



**СДЕЛАНО
В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**
ФОРУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
2024



ПРОГРАММА

24 МАЯ

Дворец спорта «Волга-Спорт-Арена»

09.00

Регистрация участников

10.00-18.00

Работа экспозиционной площадки

Выставочная экспозиция региональных производителей продукции и услуг «Сделано в Ульяновской области». Презентация новой программы поддержки торговли региональных производителей и местных брендов. Дегустационный тур для ведущих торговых сетей.

10.00-11.30

Конференц-зал №3

Биржа

«Аграрные встречи «Ульяновское земледелие».

Презентация и обучение по биржевым торгам минеральным удобрениям и сахаром.

Модератор:

Пономаренко Александр Алексеевич, начальник отдела маркетинга управления отраслевого продвижения бизнеса АО «СПБМТСБ».

Эксперты:

Представители Министерства агропромышленного комплекса и развития сельских территорий Ульяновской области.

Участники:

Сельхозпроизводители, фермеры и производители сахара Ульяновской области.

10.00-11.30

Переговорная

Закупочная сессия

с крупнейшими оптовыми и дистрибьюторскими компаниями-импортёрами российской продукции (с участием стран: Казахстан, Узбекистан, Иран).

Компаниям – производителям товаров и услуг представится возможность продемонстрировать свою продукцию закупщикам торговых компаний из иностранных государств.

Участники:

представители ведущих импортёров российской продукции, представители экспортно ориентированных компаний

10.00-11.30

Конференц-зал №2

Семь основ бизнеса

«Инструкция к применению для увеличения прибыли»

Спикеры:

Ашуров Азат,

«Путеводитель по маркетингу. От базы до трендовых приемов».

В основе секции разбор инструментов маркетинга, их применимость на различных этапах жизненного цикла компании. Отличия построения маркетинговой стратегии для b2b- и b2c-сегментов. Особенности взаимодействия с аудиторией через блогеров и амбассадоров.

Юлия Модлина, генеральный директор компании «Лаки Ивент».

«Построение корпоративной культуры в компании: с помощью каких инструментов и мероприятий можно создавать дружный и сплоченный коллектив. Тренды 2024 года».

Татьяна Нерослова, маркетолог, основательница таргет-агентства «Conveier», маркетингового агентства HeraldsMarketing Agency, компании «Бизнес Маркетинг», член ульяновского регионального отделения общероссийской общественной организации МСП «Опора России».

«Трафик в маркетинге».

Альбина Крюкова, основатель компании по подбору и поставке товаров из КНР «Восток786», основатель маркетинговой компании «НОН СТОП», член Ульяновского регионального отделения общероссийской общественной организации МСП «Опора России».

«Маркетинговая стратегия для масштабирования. Вертикальная и горизонтальная стратегия продаж. Особенности Каналов сбыта в регионах. Сегментация ассортиментной матрицы.»

Светлана Карпова, председатель комитета по развитию женского предпринимательства ульяновского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ».

«Консультации по подбору программ для автоматизации с учетом специфики конкретного предприятия. Как оцифровать свой бизнес и увеличить продажи».

Екатерина Михайлова, предприниматель, собственник ресурсного центра «Ветер перемен», бизнес-тренер.

«Заяви о себе и стань знаменитым. Стратегия продвижения через видеоконтент».

Ольга Кривова, руководитель продюсерского центра «Status».

«Повышаем лояльность клиента, эффективный инструмент роста».

10.00-14.00

Конференц-зал №1

Первый SMM-батл

Битва мнений и стратегий в области SMM

Вас ждут острые дебаты на темы:

«Настройка таргетинга как ключ к успеху в **бизнесе**»

«Личный бренд и доверительные отношения с клиентами как основа **продаж**»

«Одноклассники живее всех живых»

«Продажи в запрещенной соцсети продолжаются»

«Важен видеоконтент: клипы, шортсы. Все остальное — ерунда»

«ВКонтакте социальная сеть номер 1 в России»

Модератор:

Николай Жилияков, руководитель дизайн-студии и SMM-агентства «Azza», сооснователь проектов «ЛенинСап» и проката гидроциклов «Гидро73», участник сообщества high-impact предпринимателей «ЭКВИУМ».

11.30-13.00

Конференц-зал №2

Бизнес-игра, нетворкинг

«Развивай свой бренд через полезные знакомства»

Деловая игра, созданная для разработки идеи и алгоритма заражения ею окружающих.

Придумаем стратегию для развития твоего личного бренда или продукта, выстроим стратегию для привлечения новых клиентов.

