

fashion industry
Международная выставка

При поддержке:



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ
ИНДУСТРИИ
МОДЫ**

16-19 март
2017

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



СТАНОВИТСЯ



FASHION

— NETWORK —

НОВОСТИ МИРОВОЙ
МОДНОЙ ИНДУСТРИИ

700 000 абонентов ежедневной рассылки новостей
в 70 странах, на 10 языках
news.ru@fashionnetwork.com

www.fashionnetwork.com

ПРОГРАММА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ «ИНДУСТРИЯ МОДЫ» И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА ИНДУСТРИИ МОДЫ

16 - 19 марта 2017 г.
Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

16 марта, четверг

- 10.30 – 13.00 Специализированная конференция «Санкт-Петербург - центр индустрии моды и легкой промышленности»
- 13.00 – 14.00 Торжественная церемония открытия выставки «Индустрия Моды».
Награждение победителей Конкурса Молодых Дизайнеров «Поколение NEXT»
- 15.00 – 17.00 Семинар «Инструменты маркетинга в социальных сетях для модных брендов»

17 марта, пятница

- 11.00 – 14.00 Мастер-класс «Эффективные закупки – антикризисные инструменты»

18 марта, суббота

- 11.00 – 14.00 Семинар «Ключевые тенденции и коммерческие тренды в женской и мужской одежде для сезона FW 17/18»
- 15.00 – 18.00 Семинар «Fashion-продажи в кризис: инновации в техниках клиентских коммуникаций и продажах одежды, обуви и аксессуаров»

19 марта, воскресенье

- 14.00 – 17.00 Тренинг «Стратегии продаж и выхода на региональные рынки в период кризиса»

Ежедневно

- 10.00 – 18.00 Ярмарка вакансий «Ценные кадры модной индустрии»
- 12.00 – 17.00 Бизнес-консультации для профессионалов fashion-индустрии (кроме 19 марта)
- 12.00 и 14.00 Демонстрации новых коллекций одежды (кроме 19 марта)



Экономический Форум Индустрии Моды -

уникальная возможность для специалистов, руководителей промышленных и торговых предприятий, дизайнеров, технологов, представителей ВУЗов и СМИ принять участие в обсуждении актуальных вопросов развития модной индустрии, получить необходимую информацию о тенденциях моды и вопросах ведения бизнеса от ведущих профессионалов и экспертов fashion-рынка.

Более 400 специалистов из разных регионов России и зарубежных стран приехали на Форум осенью 2016 г. Участники отметили высокую ценность полученных знаний, уверенность в возможности их применения в своей профессиональной деятельности.



Ведет конференцию:

Роман Герасимов - телеведущий, модератор, бизнес-тренер. Ведущий официальной программы Санкт-Петербургского Международного Экономического Форума, Форума СМИ Северо-запада «СеЗам», Международного Лесопромышленного Форума, «Столыпинского клуба», Инновационного Форума, Форума «ProUrban», Форума, «ProEstate», Образовательного Форума, Форума «Будущий Петербург», Санкт-Петербургского Международного Культурного Форума и др. Лауреат премии «Тэфи» 2014 и 2016 гг., автор документальных фильмов, доцент Северо-Западного института РАНХиГС.



При поддержке Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ:

1. «Санкт-Петербург - центр моды и легкой промышленности» - станет ли региональный проект развития отрасли примером для всей страны?
2. Как будут отражены новые приоритеты города (центр моды и легкой промышленности) в государственных программах?
3. Как преподнести новую грань бренда «Санкт-Петербург» профессиональной аудитории: производителям и закупщикам
4. Обсуждаем главные «но»: угрозы и опасности проекта глазами делового сообщества
5. Актуальные проблемы отрасли, что выходит на первый план: кадры, финансы, спрос
6. Объединение всегда дает преимущества. Какое еще партнерство может помочь сегодня?
7. Что зависит от государства – обращение к органам власти. А что зависит от нас - формулируем возможности отрасли.

