

СЕМИНАР БОГАЧЁВОЙ ЕКАТЕРИНЫ

МАГАЗИН МЕЧТЫ. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ: УПРАВЛЕНИЕ ЖЕЛАНИЕМ КУПИТЬ ТЕХНОЛОГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ БЕЗ ПРОДАВЦА!

5.10.2017, МИНСК



СОБСТВЕННИКИ И ДИРЕКТОРА! КОНКУРЕНТЫ СПЯТ. ПОРА ВЗЯТЬ ВСЕ В СВОИ РУКИ!
ХВАТИТ ВЕРИТЬ В ТО, ЧТО ЕСТЬ ВОЛШЕБНЫЙ ПЕРСОНАЛ, КОТОРЫЙ ПРИДЕТ И
СДЕЛАЕТ ВСЕ БЕЗ ВАС!

*«БЕЗ УМНЫХ ФРАЗ, БЕЗ ОПРЕДЕЛЕНИЙ И ТЕОРИИ, БЫСТРО И ДОХОДЧИВО, Я
РАССКАЖУ, ЧТО ДЕЛАТЬ ПО ПУНКТАМ. ВОЗЬМИТЕ ГОТОВУЮ ТЕХНОЛОГИЮ И ОТДАЙТЕ
ЕЕ ПОДЧИНЁННЫМ. УСТАНОВИТЕ СРОКИ И КОНТРОЛИРУЙТЕ. ПОЛУЧАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ
ПО РЕЗКОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ ТОВАРООБОРОТА!»*

В НАШЕЙ ПРАКТИКЕ ПЕРЕДЕЛКИ МАГАЗИНОВ ЕСТЬ ПРИМЕРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ
ТОВАРООБОРОТА В 2, 4, 10 И 12 РАЗ!

МЫ ЗАТРОНЕМ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ:

- МЕРТВЫЕ ЗОНЫ. ПОЧЕМУ В МАГАЗИНЕ ЕСТЬ МЕРТВЫЕ ЗОНЫ
- БАРДАК С АССОРТИМЕНТОМ. КАК НАВЕСТИ ПОРЯДОК С АССОРТИМЕНТОМ
- УСТАРЕВШИЙ ДИЗАЙН. КАК СДЕЛАТЬ МАГАЗИН УНИКАЛЬНЫМ
- ПЛОХОЙ СВЕТ. ПОЧЕМУ СВЕТОДИОДНЫЙ СВЕТ УХУДШАЕТ ВНЕШНИЙ ВИД ТОВАРА.
- БЕССИСТЕМНАЯ ВЫКЛАДКА. КУДА РАЗМЕСТИТЬ ПРИБЫЛЬНЫЕ, КУДА ХОДОВЫЕ, А КУДА САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ТОВАРЫ
- НЕ ТОТ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС. ПОЧЕМУ ХОДОВЫЕ ТОВАРЫ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ ПЕРВЫМИ, А ИХ МЕСТО ЗАНИМАЮТ НЕХОДОВЫЕ И НЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ.



- ОЧЕРЕДИ В ЧАС ПИК. КАК УСКОРИТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕ НА КАССЕ
- ПОЧЕМУ КЛИЕНТЫ ПРОХОДЯТ МИМО. ПОЧЕМУ НЕ РАБОТАЕТ ФАСАД И ВИТРИНА

Екатерина Богачёва – консультант по розничной торговле, консультирует в области брендинга и мерчендайзинга с 1995 г, практикует в России, Прибалтике, Молдове, Казахстане, Азербайджане, Грузии, Украине и Белоруссии, владелица торговой марки Академия Мерчендайзинга (дизайн и маркетинг для торговли), www.merchbook.com, GLOBALTEAM International Marketing Consultants, Inc. (США), научный редактор перевода и соавтор глав учебника по мерчендайзингу Г.Сэнда «Принципы мерчендайзинга» (США), тренер по мерчендайзингу с 1999 года, автор книги - мультимедиа «Мерчендайзинг для сотрудников розничных предприятий», автор легендарных семинаров «Эффективный мерчендайзинг - управление желанием купить» и «Как сделать выставку максимально эффективной».



41^я
Международная выставка-ярмарка по оптовой продаже товаров легкой и текстильной промышленности

одежда | детская одежда | ткани трикотаж
белье | корсетные изделия | аксессуары
домашний текстиль | головные уборы | обувь
текстильная и кожевенная галантерея
пряжа | нитки | фурнитура | вышивка
отделочные материалы | кружево
сырье и оборудование для легкой промышленности

BelTex Industry
Minsk 2017

3-6 октября

beltexlegprom.by | belexpo.by
edu@belexpo.by | +375 17 334 26 78 | +375 29 114 26 40



ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ИДЕАЛЬНОГО МАГАЗИНА ЗА 12 ШАГОВ. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ: Управление желанием купить

ПРОГРАММА ДЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

10:00 -12:00

1. *Что такое мерчендайзинг.*
2. *Механизм действия мерчендайзинга.*
3. *Принцип создания удовлетворенного покупателя*
4. *Поведение покупателя. Как покупатель осматривает торговый зал. Золотая линия.*
5. *Изучение особенностей поведения потенциальной аудитории покупателей: психология поведения богатых и среднего класса, принципы размещения товаров с учетом этих особенностей.*

12:00 – 12:15 - перерыв 15 мин.

