

Barcelona
19 i 26 de febrer

Formació

Coneixement i networking pels professionals dedicats al públic infantil



KID'S RETAIL 2015: Barcelona Fonaments, llicències i retail tour

Entendre la diferència entre client, comprador i consumidor és clau, especialment en el cas del mercat infantil i familiar, en el que la prescripció, la compra i la fidelitat es reparteixen de manera específica en el punt de venda.

Us oferim un programa en el que entendrem la cadena de valor del licensing, els fonaments de la venda a diferents canals i analitzarem la realitat amb un pla de visites a botigues seleccionades i amb un mètode específic.

Voleu millorar l'encaix del vostre producte o servei amb el canal d'arribada al client final?
Esteu construint valor amb el punt de venda?

Amb aquest programa podreu:

- ✓ Comprendre el negoci del licensing, els agents que hi intervenen i els aspectes a considerar en el moment de vincular-se amb una propietat.
- ✓ Comprendre el negoci de la distribució i aprendre els criteris bàsics que apliquen a la relació amb els principals canals d'accés al públic infantil i familiar.
- ✓ Conèixer sobre el terreny millors pràctiques en el punt de venda analitzant-les amb un mètode específic que repetireu.

Programa elaborat amb:



Amb la col·laboració de:



I visites a:



Amb el suport de:



Formadors

Sashka Krtolica és la directora del centre de Retail management d'EADA, consultora especialista en retail, autora del bloc de tendències i innovació Retail Awanzo i sòcia fundadora de Commit Go To Market, després d'una àmplia trajectòria en la consultoria de retail.



fundada el 1957, va ser una de las primeres institucions espanyoles a oferir formació de directius.

Fins avui, més de 120.000 participants procedents de més de 50 països els han confiat la seva formació. Financial Times i The Economist posicionen EADA entre les 4 millors escoles de negocis d'Espanya i entre les 100 millors en el món, havent unes 7.000 a nivell internacional.

Aquesta sessió us ofereix l'anàlisi dels reptes estratègics destacats pels nostres socis de BIPLANO, LUK i PLANETA JUNIOR pel que fa al negoci del licensing.

On i quan

1ª sessió: EADA
Aragó, 204 (entre Muntaner i Aribau)
08011 Barcelona
Tel: 93 415 99 11

Dijous, 19/02/2015
de 08:30h a 14:30h

Inscripció

Seguiu el vincle del mail enviat per KID'S CLUSTER o envieu un correu a info@kids-cluster.com indicant:

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents
- Sessions a les quals us inscriviu

Més informació

- info@kids-cluster.com
- <http://www.kids-cluster.com/>
- [Detall del programa](#)

Programa

1ª sessió – Dijous, 19/02

KID'S RETAIL 2015

Llicències al punt de venda: el que cal saber

- 08:30h - Presentació de la sessió i del programa: Qui és qui a la cadena de valor. Relacions fabricant – distribuïdor.
- 9:00h - Claus del retail per a no retailers: Estratègies i tàctiques. Retail Mix.
- 10:30h - Anàlisi de cas: Abacus.

12:00h - Pausa

- 12:30h - El negoci del licensing: Marc d'operacions i actors que hi intervenen (Biplano) Comunicar efectivament una marca (Planeta Junior) Gestió d'una propietat (Luk)
- 14:00h - Debat: Llicència, producte i espai de venda, un encaix possible
- 14:30h - Final de la sessió.

Adreçat a

- Professionals de las àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting i Comercial d'empreses proveïdores.
- Professionals de la distribució que vulguin adquirir una visió completa del negoci del licensing.

Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.

Preus d'inscripció per persona a aquesta sessió:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 200 € + IVA
- > Altres inscrits: 350 € + IVA

Preu d'inscripció per persona a programa complet (2 sessions):

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 300 € + IVA
- > Altres inscrits: 525 € + IVA

Confirmeu plaça abans del 6 de febrer
Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament



Els inscrits al programa complet tindran opció a una beca de 500 € per a cursar Màsters, PDG o MBA d'EADA

Visites



On i quan

2^a sessió: Barcelona

Dijous, 26/02/2015
de 09:30h a 18:30h

Inscripció

Seguiu el vincle del mail enviat per KID'S CLUSTER o envieu un correu a info@kids-cluster.com indicant:

- Nom de l'empresa, adreça fiscal i NIF
- Nom, càrrec i contacte dels assistents
- Sessions a les quals us inscriviu

Més informació

- info@kids-cluster.com
- <http://www.kids-cluster.com/>
- [Detall del programa](#)

KID'S CLUSTER es reserva el dret de cancel·lar la realització d'aquest programa fins al 06/02/2015.

Programa

2^a sessió – Dijous, 26/02

KID'S RETAIL 2015: Barcelona Retail Tour

09:30h

Trobada a Caprabo - l'Illa diagonal (Espai Xef)

- Presentació del tour
- L'experiència de l'Illa Diagonal
- Caprabo: llicències i impacte al punt de venda

Pla de visites:

- Caprabo
- L'Illa Diagonal
- El Corte Inglés (*visita no guiada*)
- Abacus (LEGO)

Dinar en grup

Retorn a sala (EADA)

Aprenentatges i debat

18:30h: Tancament

Adreçat a

- Professionals de las àrees de Màrqueting, Trade Màrqueting i Comercial d'empreses proveïdores.
- Professionals de la distribució que vulguin adquirir una visió completa del negoci del licensing.

Recomanem un mínim de 2 inscrits per empresa.

Preus d'inscripció per persona a aquesta sessió:

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 200 € + IVA
- > Altres inscrits: 350 € + IVA

Preu d'inscripció per persona a programa complet (2 sessions):

- > Socis de KID'S CLUSTER i EADA Alumni: 300 € + IVA
- > Altres inscrits: 525 € + IVA

Confirmeu plaça abans del 6 de febrer

Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció i pagament



Els inscrits al programa complet tindran opció a una beca de 500 € per a cursar Màsters, PDG o MBA d'EADA