

10 августа, среда, 2022

13.00 -13.50

Бизнес-зал

Retail-аналитика

**Тема: Эволюция поведения покупателей.
Мега аналитика за 10 лет**

- Как менялись тренды и структура розничной торговли
- Раньше и сейчас: на что уходят деньги казахстанцев?
- О чем говорят исследования покупательского тренда?
- Динамика индекса потребительского оптимизма
- Как влияет «новая норма» роста цен на казахстанских покупателей?
- Эволюция причин для беспокойства казахстанцев
- Мега трансформация экономического поведения



Мадина Сейсенгалиева, коммерческий директор NielsenIQ
Kazakhstan (Казахстан, Алматы)

14.00 -14.50

Бизнес-зал

Семинар

Тактика и практика новой эры fashion бизнеса

- Как изменился модный бизнес для всех, по новым правилам игры
- Трансформации маркетинга в fashion бизнесе
- Универсальные способы экстренного реагирования
- Корректировка бизнес-модели fashion розницы
- Как выйти на новый уровень прибыли и получать удовольствие от работы?



Максим Горшков,
коммерческий директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)



Юлия Вешнякова,
генеральный директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)

15.00 – 16.00

Show Area

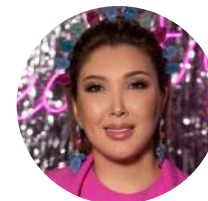
Панельная дискуссия

Тема: Как монетизировать творчество в ритейле?

- Каким может быть бизнес в креативных индустриях?
- У них и у нас: кто и как сейчас зарабатывает творчеством в ритейле?
- Как инфлюенсерам удалось создать собственную экономику
- Сколько можно заработать на авторском контенте?
- Кто выстраивает правила новой креативной игры?
- Как сочетать бизнес и творчество и не потерять себя?



Аида Кауменова,
дизайнер, блогер, основатель
& владелица Дома моды Aida
KaumeNOVA,
(Казахстан, Алматы)



Мира Берген,
стилист, автор легендарного курса
«СтильБерген», fashion блогер
@mira_bergen (Казахстан, Алматы)



Ксения Кушербаева,
соучредитель, генеральный
директор, бизнес тренер
Retail Academy/@retail_consult,
соучредитель мультиформатной
площадки Colab
(Казахстан, Алматы)



Милена Ершова,
эксперт fashion retail, генеральный
продюсер и шеф-модератор
бизнес-конференции Central Asia
Fashion (Казахстан, Алматы)



Мария Пескова,
художница, арт-менеджер Esentay
Gallery (Казахстан, Алматы)



Асель Бекжан,
эксперт по живописи, блогер
@assolyaa, обладатель награды от
президента (Казахстан, Алматы)

16.10 – 17.00

Бизнес-зал

Семинар

Тема: Экспресс-разбор главных бизнес-процессов fashion ритейла

- Ассортимент: как «поженить» закупки и учет?
- Маркетинг: как и где продвигать то, что закуплено?
- Продажи: как продавать товар «в ноль», без остатка?
- Персонал: как сделать так, чтоб продавцы умели и хотели продавать?
- Финансы: как обеспечить бизнесу финансовую «подушку безопасности»?



Юлия Вешнякова,
генеральный директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)

17.00-17.30

Affograf area

Автограф-сессия

Автограф-сессия с автором книги «Fashion retail. 100 секретных вопросов об управлении» - Юлией Вешняковой.

