

20 Сентября

День интернет-продаж на Heimtextil Russia +7 (495) 776-02-04

СЕКЦИЯ: ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И РИТЕЙЛ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Тенденции eCommerce & Digital в России и в мире

Стратегии выхода в онлайн для производителей домашнего текстиля

Прямые продажи конечному потребителю: пути создания интернет-магазина производителя

Построение экосистемы: как сделать онлайн-ресурсы производителя центром ценностей бренда для участников рынка



Стратегии развития и роста

- ✓ Мировые и российские тенденции рынка
- ✓ Цифровая экономика и цифровые экосистемы
- ✓ Стратегия омниканальности для производителя
- ✓ Способы определения готовности к цифровой трансформации



Маркетинг и продажи в онлайн

- ✓ Цели и задачи производителя в онлайн
- ✓ Прямые продажи конечному потребителю: за и против
- ✓ Интернет-магазин производителя: секреты успеха
- ✓ Этапы построения цифровой экосистемы
- ✓ Клиентский опыт



Технологические инструменты

- ✓ Data-driven подход к прогнозированию
- ✓ CRM-система – трансформация отношений с конечным потребителем
- ✓ Технологические платформы eCommerce
- ✓ Преодоление барьеров для внедрения технологических инноваций



ПРОГРАММА СЕКЦИИ: ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И РИТЕЙЛЕР В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

11:00 – 11:30

Мировые и российские тренды. Стратегии адаптации к условиям цифровой экономики для производителей.

Доклад Елены Комковой



- Цифровая экономика в России и в мире
Цифровая трансформация: государство, бизнес, общество
Новый формат взаимодействия всех участников рынка:
производитель, ритейлер, покупатель
- Стратегии развития производителя: выход в онлайн
Построение системы каналов продаж – переход к
омниканальности
B2B и D2C – стратегии цифровой трансформации
- Клиентский опыт в ритейле и в онлайн: новые реалии
Трансформация отношений с клиентом
Неценовая конкуренция в мире электронной торговли

11:30 – 12:00

Интерактивный формат: определение уровня готовности производителя к выходу в онлайн

Трансформацию придется пережить всем

Определите готовность вашей компании к цифровой трансформации

В ходе тестирования вы узнаете:

- Уровень организационной подготовки
- Операционную готовность к внедрению цифровых инструментов
- Текущий уровень автоматизации



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ГОСТЕЙ ПРОГРАММЫ



12:15 – 13:00

Direct-to-Consumer: прямые продажи и прямая маркетинговая коммуникация с потребителем – «За» и «Против».

Интернет-магазин производителя – этапы создания и секреты успеха, пути перехода к омниканальности.

Доклад Натальи Петуховой



- Цели и задачи производителя в условиях конкуренции
 - Приобретение конкурентных преимуществ
 - Новые форматы взаимодействия участников рынка
 - Новые форматы представления товара
- Этапы перехода к прямым продажам для производителя
 - Интернет-магазин производителя и ритейлера
 - Маркетинговая стратегия производителя в онлайн
 - Экосистема каналов продаж
- Практические кейсы
 - Веб-ресурс производителя как инструмент трансляции ценностей бренда для всех участников рынка
 - Преодоление барьеров на пути к цифровой трансформации

13:00 – 13:30

Интерактивный формат:

Трансформацию придется пережить всем

В ходе интерактивного теста вы узнаете:

- Готовы ли вы к прямым продажам?
- Какие цифровые инструменты помогут приобрести конкурентные преимущества уже сейчас, и внедрение каких технологий не принесет результата.

Результаты теста помогут вам сориентироваться во множестве цифровых инструментов.



13:30 – 16:00

Деловая игра Business Game – Direct way to the customer. Создаем Customer Journey Map и Persona Profile.

В игре принимают участие специальные гости программы.

В игровой форме определяем точки взаимодействия с потребителем в цифровом мире для вашей компании, учимся строить экосистему из разрозненных digital-инструментов.
[Введите текст]