Организаторы:

Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, ВО «ФАРЭКСПО»

К выступлениям приглашены:

Представители Министерства промышленности и торговли РФ, Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности, ОАО «Рослегпром», Российского союза производителей одежды, Администрации Санкт-Петербурга, Центра контроля качества СПб.

Целевая аудитория:

Руководители производственных компаний модной индустрии и торговых сетей, эксперты рынка, представители СМИ.

Пресс-центр, Конференц-зал №3

Начало конференции: 10.30

Регистрация участников: 10.00

Продолжительность: 2 часа 30 минут

16 марта 2017 г.

Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

СЕМИНАР

ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ ДЛЯ МОДНЫХ БРЕНДОВ

Целевая аудитория:

Семинар предназначен для владельцев, руководителей производственных и торгово-закупочных предприятий (одежда и аксессуары), дизайнеров и сотрудников марок модной одежды, домов моды, PR-специалистов и маркетологов, работающих в сегменте fashion.

Методы ведения семинара:

Семинар дает практические инструменты для продвижения брендов в социальных сетях. Участникам семинара будут предложены новые технологии, применение которых позволит наладить прямую связь с аудиторией, при минимальных вложениях добиться роста узнаваемости, продвинуть бизнес на новый уровень и получить отдачу от вложений в виде увеличения продаж и прибыли. По итогам мастер-класса предоставляются четкие инструкции участникам и раздаточный материал.

Деловой центр

Начало семинара: 15.00

Регистрация участников: 14.30

Продолжительность: 2 часа

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

1. Позиционирование бренда компании и личного бренда в Instagram, Facebook, VK
2. Метрики и KPI для модного бизнеса в соцсетях
3. Инструменты анализа присутствия своего бренда в соцсетях, а также конкурентов.
4. Устаревшие и малоэффективные инструменты рекламы в соцсетях
5. Новые инструменты продвижения в соцсетях (геолокация, мессенджеры, видеотрансляция)

Организатор:
ВО «ФАРЭКСПО»



Ведет семинар:

Павел Гуров – генеральный директор «Агентства Павла Гурова», спикер TEDx, спикер и модератор конференций «Суровый питерский SMM», «Найди свой трафик», РИФ, Hello Blogger и др. Преподавал интернет-маркетинг в СПбГУ, Европейском гуманитарном университете (Вильнюс), а также в онлайн-проекте «Нетология». Имеет большой опыт работы с креативной индустрией и брендами одежды. Работал над продвижением в соцсетях таких компаний как: Coca-Cola, Газпром, Microsoft, KFC, Теремок, СПбГУ, Carlsberg, Стокгольмская Школа Экономики и др.



Ведет мастер-класс:

Сергей Дубовик – бизнес-тренер, практик, директор тренингового центра «Больше», автор концепта «Тренинги с длительным эффектом», автор книги «Активные продажи. Теория и практика».

Преимущества программы:

Эксклюзивные, авторские инструменты; автор программы сам работал «с двух сторон баррикад» – был и закупщиком и продавцом, поэтому мастер-класс и получился столь уникальным. В нем всё по делу, без воды и только доказавшие свою эффективность инструменты.

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА:

1. Золотые правила закупщика
2. Как продать себя «трудному» поставщику
3. Улучшение условий и закупочных цен
4. Что делать при повышении цен
5. Алгоритм антикризисных действий отдела закупок

Организаторы:

ВО «ФАРЭЖСПО», Тренинговый центр «Больше»

Актуальность:

Мастер-класс включает наибольший на сегодняшний день инструментарий воздействия на сложных поставщиков для снижения цен и получения более выгодных условий. В материалах мастер-класса наиболее важные решения для работы в кризисное время. Главная цель дать пошаговый алгоритм действий для работы в условиях нестабильной экономической ситуации, полного управления отработки закупочных цен в период их роста.

