



**Эффективные технологии увеличения интернет-продаж. Лучшая практика
Великобритании (Модуль «Инструменты»)
26 - 29 июня 2017 года, Лондон, Великобритания
(возможны незначительные изменения в расписании/дополнения)**

ПОНЕДЕЛЬНИК, 26 ИЮНЯ

Прибытие, заселение в отеле **4 звезды Holiday Inn London Kensington**, Wrights Lane, Kensington and Chelsea, London, W8 5SP, United Kingdom

19.00 – Встреча с куратором программы компании Global Practice.

19.30 - Ужин в Carlton Club, закрытый клуб консервативной правящей партии – строгий дресс-код.
Презентация программы.

ВТОРНИК, 27 ИЮНЯ

9.00 – 10.00 - Трансфер в компанию **Costco Wholesale Великобритания, Watford HO, WD25 8JS**



**10.00 -13.00 - ВСТРЕЧА В
ГОЛОВНОМ ОФИСЕ КОМПАНИИ
COSTCO** (Head Office, Watford,
<http://www.costco.co.uk>)



ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИИ COSTCO:

Спикеры: на согласовании

ЭФФЕКТИВНЫЙ АССОРТИМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ:

- ✓ Основные товарные группы, собственные торговые марки.
- ✓ Самые прибыльные категории товаров.
- ✓ Как управляются различные каналы продаж.
- ✓ Основные показатели для мониторинга эффективности ассортимента.
- ✓ Конкурентные преимущества компании.

Сессия: Вопросы-Ответы

13.00 -14.00 – Обед в ресторане.

15.00-18.00 – ПОСЕЩЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНОВ, ВСТРЕЧИ С МЕНЕДЖЕРАМИ

Встречи включают сессии «Вопросы-Ответы» и посещение подсобных помещений в сопровождении менеджера.

- Специализированный магазин компании **Cromwell Grainger**
(2 магазина)



Магазин 1: Cromwell Crawley, Unit 2 Wallis Court, Fleming Way, Crawley, RH10 9NY)

Магазин 2: 343 Edinburgh Avenue, Slough Trading Estate, Slough,
Berkshire, SL1 4TU

- Специализированный магазин компании **Travis Perkins** (1 магазин)



18.00-19.20 - Трансфер в отель.

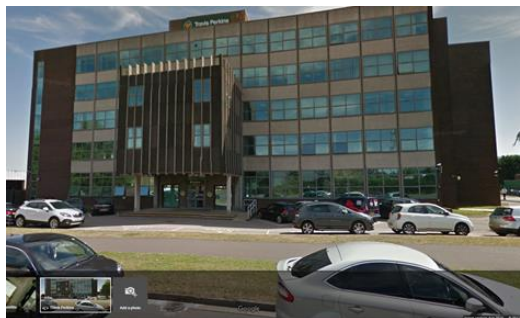
20.00 –22.00 - Ужин в отеле.



СРЕДА, 28 ИЮНЯ

9.30 – Встреча на ресепшен отеля.

9.30 -10.00 - Трансфер в компанию **Travis Perkins** (Ryehill House, Lodge Farm Industrial Estate, Ryehill Close, Northampton NN5 7UG)



10.00 – 13.00 – **ВСТРЕЧА В ГОЛОВНОМ ОФИСЕ КОМПАНИИ TRAVIS PERKINS** (Head Office, Northampton <https://www.travisperkins.co.uk>)

ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИИ TRAVIS PERKINS:

Спикеры: Louise Powell, Head of Skills Development и другие.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ СОТРУДНИКОВ:

✓ Чем сильна корпоративная культура.

- ✓ Этапы развития сотрудника в компании.
- ✓ Обучение и аттестация сотрудников на каждой должности.
- ✓ Системы мотивации.
- ✓ Средний срок работы сотрудника.

КЛИЕНТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ:

- ✓ За что клиенты выбирают компанию Travis Perkins? Как определить основные потребности каждой группы клиентов?
- ✓ Главные конкурентные преимущества компании.
- ✓ Основные показатели, используемые при оценке покупательского поведения клиентов.
- ✓ Сегментация клиентской базы. Основные показатели по клиентской базе (% активности, средний чек клиента, LTV, приток - отток, % постоянных клиентов, частота контакта и т.д.)
- ✓ Торговые агенты - показатели, расписание рабочего дня, типы встреч, скрипты встреч, структура.
- ✓ Как единичных покупателей перевести в постоянных клиентов? Этапы продаж и коммуникация с каждой категорией клиентов.
- ✓ Как менялись продажи по каналам: розница, торговые агенты, интернет. Процессы.

13.00 – 14.00 - Обед в ресторане



14.00 – 15.30 - **ПОСЕЩЕНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА (РЦ) TRAVIS PERKINS**



ТЕМА ВСТРЕЧИ В РЦ TRAVIS PERKINS:

ЛОГИСТИКА:

- ✓ Основные складские и логистические процессы.
- ✓ Показатели эффективности магазина-склада.

15.30-17.00 – **ПОСЕЩЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНОВ, ВСТРЕЧИ С МЕНЕДЖЕРАМИ**

Встречи включают сессии «Вопросы-Ответы» и посещение подсобных помещений в сопровождении менеджера.

- Специализированный магазин **Argos** (1 магазин)
- Специализированные магазины **Screwfix** (2 магазина)



17.00 -19.30 - Трансфер в город Bath.

20.00 – 22.00 – Ужин в отеле.



ЧЕТВЕРГ, 29 ИЮНЯ

8.30 – встреча на ресепшн, выписка из отеля.

9.00 – 10.30 - Трансфер в компанию Screwfix, Yeovil (Tradehouse, Houndstone Business Park, Mead Ave, Yeovil BA22 8RT)

10.40 – 13.00 – **ВСТРЕЧА В ГОЛОВНОМ ОФИСЕ КОМПАНИИ SCREWFIX**
(Head Office, Yeovil)



ТЕМЫ ПРЕЗЕНТАЦИИ SCREWFIX:

Спикеры: John Morgan, Buying Director (TBC), Emma – Marketing & CRM, Juliet – HR

ЭФФЕКТИВНЫЙ АССОРТИМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ

- ✓ Основные товарные группы, собственные торговые марки.
- ✓ Как управляются различные каналы продаж.
- ✓ Основные показатели для мониторинга эффективности ассортимента.
- ✓ Конкурентные преимущества компании.

Сессия: Вопросы-Ответы:

МАРКЕТИНГ, КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА & КЛИЕНТЫ

- ✓ За что сотрудники любят компанию Screwfix.
- ✓ Карьерное развитие для сотрудников.
- ✓ Тренинги и сертификация для сотрудников.
- ✓ Методы мотивации.
- ✓ Средний стаж работы в компании.
- ✓ Почему клиенты выбирают Screwfix? Как определяются основные потребности различных категорий клиентов?
- ✓ Конкурентные преимущества Screwfix
- ✓ Показатели, измеряющие привычки покупательского поведения
- ✓ Как сегментируется клиентская база.
- ✓ Как разового покупателя перевести в категорию постоянного клиента.
- ✓ Как происходит коммуникация с клиентами.

Сессия: «Вопросы – Ответы»

13.00 -14.00 – Обед в ресторане

14.00 – 15.30 - **ПРОДОЛЖЕНИЕ ВСТРЕЧИ В SCREWFIX**

Спикер: Kevin Keenan, Supply Chain

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК (темы – на согласовании)



16.00 – 17.00 - **ПОСЕЩЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАГАЗИНА WÜRTHS, ВСТРЕЧА С МЕНЕДЖЕРОМ.**

Встреча включает сессию «Вопросы-Ответы» и посещение подсобных помещений в сопровождении менеджера.

17.00 – 18.00 - Ужин в ресторане.

18.00-20.30 - трансфер в аэропорт Хитроу.