

9-11 ФЕВРАЛЯ 2017 ГОДА
МОСКВА, КВЦ «СОКОЛЬНИКИ», ПАВИЛЬОН 4.1



Мероприятие пройдет при поддержке Минпромторга РФ, непосредственном участии и поддержке Российской Outdoor Группы и Союза горнолыжной индустрии России

ЦЕЛЬ МЕРОПРИЯТИЯ –

создание прямой коммуникации между производителями и владельцами торговых сетей и магазинов отрасли, консолидация информации (создание справочника) о российских производителях, их продвижении в торговые сети и магазины, стимулирование сбыта спортивных и около спортивных товаров, внедрение программы импортозамещения в спортивных магазинах России.

УЧАСТНИКИ МЕРОПРИЯТИЯ –

руководители спортивных и специализированных (outdoor, рыбалка, охота) магазинов и сетей, руководители секций универмагов, ТЦ, оптовые компании, дилеры ведущих брендов, производители, поставщики, инвесторы, ведущие эксперты рынка спортивного ритейла, СМИ

SPORTB2B EXPO – ЭТО 7 СОСТАВЛЯЮЩИХ:



01

Экспозиция российских производителей и поставщиков



02

13-ый саммит директоров спортивных магазинов, включающий в себя обучающие семинары, мастер-классы и круглые столы



03

Книга производителей и поставщиков спортивных товаров в России с огромным перечнем необходимой информации: об объеме производства, сезонности, кооперации, собственных торговых марках и прочее



04

Инфопространство «Российские товары в торговых центрах», включающее в себя переговоры с инвесторами и управляющими компаниями, которые уже сегодня хотят организовать сбыт российских спортивных товаров на особых условиях



05

Зона гипермаркетов и сетей, заинтересованных в закупках продукции российского производства



06

Интернет портал SPORTB2B.RU – это комплексная коммуникационная площадка и бесплатный интернет-портал с уникальными и инновационными возможностями



07

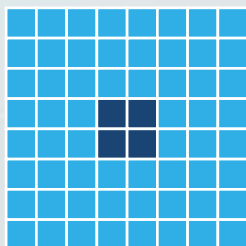
БЕСПЛАТНЫЕ курсы повышения квалификации директора спортивного магазина



ПЛАН ЭКСПОЗИЦИИ КАТЕГОРИЯ УЧАСТНИКА: ПРОИЗВОДИТЕЛЬ/ПОСТАВЩИК

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ВЗНОС УЧАСТНИКА
12000 рублей

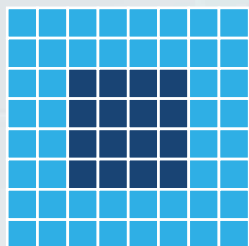
 **СТОИМОСТЬ СТАНДАРТНОЙ ЗАСТРОЙКИ**
1400 рублей 1 м²



ОТ 6 ДО 9 КВ. М
необорудованная площадь
5000 рублей 1 м²

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДИТ

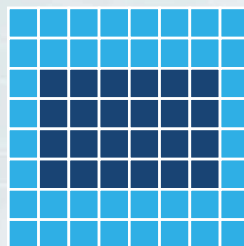
участие 2 человек
в деловой программе
размещение в Книге
1 полосы информации
размещение на интернет-
портале 25 товаров
создание карточки
компании и брендов



ОТ 12 ДО 20 КВ. М
необорудованная площадь
4500 рублей 1 м²

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДИТ

участие 2 человек
в деловой программе
размещение в Книге
2 полосы информации
размещение на интернет-
портале 50 товаров
создание карточки
компании и брендов
1 показ новых коллекций
на 15 минут



ОТ 20 ДО 50 КВ. М
необорудованная площадь
4000 рублей 1 м²

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДИТ

участие 2 человек в деловой программе
размещение в Книге
4 полосы информации
размещение на интернет-
портале 100 товаров
создание карточки компании и брендов
2 показа новых коллекций на 15 минут
вложение в пакет участника
включение электронного банера
600x150 в электронную
рассылку (115 000 адресов)



ОТ 50 КВ. М
необорудованная площадь
3000 рублей 1 м²

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВХОДИТ

участие 2 человек в деловой программе
размещение в Книге 6 полос информации
размещение на интернет-портале неограниченного
количества товаров
создание карточки компании и брендов
размещение рекламного банера 200x400 на сайте sportb2b.ru
3 показа новых коллекций на 15 минут
вложение в пакет участника
включение электронного банера 600x150 в электронную
рассылку (115 000 адресов)
презентация компании на 15 минут
размещение лого как партнера на всех рекламных
поверхностях и на бейджах участника
предоставление базы данных посетителей с контактами



КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДИРЕКТОРА СПОРТИВНОГО МАГАЗИНА

ПОДАРОК ОРГАНИЗАТОРОВ!!!