Целевая аудитория:

Руководители и владельцы производственных, оптовых и дистрибьюторских компаний, розничных сетей. А также владельцы малого и среднего бизнеса, руководители отделов закупок и топ-менеджмент.

Деловой центр

Начало мастер-класса: 11.00

Регистрация участников: 10.30

Продолжительность: 3 часа

Актуальность семинара:

В настоящее время многие российские производители уже чувствуют и используют возможности, сложившиеся в результате ограничения ввоза импортных товаров. Важно понимать, что ослабевает не только реальная зависимость потребителей от иностранных продавцов, но и формируется новая ментальность русской моды, не последнюю роль в которой будут играть русские дизайнеры и производители. Байерам необходимо внимательно относиться к этим особенностям обновляющегося русского рынка, учитывать новых игроков и новые настроения потребителей.

Целевая аудитория:

Семинар предназначен для руководителей и владельцев компаний, определяющих художественное направление и позиционирование торговых марок одежды; байеров, дизайнеров, креативных директоров, директоров по маркетингу. Семинар познакомит с важнейшими новшествами в модной индустрии и поможет выявить из всего многообразия модных направлений и тенденций наиболее подходящие для российского потребителя.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

1. Крупные социокультурные тенденции, влияющие на развитие модных трендов, и особенности развития моды в России
2. Важнейшие события в индустрии моды за последнее полугодие, векторы развития
3. Результаты показов дизайнерских коллекций на мировых неделях моды
4. Цвета, материалы, принты предстоящего сезона
5. Женская одежда: стилевые темы, формы и силуэты, конструктивные решения и детали
6. Мужская одежда: стилевые темы, формы и силуэты, конструктивные решения и детали
7. Детская одежда: связь и отличие от моды взрослых

Организатор:
ВО «ФАРЭКСПО»



Ведет семинар:

Мая Кузнецова – художник-модельер, кандидат искусствоведения, Академик Национальной Академии Индустрии Моды, член Санкт-Петербургского Союза дизайнеров, доцент СПбГУПТД, художественный руководитель Конкурса молодых дизайнеров «Поколение NEXT».

Методы ведения семинара:

Семинар сопровождается демонстрацией авторских слайдов и раздаточным материалом.

Деловой центр

Начало семинара: 11.00
Регистрация участников: 10.30
Продолжительность: 3 часа

18 марта 2017 г.

Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

FASHION-ПРОДАЖИ В КРИЗИС: ИННОВАЦИИ В ТЕХНИКАХ КЛИЕНТСКИХ КОММУНИКАЦИЙ И ПРОДАЖАХ ОДЕЖДЫ, ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ



Ведет семинар:

Анна Бочарова – бизнес-тренер, консультант по организационному развитию (www.upretail.ru), автор бестселлера «Розничный магазин. С чего начать, как преуспеть», тренер федеральной программы «Ты – предприниматель», тренер форума «Селигер», эксперт в деловых изданиях «Коммерческий директор» и др., работает более, чем с 200 розничными магазинами, консультирует 17 брендов в премиальном сегменте, география выполненных проектов в области развития розничных продаж – Россия, Италия, Чехия, США, Китай, Бразилия.

Деловой центр

Начало семинара: 15.00

Регистрация участников: 14.30

Продолжительность: 3 часа

ПРОГРАММА СМИНАРА:

1. Что изменилось в принятии решений о покупке одежды и аксессуаров в период экономического кризиса? Когда это закончится? Как работать сейчас?
2. Типология посетителей fashion-магазинов – признаки, мотивы покупки, сложные типы (включая cherry pickers и представителей новых поколений)
3. Особенности менталитета покупателей дисконт, миддл- и премиум-класса – как применить информацию для продаж и управления
4. Коммуникативные компетенции консультанта магазина: эффективные вопросы и фразы, ассоциативные и эмоциональные приемы представления товаров и формирования покупки
5. Особенности работы во время примерки
6. Шпаргалка по возражениям
7. Речевые шаблоны для увеличения объемов продаж, среднего чека и комплексности чека
8. Чек-лист оценки эффективности работы продавца-консультанта: разделы для контроля, показатели эффективности работы
9. Ошибки и неэффективные действия продавцов, снижающие объемы и качество продаж
10. Инструменты управляющего магазином для улучшения результатов работы торгового персонала

