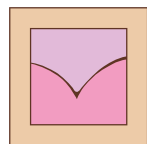


27 АВГУСТА
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

27.08-29.08.17

СРЕДНИЙ-
СРЕДНИЙ

Консультационный центр 27-29 февраля 10.00-19.00

11.30-12.00 **Открытие**

12.00-12.30 **Дефиле - Корсетные изделия**

12.30-13.00 **Анонс конкурса «Самый перспективный образец на Lingerie Show-Forum».**

13.00-14.30 **Как сделать интернет-магазин эффективным продавцом или Ничего не делай сам, если есть хороший зам.**

- Наличие интернет-магазина как элемент системы сервиса. Решаемые им проблемы.
- Отличия интернет-магазинов однофункционального и многофункционального.
- Различия B2B и B2C магазинов.
- Функции, которые может выполнять интернет-магазин: сервисная, развлекательная, имитационная, гид по магазину, фиксирующая, обучающая, подготовительная ... (всего 15). Примеры этих функций.
- Как на интернет-магазине заработать 2 раза.
- Практический пример – придумывание функциональных идей для одного участника.

Ия Имшинецкая – эксперт по привлечению и удержанию клиентов.

15.00-15.30 **Дефиле**

16.00-17.00 **Визуальный мерчандайзинг для магазинов нижнего белья - эффективный инструмент продаж. Как это работает?**

- Особенности VM для магазинов бельевого сегмента
- Для чего нужны стандарты VM и как их создать
- Как взаимодействовать с покупателями на уровне их подсознания
- Что такое «эмоциональные» магазины сегодня и почему «эмоции» в магазине – двигатель продаж.
- Как продают витрины; нужно ли инвестировать либо экономить на оформлении витрин и какие приемы работают.

Анна Баландина - основатель и руководитель агентства VM Guru. Один из ведущих экспертов-практиков российского fashion-рынка по коммерческому визуальному мерчандайзингу, автор обучающих VM программ, бизнес-тренер. Магистр университета ArtEZ academy of art & design, Arnhem, The Netherlands, специализация "Маркетинг и визуальные коммуникации в индустрии моды".

17.00-17.30 **Дефиле - Купальники**

17.30-18.00 **Розыгрыш сертификатов**

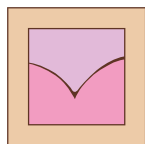
18.00-19.00 **«Перспективы развития бельевого ритейла России» .**

- Идет ли Россия по европейскому пути развития бельевого ритейла или у нее особый путь?
- Очевидные факты и скрытые тенденции.
- Если ли будущее у независимой розницы и у относительно небольших производителей белья?
- Сколько торговых марок из тысяч существующих достаточно для удовлетворения всех потребностей покупателей. Окажутся ли многие марки лишними?

Михаил Уваров. Главный редактор журналов «Белье & Колготки», Worldwide Lingerie Guide и портала belyevik.ru

19.00-20.00 **Lingerie Show «LOVE ME»
Дискотека**

28 АВГУСТА
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

27.08-29.08.17

СРЕДНИЙ-
СРЕДНИЙ

Консультационный центр 27-29 февраля 10.00-19.00

«Маркетинг. Методы увеличения объема продаж.»

- Необходимость быстрой трансформации методов стимулирования продаж в актуальных условиях.
- Корректное выделение целевых групп и подбор методов стимулирования продаж на основе знаний целевой аудитории.
- Целесообразность применения методов маркетингового анализа для управления продажами
- Оценка эффективности применения маркетинговых методов стимулирования продаж

Новикова Светлана Евгеньевна. Бизнес-тренер и руководитель STD Consulting

10.30-12.00

12.00-12.30 Дефиле - Домашняя одежда

Авторский семинар Максима Поташева «Бизнес-мышление»

- Ключевые факторы успеха в бизнесе
- Целеполагание. Уровни целей
- Отношение к конкуренции. Как добиваться успеха в конкурентной среде?
- Достижение зоны максимальной эффективности
- Виды страхов в бизнесе. Как исчерпать страх.
- Риск как один из ключевых факторов успеха
- Бизнес-интуиция
- Как выработать уверенность в своих решениях
- Мотивация, воля и самодисциплина
- Отношение к ошибкам
- Принятие ответственности
- Мужское и женское мышление

Максим Поташев: трехкратный обладатель приза «Хрустальная сова», один из умнейших людей России. По образованию математик, маркетолог. В рамках семинара Максим Поташев расскажет о факторах успеха в бизнесе, об эффективных техниках постановки и достижения целей, об инструментах мотивации и самодисциплины, о правильном отношении к ошибкам и страхам, о рисках и интуиции в бизнесе, о преимуществах мультизадачности.