Проводится бесплатно при поддержке Минпромторга РФ
Экономия для компании составит 20000 рублей.

9 февраля 2017
10:00-14:00

10 февраля 2017
10:00-14:00



Изучение программы семинара «Директор розничного спортивного магазина» предназначено для лиц, желающих получить систему знаний для осуществления управленческих функций менеджера (руководителя) среднего и высшего звена розничного предприятия.

ВЕДУЩИЙ СЕМИНАРА: КОРНЮШИН ВЛАДИМИР ЮРЬЕВИЧ

Бизнес-консультант с многолетним опытом консалтинга, обучения, разработки бизнес-планов, бизнес-проектов, маркетинговых исследований и маркетингового планирования в частности для компаний «Европа Плюс», «Мегафон», «Адидас», «Радио Спутник», «Медиапресс», Издательский Дом «Ладога», «Central-INN», «ТРАК» и еще свыше 300 предприятий с 2002 г. в Москве, Санкт-Петербурге, Кабардино-Балкарской Республике, Красноярске, Кировской области и т.д.

Дипломированный специалист по управлению финансами Institute of Professional Financial Managers (Великобритания), обладатель сертификата «Marketing Researches» American University of Business Administration, MSPA, член Всемирной ассоциации профессиональных риск-менеджеров (Global Association of Risk Professionals (GARP)). Директор по развитию консалтингового центра «Academy of Consulting» (ТЭО, бизнес-планирование, кредитный и инвестиционный консалтинг, риск-менеджмент)

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Целью программы семинара «Директор розничного спортивного магазина» является изучение комплексного процесса хозяйственно-рыночной деятельности коммерческих торговых организаций и формирования у него основных знаний и навыков в области оперативного ретейл-менеджмента. Для реализации поставленной цели при изучении дисциплины слушатели курса приобретают необходимые знания, умения и навыки.

ПРОГРАММА КУРСА

МОДУЛЬ 1. ДИРЕКТОР РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА.

Розница сегодня: формы, типы и опыт современных магазинов в России и за рубежом
Экономика магазина: источники прибылей и убытков
Слабость и сила магазина и пути их устранения
Потребитель и закон
Работа с контролирующими органами

МОДУЛЬ 2. УПРАВЛЕНИЕ МАГАЗИНОМ.

Персонал: значение, поиск, подбор, обучение, оценка, увольнение
Товароснабжение в рознице: принципы и отношения с поставщиками
Безопасность в магазине: персонал, покупатель и ...

МОДУЛЬ 3. МАРКЕТИНГ И МЕРЧЕНДАЙЗИНГ РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА.

Маркетинг в магазине: большой, средний, малый. Основные стратегии провальной рыночной позиции
Управление товаром и ассортиментом – что же нам нужно продавать
Управление сбытом в магазине – подтолкни продажи
Продавец в магазине – где, кто, как ОН должен работать
Реклама и PR магазина – кто они и как заставить их работать
Мерчендайзинг – заставь работать каждый метр!

МОДУЛЬ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ.

ФОРМИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТА МАГАЗИНА.

Принципы бухгалтерского и управленческого учета. Особенности их в рознице
Бюджет магазина: структура, требования, слабые места
ККМ
Программные средства бухгалтерского и управленческого учета в рознице: от простых до сложных





ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА САММИТА ДИРЕКТОРОВ СПОРТИВНЫХ МАГАЗИНОВ

9 ФЕВРАЛЯ 2017

14:00 Открытие работы Саммита и выставки

Осмотр выставки приглашенными ВИП-гостями
Торжественное открытие, приветственное слово участникам
Саммита директоров спортивных магазинов,
производителей и поставщиков спортивных и outdoor товаров.
Приветственное слово от Минпромторга РФ (на согласовании)

14:30-16:00 Панельная дискуссия «Развитие производства спортивных товаров в России. Новые возможности для ритейлеров»

Приглашены представители Минпромторга России, ТПП, директора магазинов и сетей, руководители закупок и спортивных секций универмагов, производители, поставщики, владельцы брендов, общественные ассоциации и организации, СМИ

16:00-17:00 Интервью-сессия. Электронная коммерция.