Организатор:

ВО «ФАРЭКСПО»

Актуальность семинара:

Посетитель магазина не всегда становится покупателем. Причин для этого множество – от общей экономической ситуации до недостаточных компетенций торгового персонала. Прибавьте к этому еще и появление новых и сложных типов клиентов – и получите необходимость изменений в традиционной технике коммуникаций и продаж. На мастер-классе разберем на практических примерах эффективную работу с покупателями, обсудим, как и когда их лучше всего использовать. Результатом участия станет повышение продаж и снижение количества отказов от покупки.

Целевая аудитория:

- Владельцы и управляющие розничных магазинов одежды, обуви и аксессуаров
- Директора и специалисты по стратегическому развитию и маркетингу
- Директора и управляющие по персоналу в розничных магазинах
- Специалисты по продажам в рознице

По итогам участия в мастер-классе вы сможете:

- Увидеть упущенные возможности для повышения объемов продаж
- Провести коррекцию стандартов работы с покупателями
- Определить ошибки торгового персонала при общении с посетителем
- Увеличить конверсию в своих магазинах

19 марта 2017 г.

Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

ТРЕНИНГ

СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ И ВЫХОДА НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Целевая аудитория:

Генеральные директора, коммерческие директора, руководители отделов продаж, директора розничных магазинов модной индустрии.

Актуальность:

В кризис меняются законы построения ассортиментной матрицы, сокращаются бюджеты на закупку. Отдача от каждой категории максимизируется, сокращается доля рискованных категорий, возрастает доля базы. Как в этой ситуации не упустить клиента и максимизировать рентабельность бизнеса?

Деловой центр

Начало семинара: 14.00

Регистрация участников: 13.30

Продолжительность: 3 часа

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

1. Стратегия развития собственной розницы и партнерских продаж
2. Возможности для франчайзинга в современном мире
3. Перспективы новых форматов продаж - pop up, marketplace, offprice, а также новые бизнес-модели
4. От выбора города и площадки до расчета рентабельности продаж в новом магазине
5. Адаптации ассортиментной матрицы и балансирования интересов партнеров и поставщиков

Организаторы:

ВО «ФАРЭКСПО», Y-Consulting



Ведет тренинг:

Дарья Ядерная - ведущий бизнес-консультант, аналитик, генеральный директор Y-Consulting (Москва)

Методы ведения тренинга:

Тренинг сопровождается демонстрацией авторских слайдов и раздаточными материалами. В рамках тренинга поговорим о возможностях экстенсивного развития в кризис и перспективах обеспечения рентабельности на низкомаржинальных рынках.

16 - 19 марта 2017 г.

Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

ЯРМАРКА ВАКАНСИЙ «ЦЕННЫЕ КАДРЫ МОДНОЙ ИНДУСТРИИ»



Ярмарка вакансий «Ценные кадры модной индустрии» - самый простой и эффективный способ поиска работы и подбора персонала в сфере fashion-индустрии.

Тем, кто стремится найти работу и задумывается о карьерном росте, мы предлагаем:

- широкий выбор вакансий в сфере fashion-индустрии в России и за рубежом (более 15 000 вакансий в месяц);
- профессиональные консультации по вопросам трудоустройства;
- программы стажировок.

Если необходимо подобрать высококвалифицированный персонал или создать резерв сотрудников, Вы найдете:

- обширную базу резюме;
- обзор рынка труда;
- специальные предложения по размещению вакансий

Ярмарка вакансий «Ценные кадры модной индустрии» объединяет профессионалов модного бизнеса.