Модераторы:

Екатерина Михайлова, предприниматель, собственник ресурсного центра «Ветер перемен», бизнес-тренер.

Кривова Ольга, руководитель продюсерского центра «Status».

12.00-13.30

Переговорная

Закупочная сессия

«Локальные продукты для HoReCa»

12.00-13.30

Конференц-зал №3

Семинар-практикум

«Мультиканальный маркетинг для товаропроизводителей»

Модератор:

Нерослова Татьяна, маркетолог, основательница таргет-агентства «Conveier», маркетингового агентства HeraldsMarketing Agency, компании «Бизнес Маркетинг», член ульяновского регионального отделения общероссийской общественной организации МСП «Опора России».

13.00-14.30

Конференц-зал №2

Старт проекта

«Продавай онлайн» для тех, кто торгует на маркетплейсах.

Тема: «Планирование прибыли на маркетплейсах - миф или реальность?»

По окончании докладов – круглый стол в продолжение темы с ответами на вопросы участников.

Модератор:

Александр Ягирский, предприниматель, эксперт по продажам и управлению персоналом, автор книги «Рабочая книга руководителя отдела продаж».

Спикеры:

Александр Петраков, предприниматель, действующий селлер с оборотом 350 млн. руб. в год на маркетплейсах.

Александр Ягирский, предприниматель, эксперт по продажам и управлению персоналом, автор книги «Рабочая книга руководителя отдела продаж».

14.00-15.30

Переговорная

Менторская гостиная

«Прокачай свой бизнес»

Каждый эксперт проводит 15 минутные сессии с каждым участником. В итоге участник получит пять встреч с бизнес-лидерами - пять встреч, когда признанный эксперт в своей области сфокусирован на решении ваших конкретных задач.

Эксперты:

Альбина Крюкова, основатель компании по подбору и поставке товаров из КНР «Восток786», основатель маркетинговой компании «НОН СТОП», член Ульяновского регионального отделения общероссийской общественной организации МСП «Опора России».

«Рекомендации по каналам продаж. Инструменты, подходящие под Ваш сегмент товара / услуг».

Юлия Модлина, генеральный директор ООО «Лаки Ивент».

«Анализ hг-бренда компании и рекомендации по его улучшению».

Светлана Карпова, председатель комитета по развитию женского предпринимательства ульяновского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ».

«Консультации по подбору программ для автоматизации с учетом специфики конкретного предприятия».

Юлия Романова, руководитель школы рисования GRAFIKA. «Рекомендации по работе с командой».

Ольга Кривова, руководитель продюсерского центра «Status». «Рекомендации по внедрению программы лояльности».

14.00-15.00

Конференц-зал №1

Семинар-практикум

«Цифровые сервисы платформы «Мой экспорт»: услуги с государственной поддержкой»

Как воспользоваться услугами на платформе «Мой экспорт»? Кто может зарегистрироваться на платформе? Как получать услуги с использованием государственной поддержки? Как самостоятельно работать на платформе? Какие возможности предоставляет платформа для потенциальных и действующих экспортёров?

Модератор:

Сандркина Анна, руководитель Центра поддержки экспорта АНО «Региональный центр поддержки и сопровождения предпринимательства»

Эксперт:

Минкин Станислав Анатольевич, старший эксперт по клиентской поддержке АО «Российский экспортный центр»

Участники:

представители экспортно ориентированных компаний

14.00-15.30

Место Конференц-зал №3

Мастер-класс

«Как торговать на маркетплейсе и не нарушить права на чужую интеллектуальную собственность?»

Темы:

- С какими объектами интеллектуальных прав сталкивается предприниматель, начиная деятельность на маркетплейсе?
- Как выбрать название бренда или товара?
- Откуда брать информацию для карточки товара?
- Почему нельзя брать изображение товара из интернета?

БОНУС участникам! Кроме очень полезной информации, которая обезопасит слушателей от штрафов, мы разыграем бесплатные регистрации товарных знаков/логотипов среди участников!

Спикер:

Кузнецова Анна, Общество Защиты Отечественной Интеллектуальной Собственности, Казань

- Патентный поверенный РФ N2314
- Магистр права по специализации «Средства индивидуализации»
- Лауреат премии имени им. Лобачевского в номинации «Авторские права»
- Провела более 100 судебных дел в сфере защиты интеллектуальной собственности.

