

Практический семинар «Коммуникации в точках продаж: инструменты, тенденции, кейсы»

Цель: поделиться экспертной оценкой в области маркетинга в точках продаж, чтобы предоставить средства для оптимизации их выбора и гарантировать эффективность коммуникаций.

Программа:

9.30 – 10.00 Регистрация, утренний кофе

10.00 - 13.00

- **Эмоциональный ритейл:**
 - Понятия потребителя и покупателя, что мы упускаем из виду (мотивация к покупке, приемы, действующие на подсознание)
 - 10 фактов о покупателях
 - Психология покупателя (тип личности покупателя, точки комфорта и дискомфорта, психологические барьеры)
 - Импульсные покупки и возможности их роста (причины и психология импульсных покупок, возможности влияния на импульсные покупки)
 - Основные составляющие эмоционального ритейла (планировочные решения, цветовая композиция, запах и звук, визуальные коммуникации и графика, кросс мерчендайзинг, составные части успешного магазина)
- **Цикл производства торгового оборудования:** от макета - до тиража
 - Поэтапное описание цикла и подробный разбор каждого этапа
 - Выбор материалов
 - Взаимодействие производителя и клиента на каждом этапе
 - От чего зависят сроки производства
 - Ответственность клиента, ответственность производителя
- **Печатные материалы и картонные конструкции:**
 - Типы печати,
 - Виды POSM – использование материалов и их отличия,
 - Картонные дисплеи и театрализации: мировые тенденции, зарубежный опыт

13.00-14.00 Перерыв

14.00-17.00

- **Инновационные приемы в индустрии POSM:**
 - Инновации как инструмент создания эффективного POSM для привлечения внимания покупателей;
 - Разные способы создания инновационного дисплея: применение редких технологий, декоративных материалов и нестандартных идей;
 - Примеры инновационных приемов для различных сегментов рынка.
- **Digital:** использование, реализации, технологии. Онлайн сервисы в оффлайн точках продаж.
- **Shopper marketing. Интегрированный подход (комплекс pre-store, to-store, in-store, post-store)**
 - Основные инструменты коммуникации shopper marketing
 - Эффективность применяемых инструментов и методы ее повышения
 - Комплексный in-store проект

Целевая аудитория: менеджеры по закупкам POSM, менеджеры по мерчендайзингу и маркетингу, бренд-менеджеры. Данный семинар будет интересен всем сотрудникам, вовлеченным в процессы закупок POSM и коммуникации бренда и ритейлера с покупателями.