



# LINGERIE SHOW-FORUM

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

### Главный зал

2.09.2015

### Конференц-зал

10.30-11.00 Пресс-конференция

#### 11.00-12.45 **Формула идеальных продаж в магазине: антикризисное управление**

- \* Какие изменения произошли на рынке за последний год
- \* Выйти из коробки: меняем отношение к бизнесу и ситуации
- \* Особенности сотрудничества с поставщиками и арендодателями в период кризиса
- \* Как привлечь трафик, увеличить конверсию и средний чек магазина с минимальными вложениями?
- \* Мотивация персонала в кризис
- \* Успешные антикризисные приемы: рекомендации и обмен опытом

Мария Герасименко, генеральный директор и основатель компании Clever Fashion. Эксперт в области управления и развития fashion-бизнеса. Бизнес-тренер.

13.00-13.20 **Показ - Белье для сна и одежда для дома**

#### 14.00-14.45 **Рейтинг бельевого бутика. От оценки до победы над конкурентами**

- \* Основные параметры рейтинга
- \* Персональная настройка коэффициента весомости параметров рейтинга
- \* Рейтинг основа для разработки плана развития бутика

Владимир Глуховский, генеральный директор EVENT-ХОЛЛА "ИнфоПространство"

#### 15.00-15.45 **Рекомендации для закупки коммерческих моделей: Безрисковые тренды для сезона SS 16**

- \* Ключевые модные темы
- \* Коммерческие модели нижнего белья для массового сегмента

Галина Кравченко, ведущий эксперт Fashion Consulting Group по ассортиментной политике и прогнозированию трендов, руководитель представительства FCG - Fashionsnoops.com

16.00-16.20 **Показ - Корсетное белье**

#### 16.30-18.00 **Бра-фиттинг**

- \* Как с помощью бра-фиттинга реанимировать свой магазин и увеличить продажи?
- \* Бра-фиттинг - чем он отличается от того, чем занимаются ваши продавцы?
- \* Как увеличить интерес и лояльность клиентской базы и привлечь новых покупателей?

Вятошина Екатерина, компания Parisclub. Руководитель Академии Бра-фиттинга "Парижанка"

#### 11.00-12.45 **От кого не уходят клиенты? Наличие сервисной программы компании как ее конкурентное преимущество**

- \* Зачем нужна сервисная программа? Цели сервисной программы
- \* А если дорого? Способы уменьшения себестоимости сервиса
- \* Откуда узнать, чего ждут от нас клиенты?
- \* Из чего состоит программа? Сервисная программа - решение проблем клиента.
- \* Off-line и On-line сервис
- \* Если сервисных идей много, как их фильтровать?
- \* Практическая работа. Создание конкретных идей для сервисных программ

Ия Имшинецкая, эксперт по привлечению и удержанию клиентов

#### 13.00-13.45 **Как повысить продажи в магазинах нижнего белья средствами визуального мерчендайзинга**

- \* Уровни воздействия коммерческого визуального мерчендайзинга и как это работает
- \* Как оперативно повысить продажи? Основные инструменты

Анна Баландина, ведущий эксперт Fashion Consulting Group по визуальному мерчендайзингу и витринистике, управляющий партнер FCG Creative Lab

#### 14.00-14.45 **Антикризисные техники управления ассортиментом: Сбалансированная формула ассортимента FCG**

- \* Какие группы в ассортименте выделить?
- \* Основные принципы эффективного структурирования ассортимента
- \* Единая система категорий ассортимента для классификатора, ассортиментной матрицы, IT продукта
- \* 3D матрица ассортимента FCG для магазина нижнего белья: структура ассортимента с четким алгоритмом действий на сезон для каждого кластера

Галина Кравченко, ведущий эксперт Fashion Consulting Group по ассортиментной политике и прогнозированию трендов, руководитель представительства FCG - Fashionsnoops.com

#### 16.00-17.45 **Продажи Вашего магазина до конца года удвоятся! Как?**

- \* 10 показателей, по которым можно и нужно управлять магазином
- \* Как поднять трафик без бюджета или с минимальным бюджетом?
- \* Способы повышения конверсии трафика в разы
- \* Поднимаем средний чек на раз, два, три!
- \* Открыться легко, труднее не закрыться: что делать для обеспечения конкурентоспособности, качества сервиса и лояльности клиентов

Борис Жалило, системный тренер-консультант Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International, старший партнер, CEO.



