

Конференция 22.11.2023

ПРОГРАММА

09:30-10:00

Регистрация

10:00-10:10

Приветствие от Алексея Лопухина

Блок №1. Клиенты из Маркетинга

10:10-11:10

Тема: Какая разница, во сколько обходится маркетинг мебельной фабрике или магазину, если он окупается!

Стоимость клиента из маркетинга для мебельной фабрики и магазинов.

Карта ключевых конверсий онлайн-каналов для B2C и B2B, чтобы мебельщик мог легко управлять их эффективностью.

Если у фабрики и розницы есть подписная база, их собственники никогда не будут бедными. Что это, как и где ее создавать?

Конкретные связки в маркетинге для опта и розницы, которые дадут клиентов из подписной базы и точно окупят затраты.

Спикер: Радмила Кирьякова. Совладелец компании «Мебель.Инвестиции.Ритейл». Мебельный маркетолог. Эксперт по привлечению целевого трафика из онлайн в мебельную розницу и опт.

11:10-11:25

Тема: Как это работает

Спикеры уточняются

Блок №2. Анализ

11:25-12:25

Тема: Собственник, кто у тебя управляет продажами? Эксклюзивная технология Traffic Meter.

Девять задач по продажам в B2B и B2C, которые должны быть у всех.

Отдам девять отчетов, «умрите», но запустите их в отделах продаж.

Найдите один час в неделю и разберите отчеты с командой продаж.

Получите нужный только вам результат по продажам и прибыли.

Спикеры:

Алексей Лопухин. Автор технологии управления продажами Traffic Meter.

Александр Варламов. Специалист по развитию мебельной розницы.

12:25-12:40 Тема: Результаты работы технологии Traffic Meter за год

Спикеры: Сергей Змиевский, президент компании ООО «Алмаз», собственник мебельной фабрики «Любимый Дом». Дилерская сеть: более 700 магазинов из России, Казахстана, Беларуси и Узбекистана.

Надежда Темяк, управляющая мебельным магазином «Мебелона» площадью 347 кв. м. Сособственник.

Блок №3. Персонал

12:40 - 13:40

Тема: Новых сотрудников на рынке нет, что будем делать?

Актуальная ситуация и прогноз российского рынка труда: легче не станет.

Подбор без розовых очков – практика подбора 2023 года.

Почему не у всех получается подобрать лучших управленцев, отобрать лучших консультантов в магазин и сильных менеджеров отделов продаж?

Отбрали лучших – они плохо знают что делать и уходят.

Пять ошибок в мотивации, которые нам надо исправить.

Прогрессивную мотивацию сделали, но продажам мешают текучка и отсутствие вдохновения. Технологии эффективного HR.

Спикеры:

Илья Дацкевич. Специалист по управлению персоналом, аудитор HR процессов, практик в области подбора, вовлеченности, мотивации, развития и удержания персонала.

Светлана Новикова. Специалист по поиску и подбору персонала для компаний по всей России. Клиенты: “МВМ”, “Полцены”, “Ластра” и др.

13:40 - 13:55

Тема: Что у нас в компании с управлением персоналом

Спикер 1: Антон Кессельман, собственник, ООО «ВолгаМебель», Самара.

13:55 - 14:30

перерыв (35 минут)

Блок №4. Обучение

14:30- 15:30

Тема: Управленческая команда. Оценка, обучение, настройка.

Какой УРС, РОП нужен. Профиль должности РОПа, УРСа. 6 инструментов для внутренней оценки руководителя.

Как создать стабильную продающую команду. Биология управления человеком. 18 инструментов управления в отделе продаж и рознице.

Методика обучения техникам нативных продаж в разных каналах работы силами Руководителя.

Ключ к прибыли. Технология управления результатом на основе цифр.

Спикер: Ирина Фантаз. Бизнес-тренер. Специалист в области обучения торгового и управленческого персонала. Клиенты: фабрика “Кухонный Двор”, фабрика “Елена”, “MOON”, фабрика “Дельта”, салоны “Mr. Doors”.

15:30 – 15:45

Тема: Кого и чему обучили

Спикер: Анастасия Бегетник, исполняющая обязанности генерального директора ООО «Мебель Ренессанс».

Блок № 5. Роль собственника в бизнесе. Этапы и цели.

15:45 - 16:30

Тема уточняется

Спикеры уточняются

16:30 - 17:30

Практический разбор решений для реальных бизнесов

Тема: Что мне делать, если....

Участники уточняются

17:30 - 17:40

Заключительное слово от Алексея Лопухина