Организаторы:

ВО «ФАРЭКСПО», FashionJobs

Время проведения: ежедневно с 10.00 до 19.00



БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ FASHION-ИНДУСТРИИ

ВО «ФАРЭКСПО» организует профессиональные консультации в сфере модного бизнеса. Благодаря ведущим экспертам отрасли Вы получите готовый опыт и технологии увеличения продаж, действенные методы и стратегии, новые формы работы, уникальные идеи ведения бизнеса.

Работа с консультантом поможет взглянуть на компанию со стороны и наладить функционирование собственного производства.

Рассматриваются темы, актуальные как для малого бизнеса, так и для крупных игроков рынка.

Организатор:

ВО «ФАРЭКСПО»

Время проведения: 16 - 18 марта с 12.00 до 17.00

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ ИНДУСТРИИ МОДЫ

Петербургский СКК, пр. Ю. Гагарина, 8

Стоимость участия в мероприятиях Форума (НДС не облагается):

1. Конференция «Санкт-Петербург - центр индустрии моды и легкой промышленности» (16 марта)	—
2. Семинар «Инструменты маркетинга в социальных сетях для модных брендов» (16 марта)	3500 руб.
3. Мастер-класс «Эффективные закупки – антикризисные инструменты» (17 марта)	3500 руб.
4. Семинар «Ключевые тенденции и коммерческие тренды в женской и мужской одежде для сезона FW 17/18» (18 марта).....	3500 руб.*
5. Семинар «Fashion-продажи в кризис: инновации в техниках клиентских коммуникаций и продажах одежды, обуви и аксессуаров» (18 марта).....	3500 руб.
6. Тренинг «Стратегии продаж и выхода на региональные рынки в период кризиса» (19 марта)	3500 руб.

Стоимость участия на мероприятия включает: портфель с материалами Форума, пропуск на выставку, бейдж, диплом участника Форума.

Именная VIP-карта (обеспечивает посещение всех мероприятий Форума)..... 17 000 руб.**

Дополнительно Вы можете заказать:

- Размещение рекламной информации в портфеле участника Форума 6800 руб.
- Размещение баннера в залах Форума или Делового центра 3200 руб

Внимание!
(Скидки суммируются):

- + При оплате до **27 февраля** 2017 г. - **скидка 10%**.
- + Организациям, регистрирующим более одного участника - **скидка 5%**.
- + Организациям, оформляющим заявку на несколько мероприятий одновременно - **скидка 5%**.

* Преподавателям и студентам профильных учебных заведений - **скидка 50%**.

** на VIP-карту скидки не распространяются

Схема проезда на выставку и мероприятия Экономического Форума Индустрии Моды



Бронирование гостиниц,
экскурсии по Санкт-Петербургу,
театры, музеи, рестораны
сервис-агент выставки 000 «БГС-тур»:
тел./факс: (812) 447 9328
e-mail: sale@orticon.com

Для участия в Форуме просим Вас заполнить
регистрационную карту и направить ее в
Оргкомитет по т./ф.: (812) 7770407 или
по e-mail: fashion@farexpo.ru не позднее
13 марта 2017 г.

Информационные партнеры:



Ателье

FASHION
NETWORK

PROfashion
Журнал о моде для профессионалов



Международная выставка «Индустрия Моды» - это:

- **200** экспонентов из **11** стран
- **10300** посетителей, из них **4500** специалистов
- **350** участников Экономического Форума Индустрии Моды
- ежедневные показы коллекций одежды для байеров

Организационный комитет Форума:



ООО «ФАРЭКСПО»

Санкт-Петербург, пр. Ю.Гагарина, 8, тел./факс: +7 (812) 7770407

e-mail: moda@farexpo.ru www.fi-expo.ru