13.00-14.30

15.00-15.30 Дефиле - Купальники

Бра-фиттинг - тайные знания только для избранных

- Ошибки консультантов, которые стоят вам прибыли.
- Мифы о бра-фиттинге
- Как увеличить продажи и осчастливить ваших клиенток

Вятошина Екатерина, основатель Академии бра-фиттинга «Парижанка».

Сертифицированный бизнес-тренер, автор семинаров-тренингов по бра-фиттингу и внедрению его в работу бельевого магазина.

16.00-17.00

17.00-17.30 Дефиле - Корсетные изделия

Премьера. Авторский Музыкальный мастер-класс Владимира Глуховского «БИЗНЕС-ТОНУС»

Музыкальное пособие по факторам поддерживающим деловой тонус.

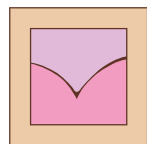
Владимир Глуховский – Генеральный директор Lingerie Club

18.00-19.00

19.00-22.00 Вечернее Шоу ВСЕ СВОИ «Про любовь»

29 АВГУСТА

2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

27.08-29.08.17

СРЕДНИЙ-
СРЕДНИЙ

Консультационный центр 27-29 февраля 10.00-19.00

10.30-12.00 **Конкурс «Miss Lingerie Show-Forum»**

12.00-12.30 **Дефиле - Одежда для сна и отдыха**

Продажи без скидок и возражений

- 20 вопросов, которые нужно задать своим продавцам/менеджерам
- 20 вопросов, которые продавцы должны задавать клиентам
- Типичные ошибки в продажах и как их устранить
- Инструментарий управления клиентом для преодоления возражений

13.00-14.30

Борис Жалило, Бизнес-тренер №1 в продажах и управлении продажами, автор 9 книг, основатель Бизнес-Школы Бориса Жалило

15.00-15.30 **Дефиле Maidenform**

Нижнее белье. Тенденции 2018 года.

- Связь тенденций в одежде, белье и купальниках.
- Нижнее белье в качестве одежды - как один из главных трендов
- От настроений сезона к разным коллекциям.
- Основные цвета, формы, фактуры, детали

16.00-17.00

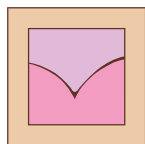
Галышина Галина – персональный шопер, коуч, консультант по вопросам имиджа и стиля.

17.00-17.30 **Дефиле - Корсетные изделия**

18.00-19.00 **Подведение итогов конкурса «Самый перспективный образец на Lingerie Show-Forum».**

19.00-20.00 **Пешеходная экскурсия: «Волшебный модерн. «Золотая миля»**

30 АВГУСТА
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

30.08-01.09.17
СРЕДНИЙ
СРЕДНИЙ+

10.30-12.00 Мастер-класс «Реальный бра-фиттинг»

- Бра-фиттер и продавец-консультант, существует ли принципиальная разница?
- Ассортиментная матрица для реального бра-фиттинга.
- Виды бюстгалтеров и их возможности моделировать форму груди.
- Разнообразие размеров -прямой способ прихода новых клиентов.
- Время- важная часть реального бра-фиттинга.
- Харизма бра-фиттера и его обязанности.
- Алгоритм работы с услугой бра-фиттинг.
- 6 признаков правильно подобранного бюстгалтера.
- Развееваем мифы и ломаем стереотипы.

Вера Львова – бельевой стилист, брафиттер, эксперт по индивидуальному подбору белья.

12.00-12.30 Дефиле - Корсетные изделия

«Вся правда о колготках». Часть 1

- Для чего женщины носят колготки в «эпоху брюк»?
- Женский гардероб с колготками и без.
- Основные функциональные назначения колготок. Явные и тайные возможности.
- Правила выбора колготок для будней и для праздников: dress-code, протокол, этикет.

Черникова Ирина Анатольевна, тренинг-менеджер, ООО «Единая Европа-Элит»

15.00-15.30 Дефиле – Dea Fiori

«Вся правда о колготках». Часть 2

- Уникальные модели колготок для современной женщины.
- Как сделать оптимальный выбор моделей по оптимальной цене?

