

День 1, 03.06.2019 (Понедельник)

08:00 **РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА**

Welcome coffee

08:00 – 09:00 **ДЕЛОВЫЕ ЗАВТРАКИ**

(вход по приглашениям)

09:00 – 11:30 **Экспертно-аналитическая сессия**

Зал «Амфитеатр» **САМЫЕ БЫСТРОРАСТУЩИЕ И САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ РОССИИ**

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Розничная торговля России и финансовое состояние домохозяйств, актуальные итоги 2018 и тенденции 2019 года;
- Конъюнктурный опрос ведущих производителей и поставщиков продуктов питания и ТНП;
- Рейтинг INFOLine Retail Russia TOP-100 торговых сетей России, структура потребительского рынка России по каналам продаж
- Развитие и драйверы роста Food и Non-food ритейла, рейтинг торговых сетей;
- Ключевые тренды потребительского рынка России;
- Рейтинг ТОП компаний онлайн торговли России;
- Рейтинг самых быстрорастущих сетей INFOLine Retail Russia TOP-100 (Food и Non-food ритейла)
- Бизнес-кейс о ТОП самых быстрорастущих компаниях INFOLine Retail Russia TOP-100

СПИКЕРЫ-МОДЕРАТОРЫ



Иван Федяков

генеральный директор INFOLine



Михаил Бурмистров

генеральный директор INFOLine-Аналитика



Силенина Светлана

редактор потребительского рынка INFOLine

TOP-100, а также обсудят актуальные данные, касающиеся деятельности самых быстроразвивающихся торговых сетей России.

09:00 – 13:30

Панельная дискуссия

Зал «Ритейл»

ПРАВОВОЙ ФОРУМ LEGAL RETAIL WEEK 2019

09:00 – 11:00

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ, ИЗМЕНЕНИЯ И ПРАКТИКИ

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Проблемы регулирования системы безналичных расчетов в ритейле: эквайринг vs конкуренция
- Оценка фактического воздействия норм Закона о торговле
- Законодательство о защите прав потребителей: проблемы правоприменения и развитие регулирования
- Маркировка и прослеживаемость товаров, актуальные вопросы и развитие регулирования
- Проблемы нормативного регулирования франчайзинга в России
- Какие последствия могут вызвать инициативы, связанные с ужесточением государственного регулирования торговой деятельности (проект ФЗ «О внесении изменений в статью 9 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»)

МОДЕРАТОРЫ



Александр Онищук

президент Ассоциации РАТЭК



Денис Косенков

управляющий партнер юридической фирмы «Косенков и Суворов»

СПИКЕРЫ

***Андрей Кашеваров**, заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы

Никита Кузнецов, директор Департамента развития внутренней торговли, системы цифровой маркировки товаров и легализации оборота продукции Минпромторга России

Олег Прусаков, начальник управления защиты прав потребителей, Роспотребнадзор

***Алла Бакина**, директор Департамента национальной платежной системы, Банк России

Сергей Беляков, председатель Президиума АКОРТ

Артем Соколов, президент Ассоциации компаний интернет торговли

Александр Онищук, президент Ассоциации РАТЭК

Алексей Федоров, управляющий партнер «220 Вольт», председатель комитета по торговле общественной организации «Деловая Россия»

11:30 – 13:30

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ, ИЗМЕНЕНИЯ И ПРАКТИКИ

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Тенденции регулирования электронной торговли
- Лекарственные средства, БАДы, ювелирные изделия и алкоголь vs интернет: тенденции регулирования и либерализации законодательства
- Трансграничная интернет - торговля. Администрирование через уполномоченного оператора.
- Проблемы квалификации антиконкурентных действий на рынке электронной коммерции

МОДЕРАТОР



Денис Косенков

управляющий партнер юридической фирмы «Косенков и Суворов»

СПИКЕРЫ

***Татьяна Илюшникова**, заместитель начальника экспертного управления Президента РФ

***Алексей Сазанов**, директор Департамента налоговой и таможенной политики, Министерство финансов

***Елена Максимкина**, директор департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий, Министерство здравоохранения

***Елена Заева**, начальник управления регулирования связи и информационных технологий ФАС России

***Иван Глушков**, заместитель генерального директора АО «Нижфарм» (Группа STADA)

Артем Соколов, президент Ассоциации компаний интернет торговли

***Лилия Титова**, исполнительный директор Союза профессиональных фармацевтических организаций

***Татьяна Заячковская**, директор по правовым и комплаенс вопросам, Lamoda

***Сергей Кучушев**, директор по связям с государственными органами, OZON.ru

***Алексей Синельников**, заместитель генерального директора по правовым вопросам, Утконос

Константин Суворов, партнер юридической фирмы «Косенков и Суворов»

09:00 – 12:00

Стратегическая сессия

Зал «Гранат»

РИТЕЙЛ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как технологии влияют на бизнес?
- Какие факторы заставляют розничный бизнес меняться?
- Как под влиянием технологий бизнес меняется?
- Почему цифровая трансформация ритейла неизбежна?