Эксперт в сфере fashion retail со стажем работы 27 лет. Сделала две карьеры — в рознице и консалтинге. Область экспертизы: стратегическое планирование и организационное развитие компаний в сфере fashion, товарно-ассортиментная политика, формирование команды, оценка и обучение персонала

11 августа, четверг, 2022

10.30 –11.20

Бизнес-зал

Retail аналитика

Тема: Экстремальная перезагрузка большого ритейла

- Большой ритейл Казахстана: эволюция, стагнация, деградация?
- Новые реалии большой розницы. Взгляд helicopter view
- Новые правила ритейл среды и их реализация
- Как «лечить» платежно-логистический коллапс?
- Какой сценарий развития у большого ритейла Казахстана?
- Новая пятилетка ритейла глазами государства



Эльбеги Абдиев,
заместитель председателя
правления ОЮЛ «Союз торговых
сетей РК»
(Казахстан, Нур-Султан)

11.30- 12.30

Show Area

Панельная дискуссия

Тема: Азбука fashion бизнеса в постнормальное время

- На чем фокусироваться ритейлеру сегодня, чтобы не проиграть завтра?
- Как прогнозировать бизнес в условиях крайней неопределенности?
- Как преодолеть кадровый коллапс и к чему ведет «глобальный микс» на рынка труда?
- Идеальная оргструктура компании по-новому
- Как корректировать бюджет закупки в период нестабильности?
- Как «глобальный тупик» превратить в новые возможности?



Алексей Пляшников,
управляющий партнер Retail
Advisor, эксперт PROfashion
Consulting (Россия, Москва)



Юлия Вешнякова,
генеральный директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)



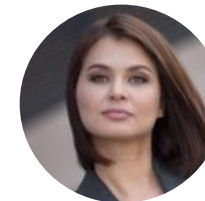
Милена Ершова,
эксперт fashion retail, генеральный
продюсер и шеф-модератор
бизнес-конференции Central Asia
Fashion (Казахстан, Алматы)



Максим Горшков,
коммерческий директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)



Яна Ширкаренко,
Директор розничной сети
компании Almeo Group
(Казахстан, Алматы)



Ксения Кушербаева,
соучредитель, генеральный
директор, бизнес тренер
Retail Academy, соучредитель
мультиформатной площадки Colab
(Казахстан, Алматы)

12.40-13.30

Бизнес-зал

Семинар

Тема: Пряник без нуты. Как контролировать продавцов?

- Как выстроить справедливую систему контроля?
- Дисциплинарная политика в позитивном ключе
- Как мотивировать персонал выполнять стандарты?



Алексей Пляшеников,
управляющий партнер Retail
Advisor, эксперт PROfashion
Consulting (Россия, Москва)

14.00-14.50

Бизнес-зал

HR аналитика

**Тема: HR рынок в условиях новой реальности.
Вакансия на миллион**

- Основные тенденции HR-рынка в Казахстане
- Кадровый дефицит и топ 5 «горячих вакансий» модного магазина
- Сколько стоят уникальные специалисты? Кто они и зачем нужны?
- HR рынок модной индустрии в период нестабильности
- Гибридный формат работы модного магазина
- Персонал на аутсорсинге: да или нет?
- Must have требования работодателей к будущему персоналу



Ксения Кушербаева,
соучредитель, генеральный
директор, бизнес тренер
Retail Academy, соучредитель
мультимедийной площадки Colab
(Казахстан, Алматы)

15.00-18.00

Бизнес-зал

«Школа байера»

**Тема: Как привлечь новых клиентов и удержать старых?
(по предварительной регистрации)**

- Работа с клиентской базой магазина: сбор информации, анализ, методика использования
- Способы и стоимость привлечения новых клиентов
- Программа лояльности, как способ увеличения продаж
- Формирование trade-маркетингового календаря на сезон
- Использование социальных событий для увеличения продаж
- Анализ эффективности маркетинговых мероприятий



Максим Горшков,
коммерческий директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)



Юлия Вешнякова,
генеральный директор компании
«Академия Розничных Технологий»
(Россия, Москва)

16.00 -16.50

Show Area

Бизнес-кейс

Тема: Как открыть модный магазин и «сделать кассу»?



- Ассортимент и маркетинг
- Оптимизация бюджета
- Оптимизация товарного запаса
- Сервис
- Траектория роста

Мира Берген,
стилист, автор легендарного курса
«СтильБерген», fashion блогер @mira_bergen
(Казахстан, Алматы)

12 августа, пятница, 2022

11.00 – 12.00

Show Area

Retail-аналитика

Тема: Тотальный народный апдейт нового Казахстана

- Бюджет, цена и платежеспособность в новых реалиях
- Хватает ли дохода казахстанцам на покупки?
- Топ 5 главных «болей» казахстанцев
- Куда ведет кредитная история страны?
- Рейтинг любимых мест для шопинга казахстанцев
- Народные медиапредпочтения в условиях глобальной трансформации
- Как относится «новый Казахстан» к текущим реформам власти?
- Уровень социального благополучия казахстанцев



Наталья Осанова,
директор группы исследовательских
компаний Alvin Market и ICT-Marketing,
президент «Казахстанской Ассоциации
Профессиональных Исследователей
Общественного Мнения и Рынка» (КАПИОР),
(Казахстан, Алматы)

Образовательные тренинги / mini MBA
(по предварительной регистрации)



Все образовательные тренинги 12 августа проводит
Алексей Пляшешников,
управляющий партнер Retail Advisor,
эксперт PROfashion Consulting
(Россия, Москва)

10.30-12.30

Бизнес-зал

Образовательный тренинг №1

Тема: Работа с персоналом. Как найти эффективного продавца-молодца?

- Как идет борьба не только за покупателя, но и за эффективного продавца
- Инновационные, а главное, мотивирующие методы подбора персонала
- Почему выберут меня из миллиона работодателей?
- Что включает в себя программа наставничества?
- Чем помогут ритейлеру программы развития?
- Формирование лояльности продавца

12.40- 14.40

Бизнес-зал

Образовательный тренинг №2

Тема: Как получить максимальную выгоду от продавца?

- Постановка задач
- Правила обратной связи
- Почему руководитель боится делегировать?
- Меня в магазине нет, но я все равно все знаю
- Почему сотрудники не выполняют поставленные задачи?

15.00- 17.00

Бизнес-зал

Образовательный тренинг №3

Тема: Маркетинг 3.0. Формирование и реализация продаж в магазине

- Пирамида продаж, как инструмент планирования и аналитики
- Как рассчитать ежедневный план по продажам?
- Мой покупатель - кто он?
- Какие методы маркетинговой активности сегодня остаются эффективными?
- Как не выходить за рамки бюджета, недорогие способы промо
- Твердое «нет» скидкам и дисконтным картам

Образовательные программы «школа байера» и mini MBA – по предварительной регистрации. Запись на сайте fashionexpo.kz или в кофференц-зале 11 павильона

10-12 августа, 2022 г.
ежедневно 11.00 -17.00

Бесплатные, персональные бизнес-консультации от экспертов-практиков для fashion индустрии стенд P130

Только для посетителей Central Asia Fashion эксперты-практики в сфере fashion ритейла ответят на любые вопросы о розничном бизнесе

- Системное управление
- Управление ассортиментом
- Планирование, продажи
- Найм и обучение персонала
- Финансы и бухгалтерия
- Налоговый учет и аудит
- Мерчандайзинг

Ксения Кушербаева,

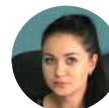
Соучредитель, генеральный директор, бизнес тренер Retail Academy, соучредитель мультиформатной площадки colab



Расскажет, как выстроить системное управление в магазине, поделится чек листами, инструкциями, процедурами.

Яна Шинкаренко,

Директор розничной сети компании Almeo Group. Операционное управление брендом Terranova. Опыт операционного управления брендами Etam, Springfield, Cortefiel, Celio - 20 магазинов (от 50 кв.м до 350 кв.м) в городах Алматы, Нур-Султан, Костанай, Актобе, Уральск, Атырау.



Эксперт расскажет, как управлять магазинами удаленно и на основе цифр.

Высочина Людмила,

Визуальный мерчандайзер брендов мужской и женской одежды, шоурумов крупных премиум-брендов - Marc O'Polo, Nararjigi



Эксперт-практик расскажет о всех тонкостях визуального мерчандайзинга в магазине, специфике презентации товара для брендов премиум класса..

Яна Грицюк,

Бренд-менеджер бренда Etam. Байер, товарный аналитик Springfield, Women secret.



Расскажет, как построить эффективную матрицу закупа. Как повысить оборачиваемость товара и какие акции сегодня наиболее эффективны.

Махаметова Дильнур,

Служба эффективности розничной сети (80 магазинов)



Эксперт fashion ритейла расскажет как организовать бесперебойную работу магазинов, своевременный сбор документов и отчетов со всех подразделений.

10-12 августа/ 2022
ежедневно 11.00 -17.00

10-12 августа/ 2022
Ежедневно с 10.00 до 18.00

Бесплатная ярмарка вакансий fashion ритейла
стенд P130

Только для посетителей Central Asia Fashion проводится бесплатный подбор персонала в формате специализированной ярмарки вакансий.

Специальный проект бизнес-программы «Ярмарка вакансий CAF» предоставляет отличную возможность узнать о разных работодателях сферы fashion в одном месте. Кучастию приглашаются работодатели и соискатели!

Для соискателей

На «Ярмарке вакансий CAF» предлагается более 100 открытых вакансий в топовые fashion компании Казахстана. Соискатели смогут оставить свое резюме и пройти короткие собеседования с профессиональными HR специалистами. Здесь можно найти идеальную работу от продавца-консультанта, до коммерческого директора модного бренда.

Как участвовать, если вы ищете работу?



Шаг 1

Дополняйте анкету участника и оставляйте заявку на стенде «Ярмарки вакансий». С вами свяжутся и пригласят на собеседование.



Шаг 2

Участвуйте в собеседованиях, которые будут проводиться, прямо на выставке, профессиональными HR специалистами. и устраивайтесь на работу своей мечты сразу!

Для работодателей

Компаниям, в поиске эффективных сотрудников, будет предоставлена возможность провести экспресс-интервью по авторской методологии Retail Academy.

Как участвовать, если вы ищете сотрудников?



Шаг 1

Разместите бланк-объявление на стенде «Ярмарки вакансий» и получите отклики от кандидатов.



Шаг 2

Проводите экспресс-собеседования в формате «быстрых свиданий» - speed dating, вместе с профессиональными HR специалистами и отбирайте лучших. Retail Academy поделится авторской методологией отбора и предоставит все необходимое.

Приходите на ярмарку вакансий CAF
знакомиться, обмениваться опытом,
нанимать сотрудников!

Только для профессиональных посетителей
международной выставки моды Central Asia Fashion
Autumn-2022 организован уникальный формат
сопровождения закупа – «стилист на час».

Как закупить товар, чтобы он продавался без остатка?

Команда стилистов-практиков Mira Bergen расскажет и покажет, что действительно хочет и ищет покупатель.

- Модные тенденции (fashion media, fashion retail)
- Стили в одежде
- Создание луков/тотал луков
- Капсульный гардероб



Услуга включает практические консультации профессиональных байеров-стилистов по формированию коммерчески успешных капсул и коллекций, продающей развеске, подбору аксессуаров.

Консультанты помогут

- Просчитать товарное наполнение магазина
- Проанализировать портрет покупателя
- Сформировать бюджет закупа
- Собрать успешные коллекции
- Сделают рекомендации по запуску
- Помогут разобраться с заказом
- Помогут продумать подсортировку товаром

В процессе консультации опытные стилисты-байеры расскажут как лучше делать съемку, чтобы правильно преподнести покупателю товар. Стилисты-практики на регулярной основе консультируют собственников fashion магазинов, которые хотят вести свой бизнес по-новому.

Вместе с CAF закупать товар грамотно не сложно, если ориентироваться на своего покупателя и его портрет: тип фигуры, ожидания, желания.