Черникова Ирина Анатольевна, тренинг-менеджер, ООО «Единая Европа-Элит»

17.00-17.30 Дефиле - Купальники

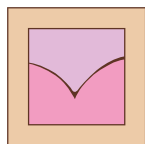
«Мерчендайзинг&Дизайн магазина белья»

- Основные законы проектирования магазина.
- Функциональный дизайн в магазине белья.

Марина Полковникова – CEO АГЕНТСТВА VM-Consulting.

19.00-20.00 Lingerie Show «NO FAKE» Дискотека

31 АВГУСТА
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

30.08-01.09.17
СРЕДНИЙ
СРЕДНИЙ+

10.30-12.00 Как грамотно продавать, чтобы повысить конверсию продаж минимум на 50%. Обучение персонала.

- Маркетинг и системный маркетинг;
- Причины и следствия падения продаж;
- Воронка продаж как основной инструмент «оцифровки» бизнеса и замера конверсий;
- Продажи как гарант прибыли компании;
- «Бессмертная» техника продаж;
- 5 эффективных этапов продаж и их подводные камни;
- Как научить персонал продавать;
- Инструменты маркетинга, которые помогают продавать эффективнее и больше.

Ирина Бородавко – генеральный директор маркетингового агентства «ТОМ СОЙЕР», автор двух книг по маркетингу, бизнес-тренер, коуч, консультант.

12.00-12.30 Дефиле - Домашняя одежда

Управление персоналом 2018. Как построить команду мечты.

Четвертый год череды общих экономических проблем не мог не затронуть персонал. Если собственнику или представителям top management еще можно настроиться на будущий успех и победы, то рядовым сотрудникам сегодня приходится очень не просто. Во многих компаниях возникают ситуации связанные с апатией, организационной депрессией и неверием в то, что когда-нибудь будет лучше. Отказы и неудачи случаются чаще и чаще, и это не прибавляет команде оптимизма. С начала кризиса 2014 Arno Business School помогает своим клиентам преодолеть деструктивное влияние кризиса и развивать свой бизнес даже в условиях стагнации или спада.

Своим опытом и описанием успешных кейсов поделится ее руководитель Андрей Арно.

15.00-15.30 Дефиле - Купальники

Российская бельевая розница. Проблемы и перспективы.

- Выводы от посещения 4500 магазинов белья независимой розницы.
- Каковы признаки типичного магазина, имеющего перспективу стать доминирующую сеть в городе.
- Сколько торговых точек независимой розницы останется в результате развития других форматов торговли?
- Типичные ошибки руководителей магазинов, препятствующие развитию.

Михаил Уваров. Главный редактор журналов «Белье & Колготки», Worldwide Lingerie Guide и портала belyevik.ru

17.00-17.30 Дефиле - Корсетные изделия

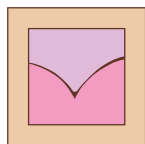
Избавляемся от рутины. Улучшения сервиса за счет программного обеспечения и коллектива.

- Методы автоматизации процессов в бельевом розничном бизнесе
- Эффективное и УДОБНОЕ управление процессами компании
- Практические подходы по улучшению сервиса за счет продавца и ПО

Александр Васильев, технический директор холдинга Парижанка.

19.00-22.00 Вечернее Шоу ВСЕ СВОИ «Business Life»

1 СЕНТЯБРЯ
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

30.08-01.09.17

СРЕДНИЙ
СРЕДНИЙ+

Продажи 2018 – теперь все будет по-новому.

Продажи уже никогда не станут прежними. Изменилось все. Изменилась экономика, изменилось общество, изменилась информационная среда. Будущее уже наступило. Сегодняшний покупатель диктует свои условия и пытается доминировать на всех этапах продажи. Сегодня нужно не просто иметь дар убеждения, сегодня нужен дар предвидения, потому что именно так можно не только удержать покупателей, но и привлечь к себе новых.

Об этом говорят итоги трехлетнего исследования Arno Business School, которыми поделится ее руководитель Андрей Арно.

