



ВПЕРВЫЕ НА ВЫСТАВКЕ «ИНДУСТРИЯ МОДЫ»!

### **BUYER CONSULT WORKSHOP!**

10, 11 и 12 октября 2018

КВЦ ЭКСПОФОРУМ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

Вы узнаете то, чем не делятся успешные практики! Информация, дающая реальные конкурентные преимущества!

Профессиональные байеры проводят серию уникальных Workshop'ов на площадке выставки «Индустрия моды».

#### **10 октября 2018.**

**15.00 - 16.00. Buyer Consult Workshop «Прямые продажи - конкуренция on-line продажам». Ведет Светлана Старостина, экс-директор компании «Визави», телеведущая, стилист (Москва).**

**Светлана Старостина** - имеет 8-летний опыт работы коммерческим директором ТМ VIS-A-VIS, управляла работой 6 филиалов в Москве и городах-миллионниках, разрабатывала текущие и перспективные планы развития филиалов, товарное и финансовое планирование, экономический анализ продаж, продвижение товаров и услуг компании. Также занималась управлением и контролем работы отдела оптовых продаж и розничного продвижения через Совместные покупки, Интернет-магазин.

#### **Светлана Старостина о своем мастер-классе:**

Буквально в кратчайшее время специалисты в области закупок получают последние наработки и методы по построению грамотных коллекций для своих магазинов. Обмен опытом и нетворкинг сейчас занимает все более важное место в развитии любого бизнеса. Традиционные методы, которые работали еще несколько лет назад в классической рознице, зачастую дают сбои. И именно в новом формате специалисты не просто могут узнать то, что предлагают им спикеры, но и что не менее важно, самим обменяться опытом в своей работе. Личный опыт и навыки уже сложного бизнеса у одного байера могут дать новый виток развития другому байеру.

#### **Что будем обсуждать:**

- 1) Тему ассортимента. Зачастую индивидуальный вкуса байера на закупку продукции превалирует в этом процессе, и я как стилист, эксперт сталкиваюсь с этими проблемами. Часто задаю вопрос байеру: Почему он закупил тот или иной лот? - и получаю ответ, что он уверен в том, что это будет продаваться, т.к. по его ощущениям это пойдет. Вопрос - его ощущения совпадают с ожиданиями ЦА, или он просто не знает четко для кого он работает.

- 2) Грамотную подачу коллекции, которую закупил байер, конечному потребителю. Именно связка байер-продавец-покупатель должна работать как часы, как единый механизм.. На этом этапе должно возникать еще одно звено - профессиональный стилист, который работал с разной ЦА и знает, как подойти к каждому потенциальному клиенту. Необходимо обучать байеров делиться своими подходами со стилистами, а стилистам обучать и продавцов, и байеров грамотным презентациям готовых решений конечному покупателю.
- 3) Новые методы и технологии в ритейле, которые дают возможность он-лайн продажам обходить классические розничные продажи. Это и мобильность предложений, и вариативность, и подход "продажа без продаж", "продажа историями и ощущениями", "быстрота и круглосуточность", "дополнительные варианты услуг", "индивидуальный подход (не по принципу "Что вы ищите и могу ли я вам чем-то помочь", а методом "Анализа действий покупателя в ритейле и выхода к нему с уже готовыми предложениями").

По окончании Workshop состоится тренд-экскурсия по стендам участников выставки в сопровождении Светланы Старостиной. Каждый закупщик получит практические рекомендации по формированию ассортимента под свою целевую аудиторию.

**11 октября 2018.**

**11.00 - 12.00 Buyer Consult Workshop «Как изменится ситуация в ритейле в связи с введением маркировки для товаров легкой промышленности». Ведет Арсен Оганян, владелец, генеральный директор бутика " М63 " (Санкт-Петербург).**

**14.30 - 15.30 Buyer Consult Workshop «Новые правила доставки товаров, механизмы транспортировки». Ведет Арсен Оганян, владелец, генеральный директор бутика " М63 " (Санкт-Петербург).**

**Арсен Оганян о своих мастер-классах:**

Преимущество нового формата в том, что байеры смогут получить консультации от профессионалов по разным вопросам, с которыми им приходится сталкиваться в процессе работы. Обмен мнениями и дополнительные консультации помогут и опытным байерам, и новичкам, быть более уверенными в данной отдельно взятой теме.