МОДЕРАТОР



Русаков Дмитрий

Директор по реализации проектов и программ, X5 Retail Group

СПИКЕРЫ-ЭКСПЕРТЫ

Ульрих Спаан, вице-президент Европейского института ритейла

Евгений Бахин, директор по IT Inventive Retail Group

Ольга Виславных, руководитель консалтинга по решениям класса SFA, ECM, EDI в странах CEE., COMARCH S.A., «Инновационные технологии в помощь бизнесу: Комплексные инструменты поддержки процесса продаж и обслуживания Клиентов на линии производитель – торговая сеть – конечный покупатель»

Винсент Барнс(Vincent Barnes), вице-президент, INFOR Retail

«Опыт адаптации ИТ стратегий ритейлеров под новые вызовы омниканальных цифровых рынков. 30 лет мировой практики.»

Олег Альхамов, директор по улучшению результатов АШАН РИТЕЙЛ (Франция)

09:00 – 18:00

АЛКОГОЛЬНЫЙ КОНГРЕСС

Зал «Ладога»

09:00 – 10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

10:00

Официальное открытие Алкогольного Конгресса Недели Российского Ритейла
ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ОРГАНИЗАТОРОВ И ПАРТНЕРОВ

10:00 – 12:00

Пленарная сессия

РЕГУЛИРОВАНИЕ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ. ПРОБЛЕМАТИКА РОССИЙСКОГО ВИНОГРАДАРСТВА И ВИНОДЕЛИЯ

МОДЕРАТОР



Юлия Макарова

журналист, обозреватель отдела «Экономика» телеканала «Россия 24»

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Ольга Дашкевич, директор по работе с ключевыми клиентами AC Nielsen

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Виктор Евтухов, статс-секретарь – заместитель Министра промышленности и торговли России

Александр Кретов, президент винного холдинга «Ариант»

Марина Афонина, директор департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза РФ

Игорь Косарев, президент Союза производителей алкогольной продукции (СПАП), Вице-президент Холдинга «Русский стандарт»

Владислав Спиринов, начальник Управления ФС Росалкогольрегулирования

Владимир Мишеловин, начальник контрольно-финансового Управления ФАС России

Илья Лоевский, заместитель руководителя АНО Российская система качества

Василий Гончаров, председатель Союза производителей коньяка

Леонид Попович, президент Союза виноградарей и виноделов России, Сопредседатель рабочей группы Минпромторга России по продвижению российских вин в торговых сетях.

Артур Саркисян, руководитель Союза сомелье и экспертов России

ТЕМЫ

- Инициативы поддержки рынка вин российского производства. Акция «Дни российских вин». Итоги и планы
- Государственное регулирование алкогольного рынка. Комплексный подход
- Российское виноградарство – основа развития винодельческой отрасли. Динамика развития, инвестиционный потенциал.
- Динамика алкогольного рынка. Проблематика секторов
- Меры обеспечения легальности и прослеживаемости товарооборота на алкогольном рынке России
- Конкурентоспособность российских вин в контексте современного рынка ритейла.
- Минимальные цены. Эффективность инструмента ценового регулирования рынка
- Российские вина. Качество и доверие потребителей. Результаты и перспективы проекта «Винный гид России»
- Развитие и потенциал рынка крепкого алкоголя в контексте развития рынка розничной торговли
- Новации законодательного регулирования российского виноградарства и виноделия.
- Экспертная оценка вина. Проходы к проблеме, актуальность для отрасли розничной торговли

12:00 – 12:30

Кофе-брейк

ОСМОТР ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

12:30 – 14:30

Дискуссия

ТОЧКИ РОСТА. ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОЙ СЕТИ. ВКЛАД ВИННОЙ КАТЕГОРИИ

МОДЕРАТОР



Александр Ставцев

вице-президент РАЭРР, руководитель Информационного центра WineRetail

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Иван Федяков, генеральный директор InfoLine

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Шамиль Султанов, первый вице-президент торговой сети «Бристоль»

Сергей Локтев, генеральный директор SPAR Russia

Елена Москаленко, коммерческий директор торговой сети «Лента»

Сергей Легожинский, руководитель направления «Вино» ФТС «Магнит»

Александр Мальчевский, операционный директор ФТС «Карусель»

Эльдар Патеев, руководитель направления «Вино» ФТС «Пятерочка»

Леонид Ким, руководитель коммерческого отдела «Магнолия»

Сергей Егоров, директор по закупкам продовольственных товаров торговой сети Selgros

Сергей Кузнецов, директор Союза независимых сетей России

ТЕМЫ

- Изменения на потребительском рынке и их влияние на стратегии крупнейших игроков.