# LINGERIE SHOW-FORUM МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

## Главный зал

3.09.2015

## Конференц-зал

### 11.00-12.45 Как продавать дорого?

- \* Как правильно преподнести информацию о себе
- \* Как найти своего покупателя
- \* Что мотивирует на продажи
- \* Как предлагать, чтобы купили много или дорого.
- \* Мало бюджетные методы продвижения марки (товаров): сарафанное радио, соц.сети, You Tube

Надежда Смирнова, бизнес-тренер. Успешный практический опыт более 25 лет. Спикер многих конференций в городах РФ, интернете. Коуч и автор учебных пособий для предпринимателей.

### 13.00-13.45 Как не ошибиться в выборе торгового помещения

- \* Как оценить коммерческий потенциал торгового помещения.
- \* Как определить адекватный уровень аренды за предлагаемое помещение.
- \* Как договориться с собственником на желаемые условия аренды.
- \* Какими существенными пунктами нужно дополнить договор аренды.

Марина Щелокова, частный эксперт по торговой недвижимости, с 2009 года оказывает услуги предпринимателям и розничным компаниям в поиске торговых помещений, оценке локаций, проведению переговоров по аренде в действующих и новых магазинах, корректировке и согласованию договоров аренды в пользу арендаторов.

### 14.00-14.20 Показ - Купальники и пляжная одежда

### 14.30-15.00 Реалити-шоу. Как за 20 000 руб. преобразовать эконом-бутик в VIP-бутик

- \* Бельевой VIP-бутик примерочная. Возможно ли это?
- \* Мультимедийный массажный бельевой VIP-бутик
- \* Телескопическая бельевая витрина, экономящая 50% площади

Владимир Глуховский, генеральный директор EVENT-ХОЛЛА "ИнфоПространство"

### 16.00-16.20 Показ - Эротическое белье

### 16.30-18.00 Семинар по бра-фиттингу от Мажены Пудловски, Kris Line

### 13.00-14.45 Как сделать подарок эффективным маркетинговым инструментом.

- \* Технология генерирования идеи подарка
- \* Способы усиления эмоционального эффекта от подарка
- \* Возможность дематериализации подарка.
- \* Как заставить подарок запустить сарафанное радио?
- \* Как вывести подарок в серию, заставив адресата ожидать продолжения?
- \* 10 критериев оценки эффективности бизнес-подарка
- \* Можно ли сделать подарок за чужой счет?
- \* Генерирование идей и их экспертиза
- \* Требования к поздравлению

Ия Имшинецкая, эксперт по привлечению и удержанию клиентов

### 15.00-15.45 Как привлечь покупателей в свой магазин.

- \* Что следует учитывать в первую очередь при открытии магазина.
- \* Основные ошибки при открытии магазина.
- \* Как определить свою ЦА.
- \* Где искать клиентов.
- \* Внебюджетный маркетинг.
- \* Как составить рекламное продающее предложение.
- \* Как правильно составить ассортиментную матрицу

Елена Регак, руководитель по развитию и продвижению брендов Dimanche S.r.l.