Ещё одним преимуществом данного формата является то, что на нём пересекаются интересы разных групп профессионалов: производителей и продавцов, в лице представителей их компаний, СМИ, маркетологов, байеров. За 3-4 дня проведения форума в данном формате все участники с разных сторон приобретают нужные связи и сокращают время для поиска партнёров в той или иной сфере. Формат общения будет произвольным, будет носить характер свободного диалога и общего обсуждения.

**Что будем обсуждать:**

- 1) Как изменится ситуация в ритейле в связи с введением маркировки для товаров легкой промышленности
- 2) Новые правила доставки товаров, механизмы транспортировки. Что является важным в работе байеров, каковы интересы байеров, представляющих разные регионы страны (столичные или областные) с разным приоритетами, с разным взглядом на моду, с разными финансовыми возможностями, как избежать ненужных ошибок.

По окончании Workshop'a состоится тренд-экскурсия по стендам участников выставки в сопровождении Арсена Оганяна. Каждый закупщик получит практические рекомендации по формированию ассортимента под свою целевую аудиторию.

**12 октября 2018.**

**11.00 - 12.00 Buyer Consult Workshop: «Эффективный баинг. Организация процесса закупок в fashion индустрии. Особенности работы с итальянскими поставщиками». Ведет Яна Завьялова, исполнительный директор группы компаний SODA (Санкт-Петербург).**

**14.00 - 15.00 Buyer Consult Workshop. Мастер-класс «Управление магазином. Игра со скидками - плюсы и минусы». Ведет Яна Завьялова, исполнительный директор группы компаний SODA (Санкт-Петербург).**

**Яна Завьялова** - С 2001 года по настоящее время - исполнительный директор группы компаний SODA, Хаст, Terminal, Track – оптово розничная торговля одеждой сегменты масс маркет и premium. Практический опыт организации основных бизнес процессов как в розничной и оптовой торговле одеждой (продажи, маркетинг, закупки, мотивация и управление персоналом, управление ассортиментом, построение товарно-учетной системы), так и управлении интернет магазином.

**Яна Завьялова о своих мастер-классах:**

Workshop предназначен для байеров (специалистов по закупкам), собственников бизнеса (владельцев мультибрендовых магазинов) и тех, кто только хочет начать свой бизнес или карьеру в области fashion индустрии. В рамках Workshop мы не будем углубляться в теоретические, известные для большинства истины по организации работы магазина и управления. Наша цель - заострить внимание на всех практических аспектах и возможных проблемах, с которыми встречается каждый предприниматель и владелец бизнеса.

**Что будем обсуждать:**

- 1) Понятие баинга (процесс закупок) в индустрии моды, основные обязанности байера. Принципы организации процесса закупок. Основные этапы процесса закупок
- 2) Анализ показателей товарооборота и остатков предыдущих периодов
  - Общие продажи (объем продаж в денежном и количественном выражении)
  - Анализ продаж по коллекциям /поставщикам ( рентабельность коллекций )
  - Анализ продаж по номенклатурным группам
  - Оценка продаж. Лучшие и худшие продажи
  - Структуру остатков (показатели уровня товарных остатков)
- 3) Планирование процесса закупок
  - Бюджет закупок
  - Составление ассортиментного плана
- 4) Организация работы и управление модным магазином
  - организация закупок и работы с поставщиками
  - управление ассортиментом и организация товарного учета
  - маркетинг и управление продажами
  - формирование стратегии продвижения магазина
  - система мотивации персонала

По окончании Workshop состоится тренд-экскурсия по стендам участников выставки в сопровождении Яны Завьяловой. Каждый закупщик получит практические рекомендации по формированию ассортимента под свою целевую аудиторию.

Вход свободный. Предварительная регистрация [forum@farexpo.ru](mailto:forum@farexpo.ru), +7 812 777-04-07

Кира Карпина, координатор Экономического Форума Индустрии Моды