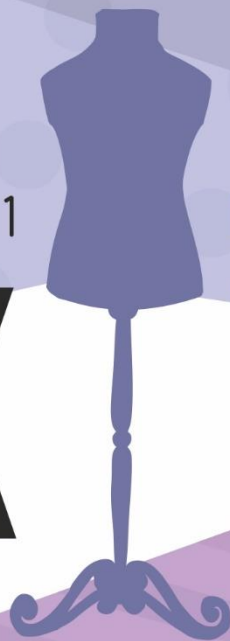


6 - 8 ОКТЯБРЯ 2021

МИНСК, ПР-Т ПОБЕДИТЕЛЕЙ, 14

BELTEX INDUSTRY



45 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА ПО ОПТОВОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Организационная информация

Деловая программа бизнес-форума и блиц-переговоров в рамках BELTEXINDUSTRY 2021

Международная выставка-ярмарка по оптовой продаже товаров лёгкой промышленности

6 – 8 октября 2021 года – Минск – Беларусь.

Даты бизнес-событий:

7 и 8 октября 2021 года

сайт мероприятия:

www.bti.by

Организатор выставки:

Национальный выставочный центр «БелЭкспо»

Организатор блиц-переговоров и форума:

Группа компания «РитейлМаркетинг»

Период продюсирования события: 01.07.2021 – 15.08.2021

Период регистрационной кампании: 16.08.2021 – 05.10.2021

Предварительное расписание Деловой программы на 7 и 8 октября 2021 года

6 октября 2021

10.00 – 11.00 начало работы
11.00 – 12.00
12.00 – 13.00 официальное открытие
13.00 – 14.00 работа показов
14.00 – 15.00 работа показов
15.00 – 16.00 работа показов
16.00 – 17.00 работа показов
17.00 – 18.00 работа показов

7 октября 2021

10.00 – 11.20 Форум. Сессия 1
11.20 – 11.40 перерыв
11.40 – 13.00 Форум. Сессия 2
13.00 – 14.00 перерыв
14.00 – 15.20 Форум. Сессия 3
15.20 – 15.40 перерыв
16.00 – 17.00 Форум. Сессия 4

Время работы форума: 320 минут

7 октября – 10.00 – 17.00

Количество мест – 36/45 человек

8 октября 2021

Переговоры с сетями 8 октября
10.00 – 12.00 12 раундов
12.00 – 12.20 перерыв
12.20 – 14.20 12 раундов
Итого: 12 торговых организаций
24 производственные компании

Предварительное расписание Деловой программы на 7 октября 2021 года

7 октября 2021

10.00 – 11.20 Форум.

Сессия 1. «РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ С ВНЕШНИМИ МАРКЕТПЛЕЙСАМИ»

11.40 – 13.00 Форум.

Сессия 2. «РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»

14.00 – 15.20 Форум.

Сессия 3. «РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ»

16.00 – 17.00 Форум.

Сессия 4. «РАЗВИТИЕ БРЕНДА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В СОЦСЕТЯХ»

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ С ВНЕШНИМИ МАРКЕТПЛЕЙСАМИ»



10.00 – 10.50

online выступление

Денис Андреевич Алферов

Заместитель директора департамента GR компании Wildberries

Развитие продаж производителя на Wildberries

- Преимущества платформы Wildberries для продавцов;
- Условия работы на площадке;
- Инструменты продвижения товара на платформе;
- Практическая часть (создание карточки товара и отгрузка);
- Портал поставщиков и инструменты для бизнеса;

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ С ВНЕШНИМИ МАРКЕТПЛЕЙСАМИ»



10.50 – 11.20

Сергей Казак

Chief Visionary Officer, AMDG

Участник группы разработки медийных стратегий для ключевых клиентов компании

Как поддержать медийную активность бренда с применением инструментов интернет-маркетинга

- Эволюция медийной рекламы. Форматы: как это выглядит
- Подход для брендов легкой промышленности. Подход для интернет-магазинов. AMDG Кейсы

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»



