

BEST OF IN-STORE

23. 2. 2017 od 12,30 do 16,00 hod
přednášková místnost společnosti Ipsos s.r.o.,
Slovanský dům, Na Příkopě 22, vchod E, 110 00 Praha 1

- Co skutečně funguje v in-store?
Exkluzivní prezentace nových projektů
v místě prodeje od zadání až po jejich
implementaci a úspěšnost v in-store.
- Nejúspěšnější realizace pro prodejní místa
oceněné na POPAI AWARDS.
- Inovativní formy komunikace se zákazníky
v různých segmentech trhu a aktuální trendy
na trhu in-store komunikace.
Inspirace a doporučení od tvůrců úspěšných řešení.

Program semináře na následující straně.



POP AI CENTRAL EUROPE

Daniela Krofiánová
dkrofianova@popai.cz
Tel: +420 775 989 853

Marcela Pazourková
mpazourkova@popai.cz
Tel: +420 608 257 701

Mediálním partnerem akce je časopis Zboží & Prodej.

ZaP'

PROGRAM SEMINÁŘE: Moderuje: **Josef Kroulík**, OFF TRADE Sales Manager, Budějovický Budvar, n. p.

12,30 - 13,00

Registrace účastníků semináře

13,00 - 14,30

První část semináře

14,30 - 15,00

Pauza na kávu a občerstvení

15,00 - 16,00

Druhá část semináře

Vitana Farmářské trhy

Jedinečná atmosféra vystavení je zaměřena na vizuální komunikaci novinky, na vyvolání chuti a naladění na moment spotřeby.

Přednášejí: **Šárka Drábková**, In-store Manager Vitana a.s.

Miroslav Obrátil, Project Manager, DAGO s.r.o.

Radegastovna

Nový in-store koncept výrazně podporuje identitu značky díky originálnímu výtvarnému zobrazení, materiálům i silné regionální vazbě.

Přednášejí: **Karel Kraus**, Trade & Shopper Marketing Director CZ&SK, Plzeňský Prazdroj, a.s.

Jakub Zaoral, specialista pro Trade Design & Environment, Plzeňský Prazdroj, a.s.

Gimmo - virtuální promoter

Interaktivní novinka mezi reklamními nosiči s významným stop efektem navyšuje prodej a umožňuje změřit efektivitu kampaně.

Přednáší: **Pavel Říha**, Commercial Director CEE, ppm factum a.s.

Stojan Torch

Moderní in-store realizace splňuje rozdílné požadavky klienta na prezentaci i prodej a zároveň nabízí zákazníkovi možnost si nový produkt bezprostředně vyzkoušet.

Přednáší: **Adam Sedláček**, Key Account Manager, Authentica, s.r.o.

SLUCHÁTKA MONTE CARLO PRO ŠKODA AUTO

Tajemství úspěchu komunikace a dlouhodobých vztahů se zákazníky.

Přednáší: **Viera Černá**, Obchodní ředitelka, Reda a.s.

Kampaň ROSHE 2

Kampaň pro prezentaci revolučního řešení funkční obuvi Nike Roshe využívá v in-store prostředí unikátních prvků pro dramatizaci benefitů ve 3D vystavení.

Přednáší: **Petr Šimek**, Managing Director, WELLEN a.s.

FLORA TO NEJLEPŠÍ Z OLEJŮ

Součástí úspěšné kampaně v obchodních centrech byl zážitkový koncept „olejového baru“ se zkušeným kuchařem, kolekce POP materiálů a motivace spotřebitelů k nákupu mimo jiné formou dárku.

Akce podpořila nárůst strategických variant Flory v prodaném objemu i v prodané hodnotě výrobků.

Přednášejí: **Mojmír Špalek**, Managing Director, up brand activation, s.r.o.

zástupce společnosti Unilever ČR spol. s r.o.



**Mediálním partnerem akce
je časopis Zboží & Prodej.**

Podmínky účasti na semináři

Pro členy POPAI CE je účast na semináři zdarma. Účastnický poplatek pro nečleny POPAI CE činí 2.500,- Kč + DPH, tj. celkem 3.025,- Kč.

Prosíme o uhrazení poplatku na účet POPAI CE service s.r.o.: 3933950001/5500 vedený u Raiffeisenbank Hradec Králové IBAN CZ685500000003933950001. Jako variabilní symbol uveďte IČO Vaší společnosti.

Počet účastníků je omezen s ohledem na kapacitu sálu, proto prosíme o zaslání přihlášky co nejdříve. Účastnický poplatek uhradte do data konání semináře.