Динамика роста продаж спортивных товаров на крупнейших электронных площадках страны
К работе приглашены представители ведущих интернет-ресурсов:
ulmart.ru, wildberries.ru, lamoda.ru, ozon.ru, alibaba.com, enter.ru

17:00-18:00 Показы новых коллекций

10 ФЕВРАЛЯ 2017

14:30-16:00 Кейс- сессия

Открываем магазин или отдел: велосипеды, единоборства, спортивное питание, outdoor.
Опыт ведущих директоров и практиков спортивного ритейла.
На сессии будут рассмотрены инвестиционные модели, ассортимент, подбор продавцов и их стимулирование.

16:00-17:00 Дисконты и скидки.

Как это работает?

17:00-18:00 Показы новых коллекций

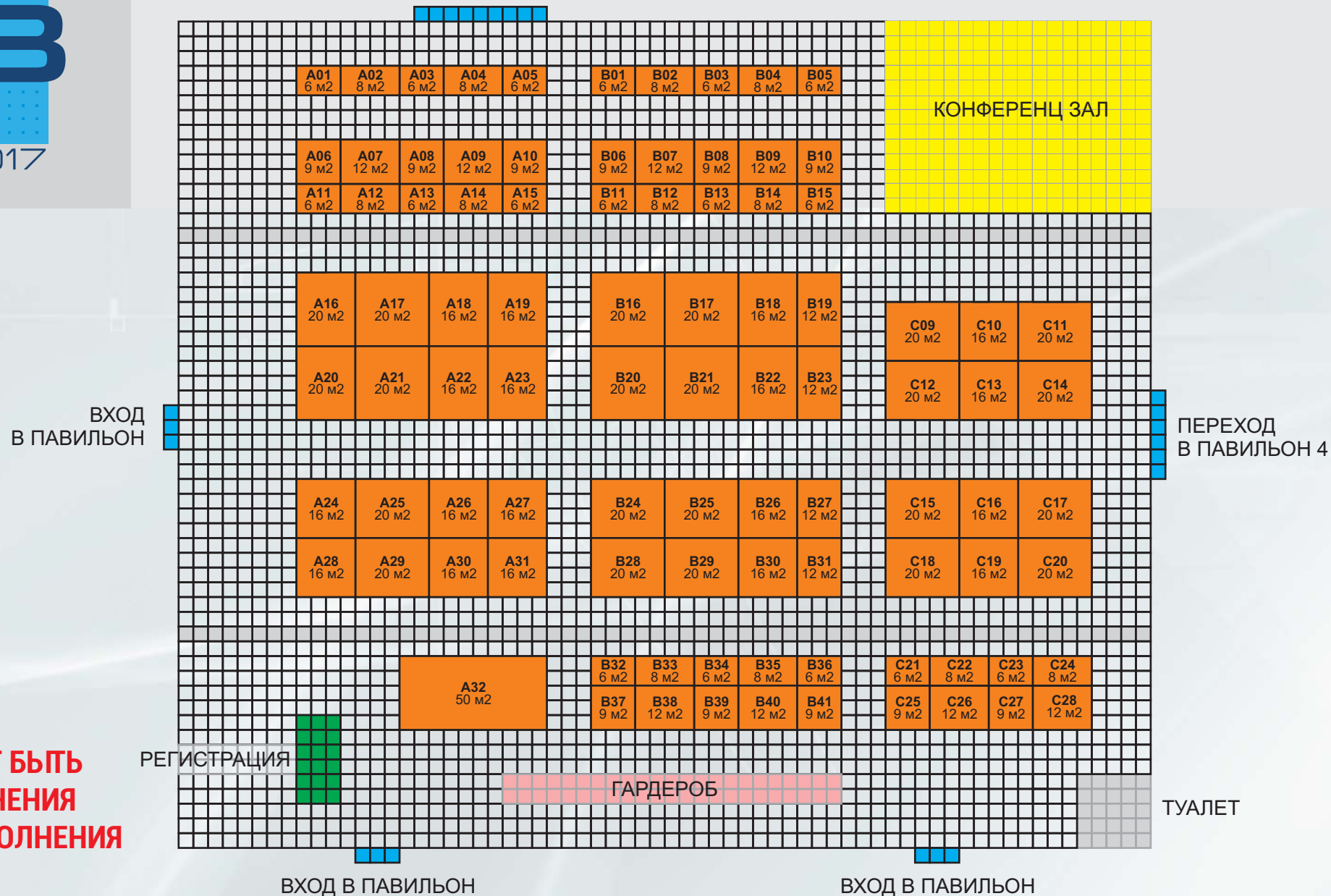
11 ФЕВРАЛЯ 2017

11:00-14:00 Показы новых коллекций



СХЕМА ПАВИЛЬОНА

МОНТАЖНЫЕ ВОРОТА



**МОГУТ БЫТЬ
 ИЗМЕНЕНИЯ
 И ДОПОЛНЕНИЯ**



УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ | В ПАКЕТ ВХОДИТ:

участие в деловой программе, курсе повышения квалификации директора спортивного магазина, возможность участия в переговорах с инвесторами на стенде Инфопространство «Российские товары в торговых центрах» при наличии от 2 и более магазинов возможность иметь собственное рабочее место в зоне «Закупок торговых сетей»
бесплатное размещение товаров на портале sportb2b.ru – 5 товарных позиций и создание карточки компании

КНИГА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ

Плотная обложка – 300г.
Блок на бумаге 150.
Тираж 5000.
Формат 210x260



Распространение: ТПП, Минпромторг, Минспорт, Госдума, Совет федерации, спортивные магазины, сети, оптовики, производители.

ИНФОГРАФИКА:

Производитель-поставщик | Регион | Зима-лето | Объем производства | Сумма минимального заказа | Возможность кооперации, наличие свободных мощностей

Книга выходит в 2 частях – Sport& Casual и Outdoor (туризм, рыбалка, охота)

Предметный указатель по товарам:

1 раздел – ПРОИЗВОДИТЕЛИ (размещение в алфавитном порядке)

