

TRADE DIALOG

II ОТКРЫТАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Г. МИНСК, ПР-Т ПОБЕДИТЕЛЕЙ, 20/2,
ФУТБОЛЬНЫЙ МАНЕЖ, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
(В рамках выставки «ПРОДЭКСПО»)

ТЕЛ. ОРГАНИЗАТОРОВ:

+375 17 33-16-555
МОБ. +375 29 756-04-74, Ольга Пентковская
+375 29 33-55-100, Андрей Киреенко

ПРОГРАММА

14 ноября. 15.00 - 17.00 **Круглый стол «Состояние конкурентной среды на продовольственном рынке Беларуси»**

Приглашенные участники: представители ритейла, производственного сектора, органов государственного управления

15 ноября. 11.00 — 15.00. **«Как поднять продажи на падающем рынке»**

Для кого: руководители, директора по продажам и маркетингу, маркетологи компаний-производителей пищевой продукции

11.00 – 11.30 **Сармонт Дарья**, основатель и руководитель группы компаний Sarmont
«Как предвосхищать ожидания клиентов: технологии маркетинга»

11.30 – 12.00 **Лисицкая Татьяна**, директор международного агентства социальных и маркетинговых исследований MASMI
«Всеобщий тренд ЗОЖ. Готовы ли белорусы платить больше за здоровое питание?»

12.00 – 12.30 **Чернянская Мария**, социолог, руководитель Департамента маркетинговых исследований ООО «ЦСБТ Сатио», штаб конкурса «БРЭНД ГОДА»
«Факторы выбора на рынке FMCG: Роль бренда в сознании белорусского потребителя. Результаты исследований бренд-имиджа 2016-2017»

12.30 – 13.00 **Левченко Екатерина**, руководитель и совладелец OrangeProcess
«Взрачивание клиентов с помощью CRM, или купите слона»

12.30 – 13.00 ПЕРЕРЫВ

13.00 – 13.30 **Швец Иван**, директор компании «Пост и таргет»
«Демонстрация продукта в социальных сетях и на сайте»

13.30 – 13.45 **Карпович Александр**, food-фотограф
«Поддай выигрышно свой продукт! Простые правила food-стилистики в фотографии»

13.45 – 14.00 **Камушенко Алексей**, видеооператор «Продукт.ВУ»
«Как создавать «продающее» видео собственными силами»

14.00 – 14.20 **Шопик Сергей**, руководитель и основатель «Лаборатории клиентского опыта»
«Как анализ данных помогает увеличить продажи. Программа лояльности для конечного потребителя. Как работать со своим конечным клиентом, минуя розничную сеть?»

14.20 – 14.40 **Шиманский Андрей**, начальник отдела продаж
«Современные методы анализа продаж и запасов — ключ к росту современного бизнеса»

14.40 – 15.00 Открытое общение со спикерами