и декора.</li> <li>• Столпы персонализации: узнавание, запоминание, рекомендации и релевантность. Как избежать непреднамеренных барьеров для спроса?</li> <li>• Преимущества традиционных форматов. Почему магазину предметов интерьера и декора необходимо присутствовать в offline?</li> </ul>
13:00–13:30	<b>Осмотр экспозиции</b>
13:30–16:00	<p><b>Секция 2:</b> <b>«Битва за покупателя в сегменте строительных и отделочных материалов»</b></p> <p><b>В фокусе:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Встречные векторы в online и offline продажах DIY</li> <li>• Взаимодействие поставщиков и розничных сетей на стагнирующем рынке: методы поддержки продаж</li> <li>• Ассортиментная политика. Продвижение высокомаржинальных и расходных категорий товаров для роста прибыли, механизмы увеличения «среднего чека»</li> <li>• Конкуренция за рационального потребителя – новый виток развития собственной торговой марки</li> </ul>
16:00–16:15	<b>Осмотр экспозиции</b>
16:15–17:00	<p><b>Мастер-класс: «Интернет-магазин как главный инструмент online ритейла: построение эффективной коммуникации с покупателем»</b></p> <p><b>Ведущий:</b> Роман Миткевич, руководитель проектов its.agency</p>
17:00–18:00	<p><b>Мастер-класс: «Сервисные опции, позволяющие сделать каждого второго покупателя постоянным»</b></p> <p><b>Ведущий:</b> Ольга Ягудина, создатель Школы продаж, сертифицированный бизнес-тренер</p>

Внимание: в программе возможны изменения

Организаторы:



Информационные партнеры:

