

# ПРОГРАММА BABY EXPO 2015

17 марта

**12.00 - 14.00**

**FASHION SHOW:** Демонстрационные показы авторских и промышленных коллекций детской одежды, обуви, головных уборов, аксессуаров.

**Место проведения:** Подиум (павильон №2)

**Смотреть фотогалерею**



**12.00 - 15.00**

**Третья отраслевая специализированная научно-практическая конференция «Детское питание: доступность, безопасность, конкурентоспособность»**

В Конференции примут участие ответственные представители Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, заинтересованные центральные органы исполнительной власти, ведущие предприятия отрасли и научно-исследовательские учреждения с привлечением средств массовой информации.

**Место проведения:** Конференц-зал №8 (павильон №2)

**В конференции примут участие:**

**Рутицкая Владислава Валерьевна** - зам. Министра аграрной политики и продовольствия Украины по вопросам европейской интеграции;

**Юрчишин Петр Васильевич** - председатель подкомитета по пищевой промышленности и торговли агропромышленными товарами Комитета по вопросам аграрной политики и земельных отношений Верховной Рады Украины;

**Шульмейстером Дмитрий Юрьевич** - директор Департамента продовольствия Минагрополитики Украины;

**Нагайцева Тамара Михайловна** - генеральный директор Национальной ассоциации производителей детского питания, молочноконсервной и соковой продукции «Укрконсервмолоко»;

**Карпенко Владислав** - специалист по организации производителей проекта USAID «Агроинвест»;

**Хорек Наталья Владимировна** - руководитель технологической службы ОАО «Одесский консервный завод детского питания»;

**Михайлова Раиса Васильевна** - генеральный директор ООО «Фирма» Фавор» г. Киев;

а также специалисты Минздрава Украины, Госветфитослужбы Украины, Институт гигиены и медицинской экологии им. А.Н. Марзеева НАМНУ, Института продовольственных ресурсов УААН, Национального университета пищевых технологий.

**Смотреть полностью**

## Аккредитоваться

### 12.00 - 13.00

#### **Круглый стол по актуальным вопросам и перспективам развития отечественного производства товаров для детей**

**К участию приглашаются:** руководители отечественных предприятий, производящих товары для детей (одежда, обувь, текстиль, игрушки, игровое оборудование, мебель и др.)

**Организатор:** Украинская Ассоциация предприятий легкой промышленности "Укрлегпром"

#### **Планируется обсуждение вопросов:**

защита национального производителя;

гармонизация отечественных стандартов в соответствии с подписанным Соглашением об ассоциации с ЕС;

перспективы выхода на европейский рынок товаров легкой промышленности, в частности детского ассортимента;

зависимость от импортного сырья;

меры, способствующие насыщению внутреннего потребительского рынка безопасными товарами детского ассортимента

Вход свободный для всех желающих. Просьба **аккредитоваться**

**Место проведения:** Конференц-зал №11 (пав. №2, 3-й этаж)

### 13.00 - 14.30

#### **Семинар «Художественно-педагогические требования к полиграфической игрушке»**

Семинар рассчитан на производителей игр и игрушек.

Игрушка – неизменный спутник ребенка с первых дней рождения. Ее специально создает взрослый в воспитательных целях, чтоб подготовить малыша к вхождению в общественные отношения. Хорошая игрушка побуждает ребенка к размышлениям, ставит перед ним различные игровые задачи. Они могут быть самыми разнообразными, но обязательно должны отвечать определенным педагогическим и художественным требованиям.

#### **Программа:**

1. Вступительное слово.

*Докладчик: Гладун Людмила Валентиновна, директор Государственного музея игрушки)*

2. «Настольная игра как развлечение, учебное пособие, носитель многовековой символики и социальных аналогий»

*Докладчик: Мартынюк Людмила Владимировна, ответственный секретарь Межведомственного художественно - технического совета по игрушкам и учебно-наглядным игровым пособиям при МОН Украины*

3. «От игрушки к книге» (педагогические требования к полиграфическим играм)

*Докладчик: Пржегодская Татьяна Александровна, главный хранитель фондов Государственного музея игрушки*

4. «Образ и цвет в полиграфической игрушке для детей»

*Докладчик: Орро Элен Эдгаровна, ведущий художник Государственного музея игрушки, художник-график по художественно-техническому оформлению печатной продукции*

5. «Медицинские требования к безопасности полиграфической игрушки»

*Докладчик: Платонова Алина Георгиевна, зав лабораторией гигиены обеспечения условий жизнедеятельности детей Института гигиены и медицинской экологии им. А.Н. Марзеева АМН Украины, доктор медицинских наук.*

6. «Процедуры оценки соответствия игрушек в соответствии с требованиями Технического

регламента безопасности игрушек, утвержденного Постановлением Кабинета Министров Украины от 11 июля 2013 № 515»

*Докладчик: Пархомчук Алла Валерьевна, ведущий инженер по стандартизации ГП «Укрметрестандарт»*

7. «Возможности и проблемы отечественных производителей в современных рыночных условиях»

*Докладчик: Човгун Людмила Федоровна, менеджер ООО «Ариал»*

**Организатор:** Государственный музей игрушки и Межведомственный совет по игрушке при МОН Украины.

**Место проведения:** Конференц-зал №9 (павильон №2, 2-й этаж)

**18 марта**

**12.00 - 14.00**

**FASHION SHOW:** Демонстрационные показы авторских и промышленных коллекций детской одежды, обуви, головных уборов, аксессуаров.

**Место проведения:** Подиум (павильон №2)

[Подробнее](#)

**10.30 - 16.00**

**Практическая бизнес-конференция «Эффективная торговля детскими товарами». Успешный магазин детских товаров**

**Конференция рассчитана** на собственников и директоров магазинов, руководителей отделов маркетинга и продаж.

**Организатор:** ООО "АККО Интернешнл"

**Место проведения:** Конференц-зал № 8 (павильон №2, этаж 2)

**Посещение бесплатное по предварительной регистрации.**

[Скачать заявку](#)

**Программа конференции:**

**10.30 - 11.30**

**«Магазин, как сказка. Алгоритм создания успешного магазина»**

Вы узнаете, как сделать магазин интересным для Покупателей и прибыльным для Ритейлера.

**Программа доклада:**

1. Настоящее и будущее ритейла:

Тенденции

Визуальный мерчендайзинг. Что это? Зачем он Вам нужен?

2. Главные герои и действующие лица сказки:

Что Вы должны знать о себе и своих Покупателях

Поиск ответов на вопросы - Кому? Что? Почему? Как?

3. Создаем сюжет своей сказки:

Алгоритм создания успешного магазина.

Методика «В.И.Ж.У.»

4. Ответы на вопросы

### Информация о докладчике:



**Виталий Степаненко** - ведущий консультант-дизайнер, который разрабатывает и улучшает магазины, делая их прибыльными для Ритейлера и интересными для Покупателей. Создает новый покупательский опыт и атмосферу успешного розничного магазина. Консультирует и разрабатывает дизайн-концепции магазинов для своих клиентов с 2009 года. Компании, с которыми работал и продолжает сотрудничать— это «Золотой век», «Наш малыш», «Kiddy Boom», «bluzka», «SPAR», «Мелитопольская трикотажная фабрика», «Швейная фабрика ЭЛИЗ. Беларусь», «protoria», «Rica Mare», «parajeans», «Seam» и многие другие. Является соавтором патентов на плечики для одежды. Искренне любит то, чем занимаемся.

Магазины для него – это и работа, и хобби!

[www.vvstepanenko.com](http://www.vvstepanenko.com)

**11.50 - 12.50**

### «Психология шопинга и что влияет на совершение покупки в магазине»

### Информация о докладчике:



**Геннадий Ткаченко** - ведущий тренер персонала магазинов и бутиков в СНГ. ТОП-спикер конференций по ритейлу. Автор множества статей по менеджменту магазина. Владелец Retail Studio G.T ./тренинг и консалтинг для магазинов и бутиков/  
[www.retail-studio-gt.com.ua](http://www.retail-studio-gt.com.ua)

**13.10 - 14.10**

### «Личность продавца - 80% успеха в сделке. Как продать себя!»

Каждый уважающий себя бизнес тренер говорит "Если Вы хотите быть профессиональным продавцом, Вы должны, в первую очередь, продать себя", но мало кто рассказывает, как это сделать.

#### Программа доклада:

Продажа себя, что это, фантазия или реальность?

Как стать ежиком? Что нужно конкретно сделать, что бы клиент начал мне доверять.

Эмоции или рации? Что движет клиентом в момент сделки. Как научиться управлять эмоциями человека.

Потребности клиентов. Как перестать делать изо дня в день одну и ту же генеральную ошибку продавца.

Уравнение ценности - весы, управление которыми принесло успех миллионам продавцов.

## Информация о докладчике:



**Максим Голубев** - консультант в области стратегического развития направления продаж. Руководитель направления стратегического развития продаж Международной консалтинговой компании BDO Консалтинг Украина. Собственник группы компаний «Brain Energy», в которую входят компании «National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина»; автор технологии стандартизации процессов продаж System Sales, которая успешно внедрена во всех личных бизнесах и в бизнесах сотен украинских компаний.  
[www.nta.com.ua](http://www.nta.com.ua)

**14. 30 – 16.00**

## «Реклама, которая продает. Пошаговая технология привлечения новых клиентов в розничный магазин»

### Читать подробный анонс доклада

### Чему вы научитесь на семинаре:

Вы узнаете, что такое реклама прямого отклика и почему именно этот рекламный канал идеально подходит для малого бизнеса

Почему ваша реклама не работает так, как бы вам этого хотелось и какие ошибки в рекламе допускает большинство предпринимателей

4 секретные фишки, благодаря которым люди будут стоять в очереди с деньгами и готовы покупать у вас

Как перестать «выбрасывать деньги» на рекламу и экономить свой рекламный бюджет

Чем зацепить потенциального клиента, который собирался проходить мимо вашего магазина, и конвертировать его в постоянного покупателя

Практические примеры продающей рекламы

Принцип ОДП – чего нет в 95% объявлений

Front-end/Back-end

Зачем нужен Front – end

Что рекламировать и как это правильно делать

Секретные фишки для усиления отклика

Как замерять эффективность рекламы и при этом не задавать вопросов покупателю

Как преподносить свои предложения, чтобы их хотели покупать

3 Простых правила, как с помощью продающей рекламы влюбить в себя клиента и сделать его

постоянным

Что делать дальше

### Информация о докладчике:



**Валерий Дубинецкий**, бизнес-консультант, владелец и основатель проекта BizConsulting.com.ua

Более 13 лет практического опыта в активных продажах. Прошел путь от торгового агента до директора по продажам крупной корпорации (FMCG)

На руководящих должностях более 10 лет. Управлял продажами компании в западной и южной части Украины

Эксперт по построению систем увеличения продаж в малом бизнесе  
Эксперт по удвоению продаж в магазинах одежды  
Автор системы «Закрытая распродажа», «Реклама, которая продает»  
Автор статей по продажам, рекламе, управлению персоналом  
Автор публикаций в деловых журналах, автор книг по продажам, курсов, тренингов и семинаров.  
[www.bizconsulting.com.ua](http://www.bizconsulting.com.ua)

**16.00 – 16.30**

### **«Время думать как покупатель! Исследования детского рынка»**

Агентство детского маркетинга Kids Market Consulting и Исследовательский центр OSD Group объединили усилия с целью комплексного исследования детского рынка. Это тот проект, которого давно ждали производители и продавцы детских товаров: доступные по стоимости и своевременные данные о своих покупателях! Среди пользователей данных, в первую очередь, мы видим малый и средний бизнес и отечественные компании, а также будем рады и крупным корпорациям.

Исследование детских товаров и услуг мы планируем сделать регулярными. Направления сбора данных определяют сами клиенты. Если вас интересуют детские пюре, значит мы собираем блок данных о пюре. Если куклы, значит о куклах. Каждый такой блок по доступной цене сможет приобрести любой заинтересованный.

Начать проект планируется в трех направлениях:

Рынок игрушек;

Рынок детского питания;

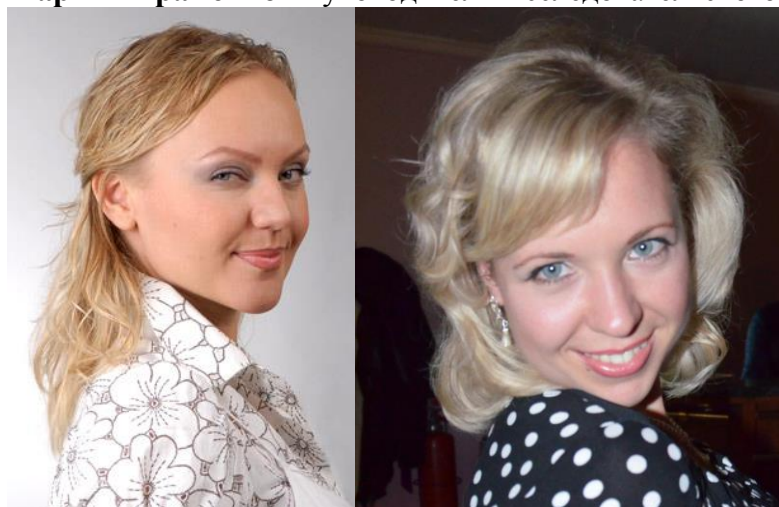
Потребительское поведение, стиль жизни и медиапредпочтения мам с детьми от 0 до 6 лет.

Старт проекта - март 2015. География - города Украины. Объект - мамы с детьми от 0 до 6 лет. Выборка от 700 до 1000 мам. Для каждого нового блока - новая выборка мам. Приходите на презентацию проекта, узнайте детали, станьте участником!

**Докладчики:**

**Марина Белоголовая** - Newbiz Director, агентство Kids Market Consulting. [www.kidsmark.com.ua](http://www.kidsmark.com.ua)

**Мария Авраменко** - Руководитель Исследовательского центра OSD Group. [www.osdirect.com.ua](http://www.osdirect.com.ua)



**19 марта**

**15.00 - 17.00**

**Международный фэшн-фестиваль юных и молодых дизайнеров одежды для детей «The best Baby fashion desing» и конкурс моделей «Super Baby Fashion model 2015».**

Организатор: ООО "АККО Интернешнл", Художественный фонд «Эра детского творчества III-го тысячелетия», шоу-театр «Эра творчества» Центра детско-юношеского творчества Днепропетровского района города Киева.

Место проведения: Подиум (павильон №2)

**10.30 - 14.10**

### **Практическая бизнес-конференция «Эффективная торговля детскими товарами». Интернет-маркетинговые технологии в «детском» бизнесе**

**Конференция рассчитана** на собственников и директоров магазинов, руководителей отделов маркетинга и продаж.

**Организатор:** ООО "АККО Интернешнл"

**Место проведения:** Конференц-зал № 8 (павильон №2, этаж 2)

**Посещение бесплатное по предварительной регистрации.**

[Скачать заявку](#)

### **Программа конференции:**

**10.30 - 11.30**

#### **«Как увеличить продажи в нестабильный период с помощью сети интернет?»**

В кризис у бизнеса только 3 варианта:

закрыться с убытками

на «нуле» кое-как переждать

занять лидирующую позицию на рынке, и во время «перезадела» рынка отхватить себя большую долю клиентов.

Варианты все три рабочие. Кто переживал предыдущие кризисы, помнит, что так и было. И в этот кризис зависит от вас, каким вариантом вы воспользуетесь, какие решения примите, как будете действовать.

Для того, чтобы благополучно пережить кризисное время, важно понимать что вопрос: «Как увеличить продажи?», должен стоять на 1-м месте. В кризис, чтобы сохранить и превзойти свои позиции важно добавить в свой бизнес новых каналов, вариантов, способов продвижения.



#### **Что будет на мастер-классе:**

Перечень каналов в сети интернет, которые могут использовать малый и средний бизнес для привлечения клиентов

Где вы можете найти клиентов, не выходя из дома или офиса?

Особенности платной рекламы в сети интернет: что должно быть подготовлено, чтобы получить клиентов, а не просто потратить деньги  
Как заставить работать бесплатные доски объявлений в интернете на свой бизнес, особенности размещения на них

Бесплатные сайты-порталы. Плюсы и минусы, как с ними работать

Правда о социальных сетях: стоит или не стоит компаниям по продаже одежды привлекать клиентов

Основы продающего сайта для продвижения в интернет. Какой «минимум» у вас должен быть, чтобы получать клиентов

#### **Информация о докладчике:**

**Прохоровская Светлана** - Бизнес-консультант, копирайтер, автор

проекта SVP Business Consulting

Основное направление деятельности: помощь в увеличении продаж и прибыли в малом и среднем бизнесе, выстраивание систем продаж, а также консультирование в сфере маркетинга, рекламы, управления персоналом. Автор и ведущая более 60 семинаров, вебинаров, программ, тематических консультаций, консалтинговых проектов для развития бизнеса. Ведущая курса «Mini-MBA для малого и среднего бизнеса в Украине»

Автор обучающих статей по бизнесу и продажам в издании Газета Частный Предприниматель.

[www.svp-business.com](http://www.svp-business.com)

**11.50 - 12.50**

## «Как использовать e-mail рассылки для повышения продаж в условиях кризиса»

### Программа доклада:

Email-маркетинг – инструмент прошлого или будущего?

Спонтанные рассылки – это не Email-маркетинг. Результаты дает только системный подход.

Выстраивание долгосрочных отношений с аудиторией через Email-коммуникации - это один из самых эффективных инструментов интернет-маркетинга для бизнеса.

Быстро, просто и не дорого!

Современные технологии, выводящие Email-маркетинг на высокоэффективный, технологичный и мало затратный уровень: работа с онлайн-сервисами рассылок.

Как быть интернет-маркетологом и не быть спамером? Как выстраивать коммуникации с клиентом. От чьего имени общаться? Что писать, если нет уникальных ценовых предложений?

### Информация о докладчиках:



**Евгений Щирин** - создатель и разработчик автоматизированной системы E-mail и SMS рассылок SendExpert, технический директор и соучредитель компании информационных и PR-технологий «ЮДЖЕС ГРУПП».

В 2006 году закончил Киевский Национальный Экономический Университет. Имеет более чем 10 лет опыта работы в графическом дизайне, а также в разработке и продвижении интернет-проектов.

учебных курсов по SMM и Автор книги «Facebook-Образование — высшее Специальность — маркетинга и рекламы — 13

комплексных программ онлайн. Организация площадок на базе

профессиональная которой направлена на рекламных платформ в бизнесу комплексных разработка новых идей и методов продвижения бизнеса в Интернет.



**Ольга Филина** - преподаватель и автор Email-маркетингу. эффект для бизнеса и самопиара» (магистр).

Маркетинг. Опыт работы в области лет.

Опыт в разработке и реализации продвижения брендов и личностей в полноценных коммуникационных социальных медиа.

**Компания YUDJES GROUP®** - украинская компания, деятельность создание собственных продуктов и интернете, а также предоставление решений в области интернет – маркетинга,



[www.yudjes.com.ua](http://www.yudjes.com.ua)

Все участники мастер-класса получают подарочный сертификат на БЕСПЛАТНЫЕ Email-рассылки в системе **SendExpert**.

[www.sendexpert.ua](http://www.sendexpert.ua)

## **13.10 - 14.10**

### **«Комплексный подход к интернет-продажам. Инструменты, аналитика, кейсы»**

#### **Программа:**

1. Развитие E-Commerce рынка Украины и онлайн рынка детских товаров в частности.

2. Основные инструменты интернет-маркетинга:

3.1. SEO:

3.1.1. Что такое SEO?

3.1.2. Отличия SEO [настоящего] от SEO [прошлого].

3.1.3. Что сейчас важно в SEO продвижении?

3.2. Контекстная реклама:

3.2.1. Что такое контекстная реклама?

3.2.3. Каких видов бывает контекстная реклама и какие самые эффективные?

3.3. SEO vs PPC. Плюсы и минусы.

4. Важность аналитики в интернет-маркетинге.

4.1. Системы веб-аналитики.

5. ROI-ориентированность.

6. Плюсы и минусы агентства и штатных специалистов.

7. Кейсы в тематике детских товаров и не только.

#### **Информация о докладчике:**



**Андрей Олексюк** - Project Manager интернет-маркетингового агентства Netpeak

**Netpeak** — одно из крупнейших агентств интернет-маркетинга в Восточной Европе. Направления работы агентства: продвижение сайтов, контекстная реклама, веб-аналитика, юзабилити и консалтинг.

[www.netpeak.ua](http://www.netpeak.ua)

## **14.30 - 15.30**

### **«Идеология успешных продаж» (основана на авторской методике Оксаны Диптан)**

### Тезисы выступления:

Практика успешных продаж в кризис:

Как успешно продвигать свой бизнес несмотря на конкурентов и экономическую нестабильность.

Возможности развития бизнеса в кризис. Какие возможности развития бизнеса приносит кризис?

Как работают старые подходы к продажам для воплощения новых целей?

Какие возможности развития бизнеса сегодня развивает кризис?

Как привлечь, удержать и увеличить клиентскую базу в кризисное время?

Какие позитивные тенденции развития бизнеса действуют в период нестабильности экономики?

### Информация о докладчике:



**Диптан Оксана** - собственник Deeptan consulting.

Оксана Диптан вошла в большой бизнес в 1998 году и до 2013 года вела активную деятельность в таких компаниях как: «ТККО-Киев», «Элан», «Алютех».

Как в спокойные, так и в непростые кризисные времена Оксана успешно руководила продажами «Текко-Киев», была коммерческим директором компании «Элан» и активно принимала участие в ее выводе на рынок СНГ, после чего стала региональным директором по продажам и маркетингу уже международной группы компаний «Алютех». С этой позиции и с приобретенным багажом наработанных знаний стартовала ее деятельность в качестве собственника бизнеса.

Сегодня Оксана Диптан – успешный бизнесмен, который не просто работает, а делится опытом управления персоналом, построением стратегий развития предприятий, организацией успешной деятельности

компаний.

В бизнес-среде Оксана известна как ментор и консультант-практик с многолетним опытом работы и множеством успешно реализованных проектов, с практическим и теоретическим багажом знаний, которые подтверждены сертификатами международного уровня.

[fb.com/deeptanconsulting](https://fb.com/deeptanconsulting)