smi2go.ru

Итоги конференции «Надежный поставщик»

Тематика: **Обучение**
Статьи и исследования

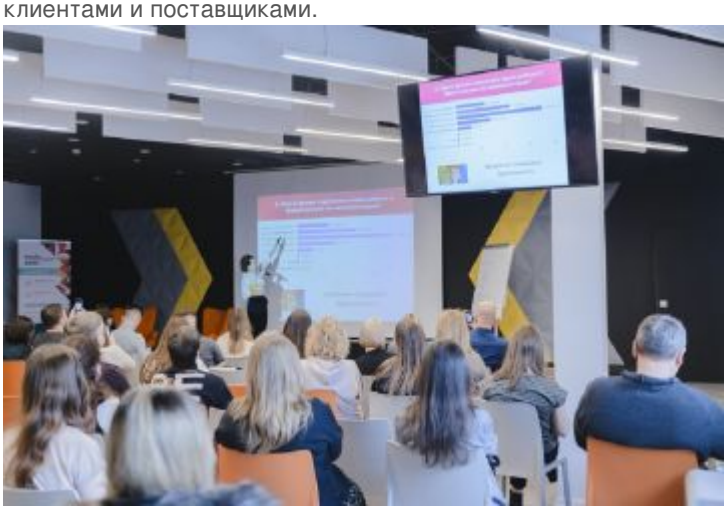
Дата публикации: 27.02.2023

Дата мероприятия / события: 27.02.2023

г. Москва

На мероприятии спикеры рассмотрели варианты выстраивания грамотной коммуникации и создания комфортной доверительной атмосферы между дизайнерами, клиентами и поставщиками.

10 февраля в ЦДиИ Expostroy состоялась конференция «Надежный поставщик», посвященная особенностям взаимодействия между дизайнерами и поставщиками. На мероприятии спикеры рассмотрели варианты выстраивания грамотной коммуникации и создания комфортной доверительной атмосферы между дизайнерами, клиентами и поставщиками.



Конференция открылась круглым столом на тему «Почему поставщики «не такие». ТОП-болей от дизайнеров». Спикерами выступили сооснователь компании Archbutik Надежда Александрова, руководитель студии дизайна StyleHome Михаил Грачев и основатель и ведущий дизайнер бюро LASHKU-DESIGN Надежда Лашку.
Надежда Лашку рассказала о трудностях выбора поставщика и проблемах в выстраивании коммуникаций с менеджерами производителей отделочных материалов и мебели. Надежда привела примеры переписки и разобрала недочеты и возможные варианты их исправления.
Надежда Александрова в процессе обсуждения проблем взаимодействия дизайнеров и поставщиков посоветовала поставщикам в начале общения с дизайнерами не звонить, а начать с переписки в соцсетях, вместо просчета проекта выслать бесплатный образец или полезный контент, а также тщательно выбирать дизайнера в зависимости от класса объектов, с которыми он работает.
Михаил Грачев обозначил отличительные особенности надежного поставщика: юридическая и финансовая надежность, собственное производство или склад, гибкость в работе с дизайнером, полный сервис от поставщика, защита сделок, импортозамещение в текущих условиях.
С темой «Идеальный оффер для дизайнеров: онлайн и оффлайн. Соцсети и сайт производителя» выступила руководитель студии дизайна Aleks-design Александра Кудрявцева. Спикер обозначила основные проблемы в работе с поставщиками, на которые жалуются дизайнеры: срыв сроков поставки, неисполнение обязательств и слабая работа отдела продаж. Для идеальной работы от поставщика потребуются доверительные отношения, пунктуальность и внимание к запросам дизайнера. Александра разобрала на примерах и посоветовала, как сделать эффективными холодные звонки, письма-рассылки и сайты компаний.
Дизайнер-декоратор, основатель студии «Interior&Decor» Юлия Клюева рассказала слушателям, что такое идеальная презентация поставщика и дала рекомендации, как сделать нескучную презентацию продукта. Помимо основных критериев, характеризующих продукцию, дизайнер посоветовала делать акцент на том, почему этот

продукт необходим дизайнеру. Во время презентации поставщик должен обозначить проблемы и трудности в работе дизайнеров, рассказать о методах решения этих проблем и предложить в качестве метода решения свой продукт.
На кейс-марафоне на тему «Опыт производителя по работе с дизайнерами» разобрали вопрос, как наладить коммуникацию и создать постоянный поток заказов.
Дизайнер мебели, руководитель отдела по работе с дизайнерами интерьера, архитекторами и декораторами компании Mr.DOORS Вероника Антелава предложила кейс развития направления по работе с партнерами. Он строится на комплексном подходе: анализе конкурентов, расширении ассортимента, работе с сотрудниками, с партнерской базой, создании партнерской программы, участии и организации мероприятий.
Директор компании ВЕРНИСАЖ ПАРКЕТ Леонид Хлебников посоветовал в первую очередь правильно сформулировать свое уникальное торговое предложение. Также он подчеркнул важность регулярного ведения социальных сетей, в которых необходимо рассказывать о фронтмене компании и его хобби, показывать корпоративную жизнь и сотрудников фирмы.
Управляющий партнер компании Griffonstyle Альбина Ганженко обозначила основные пункты, которые помогают компании развивать коммуникацию с дизайнерами: широкий ассортимент, решение нестандартных задач, всесторонняя поддержка партнеров,
Руководитель отдела продаж KOMANDOR и бизнес-тренер компании LAKONER Евгения Козырева предложила способы, с помощью которых можно закрыть основные страхи дизайнеров при работе с поставщиками: составление агентского договора, автоматический расчет сроков поставки, широкий ассортимент.
Стрепетов Андрей, бренд менеджер UFK GROUP, рассказал о своем опыте создании единого пространства для работы, деловых встреч и профессионального развития дизайнеров интерьера, архитекторов и создателей мебели.
Спикером лекции «Как привлечь дизайнера. 10+ нетривиальных рекламных инструментов для поставщика» выступила основатель коммуникационного агентства «АрхДиалог» Светлана Котлукова. Она объяснила, как с помощью кросс-промо, создания фокус-групп, совместного участия в выставках, съемки полезного контента вместе с дизайнерами, организации конкурсов привлечь дизайнеров в качестве партнеров компании.
На лекции «Комплектация объектов. Форматы сотрудничества дизайнер — клиент — поставщик» выступил дизайнер интерьера Алексей Верховод. Он пояснил, какие роли в комплектации играют агент, дилер и дизайнер-комплектатор. Слушатели узнали, какие плюсы дли дизайнера, клиента и поставщика несет в себе оформление договора комплектации.

Гости мероприятия активно принимали участие в обсуждениях, задавали вопросы спикерам, консультировались, делились контактами. В качестве раздаточных материалов все участники получили дипломы, чек-листы и своды шаблонов по работе с дизайнерами.

В завершении конференции были подведены итоги дня, был проведен розыгрыш призов и награждение.

Мы благодарим всех гостей за активное участие, а спикеров за интересный материал и полезную информацию! До новых встреч в Expostroy!

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/150155/