15.00-16.00

Конференц-зал №2

Конференция

«Экспортные рынки Ближнего Востока»

Какими актуальными мерами поддержки можно воспользоваться на федеральном уровне? Какие особенности необходимо учитывать при экспорте в страны Ближнего Востока? Какие новые логистические возможности появились при перестраивании цепочек поставок? Как осуществлять трансграничные расчеты на современном этапе? Какие наиболее востребованные товары для экспорта в страны Ближнего Востока?

Модератор:

Гайнетдинов Руслан Шевкатович, директор АНО «Региональный центр поддержки и сопровождения предпринимательства»

Эксперты:

Чекушов Роман Андреевич, директор департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Министерства промышленности и торговли Российской Федерации

Жиганшин Рустам Хайдерович, Торговый представитель Российской Федерации в Исламской Республике Иран

Злыгостев Константин Николаевич, Торговый представитель Российской Федерации в Республике Узбекистан

Елизаров Александр Юрьевич, Торговый представитель Российской Федерации в Туркменистане

Терёхин Андрей Николаевич, Торговый представитель Российской Федерации в Объединенных Арабских Эмиратах

Янковец Станислав Михайлович, Торговый представитель Российской Федерации в Королевстве Саудовская Аравия

Гоц Игорь Геннадьевич, управляющий директор Ассоциации «Афанасий Никитин»

Тонких Иван Михайлович, Председатель Российско-Туркменского Делового совета

Сапожников Алексей Юрьевич, генеральный директор ООО «Сапожников и Партнёры»

Куприянов Александр Геннадьевич, управляющий Отделением по Ульяновской области Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации

Камнева Александра Юрьевна, руководитель Представительства АО «Российский экспортный центр» в г. Самаре

Хахулин Игорь Владимирович, начальник Куйбышевского территориального центра фирменного транспортного обслуживания ОАО «Российские железные дороги»

Участники:

представители экспортно ориентированных компаний

15.00-18.00

Конференц-зал №1

Нейросети 2024

Современные возможности использования нейросетей в повседневной жизни.

В каких сферах ИИ может полностью заменить человека, а где он пока остается только помощником. Практические советы по повышению эффективности вашего бизнеса с помощью нейросетей: отдела маркетинга, продаж, юридического отдела, отдела персонала, производства. Топ 10 применимых уже сейчас нейросетей.

Модератор:

Николай Жилияков, руководитель дизайн-студии и СММ-агентства «Azza», сооснователь проектов «ЛенинСap» и проката гидроциклов «Гидро73», участник сообщества high-impact предпринимателей «ЭКВИУМ».

16.00-17.30

Переговорная

Круглый стол

«Работа с возражениями»

1. Блок. "Повышение прибыли компании в современных условиях с помощью 1С: склад, производство, ИИ."

1. Повышение производительности труда в небольшой фирме с помощью программ 1С
2. Применение искусственного интеллекта в программах фирмы 1С
3. 7 способов оптимизации складских запасов с помощью программ 1С

Спикер:

Илья Ильин, владелец ИТ-компании "Квадрат 2". 19 лет опыта заказной доработки и продажи программ 1С. Сертифицированный 1С:Специалист.

2. Блок. "Эффективная работа с отзывами на маркетплейсах: как увеличивать прибыль с помощью отзывов и создавать новые продукты".

1. Скрытые ресурсы и возможности работы с отзывами на маркетплейсах.
2. Работа с негативными отзывами. Как правильно реагировать, и чем они могут помочь вашему бизнесу.
3. Особенности работы с разными видами отзывов. О чем говорят "звездные" оценки и какую ценность несут.
4. Разбор отзывов из реальных кабинетов.
5. GEO SEO.

Спикер:

Василий Пашин, предприниматель, владелец компании по производству и продаже детской одежды с оборотом 200 млн в год на маркетплейсах. Эксперт в области оптовых продаж. Спикер Академии KazanExpress. Соавтор обучающего курса от Ozon University. Лидер бизнес-сообщества «Эквиум» Ульяновск, а также инициативы «Эквиум-Маркетплейсы». Автор книги «Маркетплейсы. Эффективная работа с отзывами».

16.00-18.00

Конференц-зал №3

Байерская сессия с ведущими байерами и специалистами легкой промышленности: «Вызовы и перспективы развития индустрии моды»

«Управление и развитие социальных сетей Fashion бренда и эффективные розничные продажи»

Модератор:

Алиса Богатова, генеральный продюсер модного показа Ulyanovsk Fashion Week.