12:15 – 14:00

6. *Планировка зала. Освещение.*
7. *Зональное расположение групп товаров.*
8. *Схемы торговых залов с указанием «горячих» и «холодных» зон.*
9. *Концепция мерчендайзинга (три закона мерчендайзинга)*
10. *Представление: эффективный ценник, использование информационных и рекламных материалов, витринистика - 25 приемов выкладки. Рабочие инструменты мерчендайзера.*
11. *Цветовая гамма торгового зала – влияние на видимость товаров.*
12. *Правила оформления входной зоны.*

14:00 – 14:45 - перерыв 45 мин.

14:45 – 16:30

13. *Правила расположения товара вдоль стен.*
14. *Правила расположения товара на полках. Лучшие места.*
15. *Правило разбивки длинных линий торгового оборудования.*
16. *Линия благоприятного впечатления торгового оборудования.*
17. *Создание видимости движения товара.*
18. *Правила оформления углов.*
19. *Управление потоком покупателей внутри магазина.*
20. *Эффективное применение концепции мерчендайзинга в торговых залах.*

16:30 – 16:45 - **перерыв 15 мин.**

16:45 – 17:30

21. Как разместить товары на прилавке для взаимопродвижения и стимулирования покупателей.
22. Как заставить покупателя осмотреть Ваши товары и побудить к покупке без усилий торгового персонала.
23. Что такое цветовые блокировки, сужение потоков, золотой треугольник, замедление потоков, для чего это надо и как это использовать для увеличения оборота магазина.
24. Какие товары как расположить, чтобы в целом продать на большую сумму.
25. Как организовать эффективное представление продвигаемых товаров.
26. Пять основных типов выкладки – плюсы и минусы.
27. Как организовать оптимальное расположение товарных групп.
28. Способы привлечения покупателей к определенным местам торгового зала.
29. Организация мерчендайзинга в компании.

17.30 - 18.00

Вопросы - ответы.



41^я
Международная выставка-ярмарка
по оптовой продаже товаров
легкой и текстильной промышленности

одежда | детская одежда | ткани трикотаж
белье | корсетные изделия | аксессуары
домашний текстиль | головные уборы | обувь
текстильная и кожевенная галантерея
пряжа | нитки | фурнитура | вышивка
отделочные материалы | кружево
сырье и оборудование для легкой
промышленности

BelTex
Industry
Minsk 2017

3-6 октября

beltexlegprom.by | belexpo.by
edu@belexpo.by | +375 17 334 26 78 | +375 29 114 26 40



ВСЕ ПРИМЕРЫ УЖЕ РЕАЛИЗОВАНЫ В ДРУГИХ МАГАЗИНАХ И ХОРОШО СЕБЯ ЗАРЕКОМЕНДОВАЛИ В ДЕЙСТВИИ! НИКАКОЙ ТЕОРИИ. ТОЛЬКО ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ ФОТО ЗАРУБЕЖНЫХ, РОССИЙСКИХ И БЕЛОРУССКИХ УСПЕШНЫХ МАГАЗИНОВ.

РЕЗУЛЬТАТЫ ТРЕНИНГА:

ПОМОЖЕТ МАГАЗИНАМ:

- РАЗОБРАТЬСЯ С КОНЦЕПЦИЕЙ
- СОЗДАТЬ СВОЮ УНИКАЛЬНУЮ КОНЦЕПЦИЮ И ФОРМАТ МАГАЗИНА С УЧЕТОМ ЛУЧШИХ ПРИМЕРОВ
- НАВЕСТИ ПОРЯДОК НА ПОЛКАХ, С ВЫКЛАДКОЙ, В АССОРТИМЕНТЕ И ЦЕНООБРАЗОВАНИИ
- СДЕЛАТЬ ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ ДИЗАЙН ПРОДАЮЩИМ НА 100%
- УЛУЧШИТЬ ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ ВИД БЫСТРО С УЧЕТОМ ЛУЧШИХ МИРОВЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРИМЕРОВ
- МАКСИМИЗИРОВАТЬ ПРИБЫЛЬ С КАЖДОЙ ПОЛКИ И С КАЖДОГО МЕТРА МАГАЗИНА

ПОМОЖЕТ ПОСТАВЩИКАМ:

- «ПЛЫТЬ В ОДНОМ КОРАБЛЕ» С МАГАЗИНОМ
- ПОНЯТЬ ПСИХОЛОГИЮ КЛИЕНТОВ
- НАУЧИТЬСЯ ВЫСТРАИВАТЬ ПРОДАЖИ УСПЕШНО В КАЖДОМ КАНАЛЕ
- УВЕЛИЧИВАТЬ ПРОДАЖИ СВОЕГО ТОВАРА, ПОМОГАЯ КЛИЕНТАМ РАСТИ

ДЛЯ КАКИХ СЕГМЕНТОВ РОЗНИЦЫ ПРЕДНАЗНАЧЕН ТРЕНИНГ:

- Fashion: швейно-трикотажные; обувь + текстиль.

ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ:

+375 17 200 62 10

+375 17 334 26 78