



20 сентября (среда), с 10:00 до 17:00

Отраслевой бизнес-семинар

# «Мебельный прогресс»

Для кого: владельцы и руководители мебельных компаний, управляющие мебельных салонов,  
директора/менеджеры по маркетингу и развитию

10:00 -10:30

Регистрация участников, свежая мебельная пресса и велком-консультации спикеров

10:30-13:00

Спикер: **Сергей Александров, ММКЦ**

**Прогрессивные продажи – как настроить бесперебойные продажи мебельной компании. Какие ошибки не совершает прогрессивный руководитель?!**

- как новая модель поведения покупателей повлияла на изменение в подходах к организации продаж
- стратегии поведения мебельной компании в новых условиях рынка и другой модели потребления (подход к формированию ассортимента, как войти в новые каналы и форматы продаж, что учесть в технологии продаж, чтобы получить сейчас больше покупателей)
- 7 ошибок мебельных компаний, которые "убивают" продажи
- 3 основные области в технологии продаж для проработки этой осенью, которые принесут дополнительный приток посетителей и продаж

13:30 –15:00

Спикер: **Елена Бардина, REKANA**

**Прогрессивный маркетинг – как правильно упаковывать новые мебельные продукты и направления?!**

- а так ли он хорош?! Поиск реальных УТП нового продукта/направления и формулировка позиционирования
- «визуальная упаковка» - как создать правильный образ в глазах покупателя
- необходимые изменения внешних и внутренних бизнес-процессов компании под новый проект
- примеры «вредительской упаковки» с рынка – как нельзя продавать свой продукт

15:30 –17:00

Спикер: **Матвей Габов, Яндекс**

**Прогрессивный digital – какие новые инструменты использовать, чтобы быстрее и дешевле поймать клиента в сети?!**

- аналитика и продуктовые тренды в мебельном сегменте
- специфика отрасли в интернете, динамика интереса к категории «Мебель»
- портрет покупателя мебели в сети
- работающий механизм интеграции онлайн и оффлайн коммуникаций с помощью инструментов Яндекса
- новинки Яндекс -Директ, с помощью которых можно сделать рекламу дешевле.



**Сергей Александров**

Генеральный директор и Учредитель, Международный Мебельный Кадровый Центр.

Ведущий эксперт по организации мебельных продаж, бизнес-тренер. Прошел путь от менеджера по продажам до генерального директора. Опыт продаж – 20 лет, 13 лет работы в мебельной сфере.

Генеральный директор Центра внедрения технологий продаж «ПроФРост». Удостоен звания «Топ-менеджер РФ 2007». Автор первой книги о продажах на российском мебельном рынке «Секреты продаж на рынке мебели. 5 шагов технологии успеха».

Автор ряда обучающих программ и тренингов для владельцев, руководителей и продавцов мебельных компаний. Автор «Методики работы с клиентами на торговой точке для увеличения продаж мебели» и Стандартов продаж для разных товарных групп и еще 10-ка других методик для построения эффективного мебельного бизнеса.

Автор и разработчик программы CRM для мебельных компаний.

Провел более 700 различных семинаров, тренингов, вебинаров



**Елена Бардина**

Со-основатель и коммерческий директор первого специализированного маркетингового агентства для мебельщиков REKANA.

С 2001 года работает в сфере маркетинга и рекламы. За более чем 15 лет профессионального опыта прошла путь от ведущего менеджера проектов в рекламном агентстве (Бренды - ROCKWOOL, ТЕХНОНИКОЛЬ, DAIKIN, Райффайзен лизинг, окна КБЕ и пр.) до руководителя отдела маркетинга и рекламы лидирующих компаний на мебельном рынке. Помимо организации многочисленных выставочных, маркетинговых и рекламных проектов, имеет опыт создания и формирования структуры продаж (более 20 человек), отдела маркетинга и рекламы (15 человек) и вывода на российский b2b рынок международных брендов. Курировала создание всех мебельных проектов агентства, выступала в качестве спикера в конференциях «Рекламный марафон», «Callday», «Школа мебельного дела», «Поставщик детских товаров», вела сессии в рамках обучающей программы для мебельщиков «MINI MBA» и «Директор Мебельной Компании».



**Матвей Габов**

Ведущий менеджер по работе с клиентами компании Яндекс

Сертифицированный специалист в области контекстной рекламы – Яндекс -Директ и веб аналитики Яндекс Метрика. Более 6 лет специализируется на работе с коммерческими решениями: Директом, Метрикой, медийными продуктами и Рекламной сетью.

Регулярно представляет Яндекс на профессиональных конференциях, специализированных мероприятиях для крупнейших агентств и рекламодателей УрФО. Занимается обучением рекламодателей в рамках специальных мероприятий формата бизнес-завтраков и круглых столов и выступает в качестве преподавателя в Высшей Экономической Школе.