11.40 – 11.55

Андрей Анатольевич Важник

Заместитель генерального директора по коммерческой деятельности РУП «Белпочта»

Организация доставки товаров при интернет-продажах

- республиканское унитарное предприятие почтовой связи «Белпочта» – национальный оператор почтовой связи Республики Беларусь;
- решение логистических задач различной сложности для рынка «E-commerce»

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»



11.55 – 12.35

Кирилл Галата

директор по развитию ТЯК «Москва» (Россия, Москва)

Развитие оптовых продаж в России

- Развитие экспорта в страны СНГ и зарубежья.
- Формирование и развитие оптовых каналов продаж.
- Аналитика ТЯК «Москва» - «20-летний опыт развития оптовой торговли».

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»



12.35 – 13.00

Евгений Галай

Директор по маркетингу ООО «Альтерини»

Маркетинг: практические инструменты для увеличения продаж

- Успешные кейсы предприятий легкой промышленности СНГ 2020-2021 года.
- Повышение ценности продукта в глазах клиентов и рынка
- Кто наш клиент и что он ценит?
- Методы исследования рынка, которые дают результат в продажах
- Трейд-маркетинг: что реально работает?
- Успешные кейсы предприятий легкой промышленности СНГ 2020-2021 года

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ»



14.00 – 14.20

Четвериков Денис

Партнер, Управляющий директор Colliers Belarus

Рынок торговой недвижимости как фактор развития розничных сетей

- Предложение и новые объекты, спрос, ставки аренды
- Международные и локальные non-food сети: количественные показатели
- Сравнение Беларуси по количеству сетей с развитыми рынками
- Соотношение сетевых и несетевых операторов в торговых центрах
- Критерии выбора торговыми центрами сетевых операторов

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ»

14.20 – 15.00

Меньков Антон

Старший консультант департамента ритейла и торговой недвижимости Colliers Belarus

Создание и развитие фирменной розничной сети в Беларуси Отдел развития – для чего он нужен и какие задачи выполняет Современные тенденции развития розничных сетей в Беларуси

- Современные подходы в развитии розничных сетей: собственная служба, аутсорсинг, ко-аутсорсинг, задачи отдела развития
- Способы развития розничной сети. Критерии выбора и анализ поступающих предложений.
- Использование современных технологий в развитии розничных сетей. Примеры использования.
- Примеры развития розничных сетей в Беларуси.



Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ»



15.00 – 15.20

Татьяна Закжевская

Директор Группы компания RetailMarketing

Расчёт розничной бизнес-модели при открытии
производителем своего торгового объекта

- Какие бизнес-задачи производителя решает собственная сеть магазинов
- Анализ эффективности деятельности торговых объектов
- Расчёт розничной бизнес-модели при развитии фирменной сети

Деловая программа бизнес-форума

СЕССИЯ «РАЗВИТИЕ БРЕНДА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В СОЦСЕТЯХ»



15.40 – 17.00

Кузьменко Сергей Владимирович. Ведущий спикер Webcom Academy

SMM и Digital в 2021 – вызовы VS возможности

- Платформы VS целевая аудитория в 2021? Платформы VS целевая аудитория в 2021, как узнать где эта самая целевая аудитория?
- Методы продвижения товаров легкой промышленности через соцсети – от одежды и обуви в B2C до текстиля и одежды спец назначения по B2B модели.
- Модели бюджетирования и ключевые показатели эффективности.
- Как и о чем бизнесу говорить с потенциальным клиентом в социальных сетях через контент. Креатив и его место в маркетинговой воронке.
- Работа с блогерами и инфлюенсерами без выделенного бюджета – от ручных подходов к полной автоматизации.

Контактная информация

Группа компаний «РитейлМаркетинг»

www.retailmarketing.by /Беларусь/

www.retailmarketing.pro /Россия/

t.zakzhevskaya@retailmarketing.by

+375 29 605 44 44

Phone | Telegram | WhatsApp | Viber | Facebook

+7 985 015 50 34

Phone | Telegram | Facebook

