

# KVIETIMAS

„IT AKADEMIJA PREKYBAI IR RESTORANAMS“ ir „Microsoft Lietuva“ kviečia Jus į seminarą tema:

## KURIANT GERESNĘ APSIPIRKIMO PATIRTĮ

VšĮ „IT akademija prekybai ir restoranams“ vėl buria prekybininkus ir kviečia kalbėtis apie tai kaip būti arčiau savo pirkėjo, kokiomis technologijomis pagerinti jo apsipirkimo patirtį, kaip lanksčiai prisitaikyti prie sparčiai besikeičiančių verslo aplinkos sąlygų.

Seminaro metu pristatysime LS Retail verslo valdymo sistemos naujos versijos funkcionalumus, įgalinančius vykdyti omnikanalę prekybą, šiuolaikiškai valdyti atsargas, efektyviai planuoti personalą, didinti pardavimus automatizuojant pardavėjų komisinių valdymą, mažinti nuostolius patiriamus dėl netinkamo kasininkų darbo.

Kviečiame atvykti ir sužinoti daugiau!

### REGISTRACIJA:

Registracija vyksta nuo liepos 1 d. iki rugsėjo 12 d. el. paštu [registracija@it-akademija.lt](mailto:registracija@it-akademija.lt) arba telefonu 8 700 70022.

Dalyvavimas – **NEMOKAMAS.**

IT AKADEMIJA PREKYBAI IR RESTORANAMS VšĮ

Laisvės pr. 85, LT-06123 Vilnius | Tel. +370 5 236 01 07 | Faks. +370 5 247 80 36 | [info@it-akademija.lt](mailto:info@it-akademija.lt)



### SEMINARO INFORMACIJA:

**Data:** Rugsėjo 17 d.

**Vieta:** „Microsoft Lietuva“ (Ukmergės g. 120, Vilnius) konferencijų salė

**Laikas:** 13:00 - 17:00

# PRANEŠIMŲ PRISTATYMAS



## **NŪDIENOS PIRKĖJAS. KOKS JIS?**

**Pranešėjas:** Sveinn Aki Ludviksson, „LS Retail“ pardavimų direktorius

Pranešime bus kalbama apie tai kaip technologijos pakeitė pirkėjo elgseną, kokiais būdais prekybininkas šiandien gali komunikuoti su pirkėju, kokios ateities technologijų tendencijos.

## **MOBILIŲ ĮRENGINIŲ ĮTAKA ŠIANDIENINEI APSIPIRKIMO PATIRČIAI**

**Pranešėjas:** Sveinn Aki Ludviksson, „LS Retail“ pardavimų direktorius

Pranešime bus kalbama apie tai, kaip integralūs mobilūs įrenginiai (POS, planšetės, mobilios aplikacijos) padeda gerinti apsipirkimo patirtį visuos etapuose – nuo pirkinų planavimo namuose, iki prekių išsirinkimo ir atsiskaitymo už jas, apsipirkimo procesą paverčiant malonesniu, patogesniu ir greitesniu.

## **PARDUOTUVĖS PERSONALO GALIMYBĖS PARDUOTI DAUGIAU. AUTOMATIZUOTAS PARDAVĖJŲ KOMISINIŲ VALDYMAS. KASININKŲ NUOSTOLIŲ PREVENCIJOS ĮRANKIAI.**

**Pranešėjas:** Giedrius Čuprinskas, „New Vision Baltija“ produktų vadovas

Pristatymo metu demonstruosime įrankius, kurie leidžia motyvuoti pardavėjus parduoti daugiau ir mažinti nuostolius, patiriamus dėl netinkamo kasininkų darbo.

## **AR ĮMANOMAS OPTIMALUS ATSARGŲ VALDYMAS?**

**Pranešėjas:** Matthias E. Matthiasson, „LS Retail“ NAV produkto vadovas

Pristatysime kitokį požiūrį į atsargų valdymą naudojant paklausos planavimo įrankį, kuris leidžia sumažinti atsargų perviršį sandėlyje ir supaprastinti atsargų valdymo procesą.

## **AR GALI JŪSŲ PIRKĖJAS PIRKTI DAUGIAU? AUTOMATIZUOTAS PIRKĖJŲ MARKETINGAS IR ANALITIKA.**

**Pranešėjas:** Andrius Kalašinskas, „New Vision Baltija“ verslo vystymo direktorius

Pademonstruosime kokiais įrankiais ir kaip analizuoti klientų elgseną ir koku būdu ši informacija gali prekybininkui padėti uždirbti daugiau.