Дефиле - Одежда для сна и отдыха

Построение отдела продаж

- Почему продажи не идут? Типовые проблемы в работе отдела продаж
- B2B vs. B2C
- «Обычный» и «профессиональный» отделы продаж. Система продаж как технология
- Цели построения системы продаж
- Компоненты системы продаж
- Управление продажами
- Сколько времени требуется для построения профессионального отдела продаж?
- План схема построения отдела продаж
- 3 варианта построения Профессионального отдела продаж
- Самостоятельное построение отдела продаж: 7 ключевых этапов
- Ключевые компоненты системы продаж в салонах.

Константин Бакшт - генеральный директор «Baksht Consulting Group», признан лучшим российским бизнес-экспертом по продажам.

Дефиле – Glora

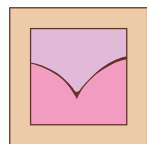
Тренды в нижнем белье SS18.

Галина Кравченко, директор департамента «Ассортимент» Fashion Consulting Group, руководитель представительства FCG международного тренд-бюро FashionSnoops.com в России

Дефиле - Корсетные изделия

Пешеходная экскурсия по центру Москвы: Э«Волшебный модерн. Пречистенка и переулки»

2 СЕНТЯБРЯ
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

02.09-04.09.17

СРЕДНИЙ+
ВЫСОКИЙ

11 результативных способов привлечения клиентов в бизнес.

- Маркетинг как основа сбыта продукции компании;
- Системный маркетинг и его уровни;
- Как работать с падением продаж в посткризисный период;
- Продающий сайт как залог стимулирования онлайн продаж;
- Landing pages или страницы захвата;
- Грамотная контекстная реклама;
- «Белая» и внутренняя SEO-оптимизация: как продвигать сайт бесплатно;
- 5 лучших социальных сетей и правила работы в них;
- Выставки как уникальный инструмент маркетинга;
- И еще 5 результативных инструментов привлечения клиентов в бизнес (в том числе в розничный).

10.30-12.00

Ирина Бородавко – генеральный директор маркетингового агентства «ТОМ СОЙЕР», автор двух книг по маркетингу, бизнес-тренер, коуч, консультант.

12.00-12.30 Дефиле - Корсетные изделия

Системный подход к секретам прибыли бельевого магазина

- Кому мы продаем. Кому думаем, что продаем. Кому хотим продавать. Как составить портрет идеального клиента
- Как составить ABC-анализ. Ассортиментная матрица
- Как составить УТП и сделать анализ конкурентов
- Как быстро поднять продажи онлайн и оффлайн
- Как быстро завоевать лояльность покупателей. Не материальная мотивация клиентов
- Как писать интересные посты и получать обратную связь от клиентов.

13.00-14.30

Елена Регак, практикующий эксперт. Основатель Профессиональной бизнес-школы модной индустрии. Бизнес-тренер. Коуч. Лидирующий эксперт модной индустрии. Спикер международных выставок и конференций. Автор и ведущий постоянных рубрик специализированных журналов «Модное белье», INTIMODA, Управление продажами, ProFashion. Почетный член жюри международного конкурса молодых дизайнеров FOLLOWTHEFABRIKA.

15.00-15.30 Дефиле - Amarea

5 приемов продаж для роста конверсии и среднего чека магазина нижнего белья.

- Современные каналы коммуникации с покупателем
- Сколько стоит искренность?
- Секреты идеального продавца (подслушано и записано из реальных продаж)
- Работа с конфликтным клиентом
- Как вернуть потерянного клиента

16.00-17.00

Мария Герасименко, генеральный директор и основатель компании Fashion Advisers. Основатель компании Clever Fashion. Эксперт в области управления и развития fashion-бизнеса. Бизнес-тренер. Основные направления деятельности: антикризисное управление бизнесом, построение бизнес-процессов в fashion-индустрии, управление ассортиментной матрицей, мерчандайзинг, управление продажами и обслуживанием, разработка и внедрение программ лояльности

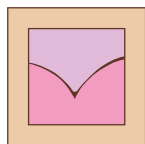
17.00-17.30 Дефиле - Купальники

18.00-18.30 Дефиле - V.I.P.A

19.00-20.00 Lingerie Show «SAY YES» Дискотека

В программе возможны изменения по независящим от организатора причинам.

3 СЕНТЯБРЯ
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

02.09-04.09.17

СРЕДНИЙ+
ВЫСОКИЙ

Шестой технологический уклад или чем отличаться от соседа по ремеслу

- Что лучше для русского уха-брафиттинг или индивидуальный подбор белья?
- Шестой технологический уклад или чем отличаться от соседа по ремеслу.
- Лучше меньше, да лучше.
- Большая грудь -подарок судьбы или наказание? Если есть во что ее одеть , то подарок , а если нет-наказание.