### 16.00-17.45 Использование скидоч. Техника безопасности.

- \* Скидки стратегически плохи. При этом они тактически хороши. Как сгладить это противоречие между?
- \* Восемь способов нивелирования этого противоречия - приемов повышения продаж без понижения имиджа
- \* Как сделать скидки механизмом запуска сарафанного радио?
- \* Как "слезть со скидочной иглы", если вы уже подсадили на нее своих покупателей?
- \* Генерирование идей для кого-либо из участников

Ия Имшинецкая, эксперт по привлечению и удержанию клиентов



# LINGERIE SHOW-FORUM

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

### Главный зал

4.09.2015

### Конференц-зал

#### 11.00-11.45 **Как сохранить доверие покупателей и увеличить лояльную аудиторию в условиях экономического спада.**

- \* Методы формирования лояльной аудитории.
- \* Способы удержания и сохранения постоянных покупателей.
- \* Тысячи выданных карт – конвертируем абстрактное количество в конкретное качество.

Андрей Арно, руководитель консалтинговых проектов Arno Business School. Эксперт в области обучения и подготовки руководителей компаний малого и среднего бизнеса. Международный сертифицированный бизнес тренер.

#### 12.00-12.20 **От Lingerie Show-Forum до Lingerie Show-Weekend или как поднять продажи и узнаваемость бренда в Московском регионе**

Владимир Глуховский, генеральный директор EVENT-ХОЛЛА "ИнфоПространство"

#### 13.00-13.45 **Как показать товар лицом. Секреты успешной презентации.**

- \* Как определить, в чем ценность товара для покупателя?
- \* На что нужно делать акцент, чтобы вызвать у покупателя желание обладать товаром?
- \* Отработка техник презентации на практике.

Анна Арно, руководитель образовательных программ Arno Business School. Международный сертифицированный бизнес тренер - TRAIN THE TRAINER THIS PROGRAM, INTERNATIONAL CONCIERGE INSTITUTE, диплом ICI Trainer (Paris, France). Специалист в области подготовки и обучения контактного персонала и линейных руководителей.

#### 14.00-14.20 **Показ - Комбинированный**

#### 15.00-15.45 **Как продавать, чтобы довольные покупатели возвращались к вам снова и снова**

- \* Основные ошибки в работе продавцов.
- \* Навыки продавцов-консультантов и как настраивать себя на эффективную работу.
- \* Как завоевать доверие покупателей.
- \* Что категорически нельзя делать при выявлении потребностей покупателя.
- \* Эффективные техники презентации продукта.
- \* Как правильно аргументировать цену.
- \* Что отвечать на возражение "дорого" и "я подумаю".

Елена Регак, руководитель по развитию и продвижению брендов Dimanche S.r.l.

#### 16.00-16.20 **Показ-конкурс: Знаете ли Вы бельевые бренды?**

#### 11.00-12.45 **Чему и как обучать продавцов, чтобы они несли золотые яйца?**

- \* Как вводить в должность, чтобы с первого дня продавцы успешно продавали?
- \* Что должны знать и уметь продавцы, и как это проверить
- \* Упражнения для ежедневного и еженедельного обучения продавцов
- \* Фото, аудио и видеоэталон для повышения уровня профессионализма и результативности
- \* Что добавить к обучению, чтобы сотрудники делали то, что нужно делать и не делали то, что не нужно делать?

Борис Жалило, системный тренер-консультант Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International, старший партнер, CEO.

#### 15.00-15.45 **Работа с тенденциями как инструмент маркетинга.**

- \* Основные тенденции в нижнем белье. Как определить предпочтения заранее?
- \* Практика прогнозирования для байера и руководителя. Риск следования составшемуся спросу.
- \* Тренды в дизайне: коммерческий инструмент для планирования ассортимента и коммуникации с покупателем.

Ксения Лери, партнер Arno Business School. Основатель и директор первого российского тренд-бюро Trendsquire. Эксперт и бизнес-консультант в сфере дизайна и коммуникации с международным опытом.



# LINGERIE SHOW-FORUM

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

Главный зал

5.09.2015

Конференц-зал

12.00-13.45 Семинар по бра-фиттингу от Мажены Пудловски, Kris Line

14.00-14.20 Показ - Комбинированный

16.00-17.00 Lingerie Grand Defile - 2015 (вход по VIP-приглашениям)