

ТОЛЬКО НА ВЫСТАВКЕ «ИНДУСТРИЯ МОДЫ»!

BUYER CONSULT WORKSHOP:

практический опыт от ведущих экспертов

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».

11 октября 2019

14.30 - 15.30 Buyer Consult Workshop: практический опыт от ведущих экспертов. Мастер-класс «Привлечение клиентов в розничный магазин: что важно понимать сегодня». 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:

Мастер-класс предназначен для собственников бизнеса (владельцев мультибрендовых магазинов) и тех, кто только хочет начать свой бизнес или карьеру в области fashion индустрии. В рамках мастер-класса 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.

В рамках мастер класса мы рассмотрим:

- отличительные особенности нового поколения и их отношения к процессу покупок
- рассмотрим наиболее актуальные каналы привлечения покупательской аудитории
- рассмотрим плюсы и минусы online и offline торговли
- сформируем основные принципы создания рекламных кампаний, направленных на привлечение новых клиентов

Мы живем в очень динамичном мире. Стремительно развивающиеся информационные технологии влекут за собой изменение во всех сферах бизнеса. Меняются и потребительские предпочтения. Новое поколение потребителей абсолютно по иному подходит к процессу покупки и шопингу.

В этих условиях традиционные маркетинговые инструменты по привлечению покупателей теряют свою актуальность. Сегодня необходимо не просто четко понимать свою аудиторию, их основные приоритеты и значимые для них атрибуты, но и не потеряться во всем многообразии рекламы, которую предлагают нам социальные сети.

Вход свободный. Предварительная регистрация forum@farexpo.ru, +7 812 777-04-07
Кира Карпина, координатор Экономического Форума Индустрии Моды