Лидия Коцюкевич – руководитель компании Лиан-М, дистрибьютор марок Panache , Parfait, Touche. В сети более известная как несравненная Лидия Хулигановна-блогер и балагур.

Дефиле - Домашняя одежда

Как правильно организовать бизнес, чтобы не быть его рабом.

- Сколько времени руководитель должен проводить времени на работе?
- Почему большинство собственников бизнеса являются рабами собственного бизнеса?
- Профессиональный руководитель - или профессиональный собственник?
- Обычный собственник бизнеса - «человек-оркестр»
- Развитие бизнеса - или управленческая текучка?
- Чем отличается полноценный бизнес от «самостоятельно организованного рабочего места»?
- За сколько можно продать Ваш бизнес?
- Можно ли передать Ваш бизнес по наследству?
- Принципы профессионального собственника
- Как проверить, являетесь ли Вы профессиональным собственником?
- Ключевые инструменты построения системы бизнеса.

Константин Бакшт - генеральный директор «Baksht Consulting Group», признан лучшим российским бизнес-экспертом по продажам.

Дефиле - Купальники

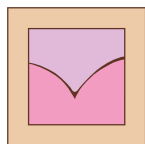
Программы лояльности в розничных магазинах: создание и реализация.

Наталья Чиненова, главный эксперт Fashion Consulting Group по бизнес-технологиям в ритейле.

Дефиле - Корсетные изделия

Вечернее Шоу ВСЕ СВОИ «World Hits»

4 СЕНТЯБРЯ
2017



LINGERIE SHOW-FORUM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

02.09-04.09.17

СРЕДНИЙ+
ВЫСОКИЙ

11.00-12.00 **Men's size fitting - подбор белья в соответствии с индивидуальной размерностью. Мужской бельевой стайлинг.**

- Традиционные принципы подбора белья – бренд, цена, качество.
- Индивидуализация, персонификация – современный мировой тренд в выборе аксессуаров и товаров для жизни.
- Современные тенденции на рынке белья – акцент на комфорт, физиологичность, целевое назначение белья – для различных видов активности.
- Инновации в мужском белье – эргономичный крой, соответствующий медицинским критериям, размерная стандартизация паховой зоны.

Элеонора Августопуло - искусствовед, специалист в области восстановительной медицины, автор-разработчик Gods N' Heroes – умное 3D мужское белье.

12.00-12.30 **Дефиле - Одежда для сна и отдыха**

«ВЫ или ВАС: профессиональная эксплуатация подчиненных?»

- Управление сотрудниками: интуиция или профессионализм?
- Мотивация сотрудников: мифология и технология
- «Человеческий фактор» или точность управления

Александр Фридман — консультант и бизнес-тренер.

15.00-15.30 **Дефиле**

«Ловушки мотивации» в управлении продажами. Как повысить результативность материально и нематериально

- Карта мотиваторов: что это такое, как выявить, проанализировать и использовать в управлении
- Формула мотивации: выигрыш больше жертвы
- Какие мотиваторы продавцов оптимальны и не приемлемы
- Типажи по метапрограммам – чем отличается мотивация при внешней и внутренней референции, соотношении процесс/ результат
- Материальная мотивация: зависимость от целей бизнеса и этапа жизненного цикла, других факторов. Как защититься от «хитрых» сотрудников и не дать себя провести
- Метод «естественных выгод» - как мотивировать без дополнительных ресурсов
- Калейдоскоп нематериальной мотивации – лучшие практики

Светлана Иванова – бизнес-тренер, предприниматель, опыт руководящей работы в коммерции с 1995 года, преподавательской деятельности – с 1988 года, автор 15 книг, издающихся и переиздающихся с 2003 года. Эксперт в области управления и оценки персонала, более 12 500 проведенных лично интервью. Опыт руководства рекрутинговым агентством, HR Director Johnson & Johnson Medical Russia & CIS, учредитель и руководитель тренинговых центров.
www.svetlanaivanova.ru

17.00-17.30 **Дефиле - Корсетные изделия**

19.00-20.00 **Пешеходная экскурсия по центру Москвы: «Переулками от Пречистенки до Арбата»**