

представляет первую в Белоруссии отраслевую конференцию
«РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС»

в рамках известного российского проекта «Школа Мебельного Дела»

29 марта (вторник), с 10:00 до 19:00

Для КОГО: для РЕАЛЬНЫХ руководителей компаний производителей и поставщиков мебели, комплектующих материалов, строительных, отделочных материалов и товаров для дома.

Зачем: Кто-то сейчас думает только о выживании своей компании, а кто-то развивает новые направления, увеличивают долю экспорта и получает прибыль?! Как понять свои ошибки /проблемные зоны и найти возможности для роста, как отладить бизнес-процессы в продажах, создать актуальный продукт и сильный Бренд, который дорого «возьмет» российский и мировой рынок?!

09:30 -10:00 Регистрация участников, вкусный кофе и «свежая» отраслевая пресса

Бизнес-идея (\$\$\$) и Реальный Бренд

10:00-12:00

- Где искать бизнес-идею? Ищем реальное УТП и выделяем ключевые компетенции своей компании
- Знаете ли Вы своих конкурентов? Правила проведения конкурентной разведки. Проводим анализ сильных и слабых сторон в сравнении с конкурентами. Разрабатываем и внедряем план мероприятий по повышению конкурентоспособности компании
- Формулируем позиционирование. Тестируем на уникальность.
- Брендинг. Что дает Бренд компании?! (в деталях и цифрах)
- Что вообще такое Бренд в понимании обычного покупателя (система «Пилот» и «Автопилот») и что влияет на выбор Бренда (6 аксиом)
- Этапы разработки «сильного» Бренда
- Бренд-бук – почему вам просто необходима книга визуальных стандартов
- Бренд есть! Нужен ли ребрендинг?!

Эксклюзивно! Интерактивная сессия:

Разбираем ошибки позиционирования и элементов Бренда на примерах участников «Реального Бизнеса»

Спикер: Наталья Баршева

12:00 – 12:30 ВКУСНАЯ ПЕРЕМЕНА (30 минут)

Реальный продукт

12:30 –14:00

- Жизненный цикл продукта. Продукты- «звезды» или продукты- «собаки»
- ABC-анализ - страшно или нужно?!
- Как сделать мебель «не как у всех»

А также... основные продуктовые тренды на мебельном рынке (на основе данных крупнейших международных выставок – iSaloni и IMM).

Спикер: Наталья Баршева

14:00 – 15:00 БОЛЬШАЯ ВКУСНАЯ ПЕРЕМЕНА (60 минут)

15:00 –16:00

Реальные ПРОДАЖИ: Что нужно знать о продажах мебели вообще?

- Метод выхода из отдела сбыта и переход в отдел продаж мебели.
- Виды продавцов мебели. Эффективное поведение при различных ситуациях.
- Принцип действия воронки продаж, как инструмента к увеличению клиентов.
- Методы работы с точками захвата при продаже мебели: просчет, замер.
- Понимание целей покупателя мебели

Спикер: Виталий Дубовик

16:00 -17:00

Реальные ПРОДАЖИ в магазине/салоне

Чудесное превращение посетителя в покупателя

- Потребительское поведение– что изменилось?!
- Роль консультанта в салоне
- Законы мерчандайзинга для максимизации прибыли
- Самые эффективные маркетинговые инструменты в помощь консультанту

Спикер: Наталья Баршева

17:00 – 17:30 ВКУСНАЯ ПЕРЕМЕНА (30 минут)

17:30 -18:45

Реальные ПРОДАЖИ в он-лайн

Техника БОЛЬШИХ онлайн-продаж

- Роль digital-технологий в мебельных продажах (SMM, e-mail, мобилизация, e-commerce)
- С чего начинается продающий мебельный сайт (техника УУУХ)
- ТОП-5 правил успешного интернет-магазина
- Зачем нужен уникальный контент и как работать с контент-маркетингом?
- Если все-таки ушел... Как вернуть клиента на сайт?!

Спикер: Наталья Баршева



18:45– 19:00 ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ:

КЛЮЧЕВЫЕ МЫСЛИ И ИДЕИ «РЕАЛЬНОГО БИЗНЕСА» от Участников

Дополнительные возможности участников Программы:

- индивидуальные экспресс-консультации спикеров
- пакет участника с полезными и необходимыми материалами
- обучающая бизнес-литература и диски, отраслевые журналы
- интересное общение и новые деловые знакомства
- сюрпризы и конкурсы

Спикеры

	<p>Наталья Баршева Основатель и руководитель первого специализированного маркетингового агентства для мебельщиков REKANA.</p> <ul style="list-style-type: none">– Профессиональный маркетолог и рекламщик с 15-ти летним стажем.– Провела более 150 выставочных и рекламных проектов, включая вывод на российский рынок мировых брендов.– Постоянный спикер цикла семинаров «Звезды Российского Консалтинга» в рамках международных форумов (с 2006 года)– Автор публикаций на тему маркетинговых коммуникаций в таких изданиях как «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Люди дела», «Управление магазином» и других.– Автор и ведущая телепрограммы «МОЕ ДЕЛО МЕБЕЛЬ»– Идеальный вдохновитель и автор цикла бизнес-семинаров для мебельщиков – «52 способа достать деньги из тумбочки», «Особенности национальной мебельной охоты», «Школа мебельного дела», а также онлайн-курсов MINI-MBA «Мебельный маркетинг по понятиям» и «Директор мебельной компании» (обучено более 1500 руководителей компаний)– Автор книги «ИНСТРУМЕНТАРИУМ» - первой книги эффективных маркетинговых решений для бизнеса, представленных в формате «проблема-решение»
	<p>Виталий Дубовик с 2011г. бизнес-тренер и руководитель бизнес-школы ACTIVE SALES:</p> <ul style="list-style-type: none">– 46% корпоративных клиентов – постоянные клиенты– опыт проведения бизнес-тренингов с 2005– Обучено более 3 000 менеджеров по продажам– Разработаны более 10 корпоративных Книг Продаж и бизнес-процессов для компаний (СНГ) из разных секторов рынка (b2b, b2c, fmcg)– Создание отдела продаж с "0" и постановка работы с дилерами, ключевыми клиентами– Тьютер международной школы маркетинга NIMA (при поддержке компании САТИО)– Спикер на бизнес-конференциях в сфере увеличения продаж и ведения деловых переговоров– Сертифицированный бизнес-тренер Core Business School г. Киев. Тренер Марк Кукушкин г. Москва.

Адрес места проведения:

г. Минск, ул. Сторожевская 15, гостиница Беларусь

Условия участия и регистрация >> <http://allians.mebel-seminar.ru/>

«Реальный бизнес» проходит при информационной поддержке профессиональных изданий:

**МЕБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС**

**ФМ
ФАБРИКА
МЕБЕЛИ**

Программа составлена 9 февраля 2016 г. В программе возможны изменения.