**Kaip tinkamai pasiruošti metiniams išpardavimams ir kalėdinei prekybai**

**Rudens išpardavimų ir kalėdinės prekybos sezonas, dar kitaip vadinamas auksiniu ketvirčiu, yra vienas iš didžiausių ir svarbiausių prekybos sezonų metuose, todėl marketingo skyriai jam ruošiasi iš anksto – spalio 11–12 dienomis internetu vyks Lietuvos marketingo asociacijos (LiMA) organizuojamas renginys „Metiniai išpardavimai ir kalėdinė prekyba: kaip pasiruošti?“. Dviejų popiečių online seminaro metu bus kalbama apie tai, ką svarbu pasiruošti metiniams išpardavimams, kokiu turiniu soc. tinkluose atkreipti dėmesį ir pritraukti pirkėjus, kokios reklamos geriausiai veikia bei ko galima pasimokyti iš sėkmės pavyzdžių.**

Renginys skirtas marketingo, komunikacijos, pardavimų, specialistams ir vadovams, verslo sektoriaus atstovams ir visiems, kurie dirba su išpardavimų ir kalėdinės prekybos komunikacija.

Dviejų dienų online seminaro metu net 13 marketingo ir e-komercijos ekspertų dalinsis savo įžvalgomis bei patarimais. Seminarą atidarys „Nielseniq“ vartotojų tyrimų skyriaus vadovė Baltijos šalims Edita Asakavičienė, kuri papasakos, kaip keičiasi šventimo ir dovanų mados, kam pirkėjai skirs didesnę kalėdinio biudžeto dalį, o ko bandys atsisakyti.

Marketingo strategė ir profesionalė, Metų CMO’23 Raimonda Gudaitė pasidalins patarimais, kokius strateginius marketingo sprendimus reikia padaryti ir kodėl, o „Lastmile“ strategijos vadovas Kęstutis Statulevičius papasakos, kokia yra vadovo rolė intensyviausių pardavimų metu.

„Omniva“ Baltijos šalių marketingo vadovas Vadimas Komarskis pasidalins įmonės patirtimi, kaip ir kur augti, kai Lietuvos rinka jau užkariauta, „NFQ.email“ komandos vadovas Matas Pocius pristatys, kaip sumaniai išnaudoti didžiausios apyvartos laikotarpį el. pašto kanale. „Salesforce“ produkto „Marketing Cloud“ Baltijos šalių vadovas Vilius Kavaliauskas atskleis, kaip sujungti duomenis, dirbtinį intelektą, klientų valdymo sistemą ir pasitikėjimą, siekiant geresnių marketingo rezultatų, o komunikacijos profesionalė ir „Budinti komunikacija“ įkūrėja Laura Dabulytė papasakos, kaip su savo žinute išsiskirti komunikaciniame triukšme.

„KOG“ instituto vadovė Eleonora Šeimienė pasidalins kalėdinių reklamų efektyvumo pamokomis ir atskleis, kaip šiemet gyventojai ruošiasi Kalėdoms. „Reprise media“ vadovas Arijus Kirdeikis pristatys, kaip tinkamai paruošti skaitmeninę erdvę sėkmingai komunikacijai „Juodojo penktadienio“ metu, o „Delfi“ reklamos projektų vadovė Agnė Presė pasidalins patarimais, kaip verslui pasitikti Kalėdas be streso ir išsirinkti tinkamiausią reklamos sprendimą.

E. komercijos konsultantas Vytautas Vorobjovas papasakos apie sėkmingą prekybą „Amazon“ platformoje. „GSP supply“ vadovas Laurynas Šeškevičius pasidalins savo įžvalgomis, kaip kokybiški, apgalvoti, išsiskiriantys sprendimai pardavimo vietose padeda parduoti lengviau ir daugiau, o „Gera dovana“ klientų pritraukimo skyriaus vadovas Ramūnas Bruzgys patars, kaip paruošti gerą svetainės SEO „Juodojo penktadienio“ ir kalėdinei prekybai.

**Apie Lietuvos marketingo asociaciją**

Konferenciją organizuoja Lietuvos marketingo asociacija, sukaupusi daugiau nei aštuoniolikos metų veiklos patirtį, vienijanti daugiau nei 1300 narių bendruomenę ir siekianti stiprinti marketingo profesiją šalyje.

Dviejų popiečių renginys **„Metiniai išpardavimai ir kalėdinė prekyba: kaip pasiruošti?“ vyks spalio 11–12 d. internetu.** Daugiau informacijos ir registracija [čia](https://renginiai.lima.lt/lt/renginiai/1/view1780).

**Daugiau informacijos:**

Simona Survilaitė

+370 685 25281

[simona.s@coagency.lt](mailto:simona.s@coagency.lt)