2 раздел – ПОСТАВЩИКИ (размещение в алфавитном порядке)

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ИНФОРМАЦИЯ АЛФАВИТНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ КОМПАНИЙ-КОМПАНИИ УКАЗЫВАЮТ:

Производитель – Поставщик | Регион (место нахождения) | Зима-лето | Ассортиментный портфель | Наличие собственных брендов и собственных торговых марок
Производственные мощности | Материалы и Технологии производства (для производителей) | Минимальный заказ | Условия поставки и сроки | Дополнительные сервисы, мерчандайзинг собственных товаров, участие в рекламной кампании | Франшиза | Награды Премии | История компании | Основные "якорные" заказчики компании | Слово гендиректора – перспективы и тренды развития | Кооперация – какие мощности могут работать на партнерские проекты | Контактный блок с лого

ПОЛНАЯ ПРОГРАММА, АНКЕТА УЧАСТНИКА ПРЕМИИ – НА САЙТЕ SPORTDIRECTOR.RU и EXPO.SPORTB2B.RU

НАШИ ПРОЕКТЫ

Отраслевые порталы:

SportB2B.ru

Все спортивные товары
на одном портале

SportsFacilities.ru

Портал отраслевой информации для
специалистов спортивной индустрии

SkiB2B.ru

Для профессионалов
горнолыжной индустрии

Периодические издания:



Журнал
SportB2B



Журнал
SportsFacilities



Журнал
SkiB2B



Журнал
GR Sport



Журнал
SportGuide



Журнал
Спортивные
сборы



Каталог TOP-50
Спортивное
строительство
и оснащение



Каталог
Фитнес
индустрия



Каталог
Горнолыжная
индустрия



Каталог
Футбольная
индустрия

Мероприятия:



ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФУТБОЛЬНЫЙ КОНГРЕСС 2016



Международный инвестиционный форум
«Крым. Тенденции и перспективы
развития туризма и спорта»



Международный спортивный
инвестиционный форум
«КРАСНОЯРСК — СТОЛИЦА
ЗИМНИХ ВИДОВ СПОРТА»

Премия «Спортивные сооружения.
ИТОГИ ГОДА

SportsFacilities
сооружения и индустрия спорта



Международный спортивный
ИТ-Форум
«Инновации. Технологии. Софт»