Спикеры:

Беседина Евгения Владимировна, дизайнер платьев от Couture, основатель авторского ателье Studio Dress в г. Санкт-Петербург

Быковская Фаина Вячеславовна, PR-директор авторского ателье Studio Dress в г. Санкт-Петербург

Климкова Евгения Владимировна, дизайнер, фэшн-блогер, руководитель собственного бренда Klimkova kids

Кучугова Анастасия Владимировна, главный дизайнер бренда Kuchugova, Генеральный директор фирмы ООО "Элегантэ-К"

Лемеза Екатерина Сергеевна, управляющий директор фирмы ООО "Элегантэ-К"

Антон Алфер, генеральный директор ALFER.GROUP, президент Ассоциации участников индустрии моды "МОДНАЯ СЕТЬ", Федерации МОДА.РФ

Елена Когель, основатель сети магазинов "Наши в космосе", "Модельеры", вице-президент Ассоциации участников индустрии моды "

16.30-18.00

Конференц-зал №2

Старт проекта

«Стань поставщиком торговой сети»

Мастер-класс

«Масштабирование бизнеса. Ритейл, дистрибьюция, брендинг компании и собственника».

1. Блок. Ритейл, Дистрибьюция.

Подготовка к переговорам с представителями торговой сети. Примеры успешных переговоров. Примеры негативных переговоров, разбор ошибок. Структура эффективных переговоров с торговыми сетями. Маркетинговые инструменты, которые работают в торговых сетях - контрактные маркетинговые обязательства:

- скидки в накладной,
- дополнительные места продаж,
- «рабочая ассортиментная матрица»,
- МПР – минимальный переходящий остаток,
- коммуникации с конечным потребителем через полку,
- Трейд маркетинг: маркетинговые активности и мотивационные программы при работе через дистрибьюторов.

2. Блок. Маркетинг.

Чек лист аудита компании для масштабирования с точки зрения маркетинга:

- объемы производства - потенциальные мощности – логистические возможности –автоматизация
 - организационная структура и штат,
 - качество товара: обязательная и добровольная сертификация,
 - оценка системы менеджмента, документооборота, электронного документооборота,
 - эффективная структура менеджмента и оптимального документооборота,
 - регламенты взаимодействия различных структурных подразделений и отделов,
- Анализ конкурентоспособности и продукта. Анализ внешней конкуренции. Создание продукции, согласно трендам и рыночному спросу.

3. Блок. Брендинг компании и собственника.

Четыре основных типа брендинга для масштабирования бизнеса:

- товарный
- корпоративный
- ритейл бренд
- личный бренд собственника

Этапы создания эффективного инструмента, используемый для:

- увеличения узнаваемости продукта или услуги,
- формирования положительной репутации компании и собственника,
- повышения лояльности потребителей.

Спикеры:

Татьяна Нерослова, маркетолог, основательница таргет-агентства «Conveier», маркетингового агентства HeraldsMarketing Agency, компании «Бизнес Маркетинг», член ульяновского регионального отделения общероссийской общественной организации МСП «Опора России».

«Диагностика канала продвижения и рекомендации для увеличения продаж».

Евгения Емелина, предприниматель, опыт в бизнесе 27 лет, владелица онлайн школы, автор 3000 статей по бизнесу и личному бренду, преподавала в Президентской программе подготовки управленческих кадров и Открытом университете Великобритании, спикер множества онлайн конференций по бизнесу и маркетингу.

Крюкова Альбина, предприниматель, маркетолог, key account manager по работе федеральными сетями. Основатель маркетингового агентства «Бизнес Маркетинг». Спикер множества онлайн и офлайн конференций по бизнесу и маркетингу.

25 МАЯ

Дворец спорта «Волга-Спорт-Арена»

10.00-16.00

Работа экспозиционной площадки

12.00-14.30

Конференц-зал №2

Практикум

«Результат твоего сотрудника: препятствия и ресурсы»

1. 5 базовых препятствий при достижении поставленных задач.
2. Проработка страхов в работе сотрудников с клиентами.
3. Методология достижения результата.
4. Мотивация для выполнения показателей отдела/компании.
5. Ресурсы для перехода от слов к делу.

26 МАЯ

Дворец спорта «Волга-Спорт-Арена»

Неделя моды «Ulyanovsk fashion week»

Международное профессиональное мероприятие, призванное объединить дизайнеров одежды, интерьеров, мейкеров, стилистов, визажистов, людей творческих профессий с целью развития креативной индустрии в стране и в регионе в частности.

00.00-00.00

Место

X Юбилейная Неделя моды

«Ulyanovsk fashion week» (26.05.2024)

13.00 – Детский показ мод

19.00 – Взрослый показ мод