- Аналитическая оценка развития розничной торговли и современной виноторговли
- Специализированный ритейл. Укрупнение сектора и стратегии развития игроков рынка
- Эволюция форматов розничной торговли и роль винной категории.
- Новая жизнь гипермаркета. Роль вина в развитии лояльности покупателей
- Магазин «низких цен». Обновление и развитие в контексте целевых категорий
- Специфика региональной розничной торговли. Тренды потребления вина и их влияние на стратегии независимых сетей.

14:30 – 15:00

Кофе-брейк

ОСМОТР ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

15:00 – 16:30

Тематическая сессия

ВИННОЕ МЕСТО. КАК СДЕЛАТЬ МАГАЗИН ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ «ВИННОГО» ПОТРЕБИТЕЛЯ

МОДЕРАТОР



Анна Лебедева

исполнительный директор POPAI Россия

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Елена Кучихина, директор компании Idea Supermarket

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Анна Гундарина, руководитель клиентского отдела Red Inde Sign

Антон Панфилов, руководитель винного направления торговой сети «Табрис» (г. Краснодар)

Анна Радина, категорийный менеджер «Азбука вкуса»

Михаил Губергриц, Творческий директор LINII Group

Андрей Писарцов, генеральный директор SHEP Rus

Булат Хасанов, директор по стратегическому развитию компании Pozis

Роман Завершенок, независимый эксперт

Никита Сарбашев, генеральный директор, SpinetiX

Олеся Симон, начальник управления промо и операционного маркетинга торговой сети «Карусель»

ТЕМЫ

- Новый рынок, новые требования потребителя к современному магазину
- POSM и навигация в винном отделе. Как сделать выбор покупателя удобным?
- «Винотека» или «Винный отдел»? Решения для крупных форматах современной торговли
- Оформление точек пространства для увеличения продаж (ритейл- брэндинг)
- Бюджетное решение. Представление вина в торговом зале дискаунтера и магазина «У дома»
- Технологии и торговое оборудование для современной виноторговли

16:30 – 17:00

Кофе-брейк

РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

17:00 – 18:00

Специальная сессия



РОССИЙСКИЕ ВИНА. ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ПРИ ПОДДЕРЖКЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА

МОДЕРАТОР



Юлия Макарова

журналист, обозреватель отдела «Экономика» телеканала «Россия 24»

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Российский экспортный центр

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Артур Саркисян, руководитель Союза сомелье и экспертов России

Эдуард Долгин, директор по экспорту компании «Кубань-Вино»

Михаэль Мандэль, заместитель генерального директора Messe Dusseldorf Moscow

ТЕМЫ

- Мировой винный рынок. Правила игры
- Best Practice винного экспорта. Зачем, куда и как поставлять российское вино? Потенциал рынков ЕАЭС и «дальнего зарубежья».
- Рынок Китая. Миф или ключевое направление для российских вин?
- Международные выставки. Стартовая площадка российского винного экспорта

09:30 – 15:00

Зал «Колизей»

**ХЛЕБНЫЙ КОНГРЕСС. ПОИСК НОВЫХ ТОЧЕК РОСТА В СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ**

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Формирование общеотраслевой повестки и информационных поводов, снижение сакрализации Хлеба с одной стороны, находиться в диалоге с Торговыми Сетями и быть услышанными с другой;
- Управление ценообразованием, своевременное отражение в цене отпускаемой продукции, изменения цен состава себестоимости;
- Увеличение продаж и доходности в категории Хлебобулочные изделия.

МОДЕРАТОР



Виктория Давитаиа

директор по работе с клиентами, Национальный Союз Хлебопечения (НСХ)

09:30 – 11:30

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

СПИКЕРЫ

Виктория Давитаиа, директор по работе с клиентами, Национальный Союз Хлебопечения (НСХ)

Никита Кузнецов, директор Департамента развития внутренней торговли, системы цифровой маркировки товаров и легализации оборота продукции Минпромторга

Виктор Евтухов, статс-секретарь – заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

ТЕМЫ ХЛЕБНОГО КОНГРЕССА

- Сырьё
- Упаковка
- Тарифы
- Технологии хлебопечения
- Логистика
- Поставщики хлебопекарного и упаковочного оборудования
- Мини-пекарни
- Прозрачная аналитика и информация о продажах в сетях
- Торговые сети

09:30 – 11:30

Сессия

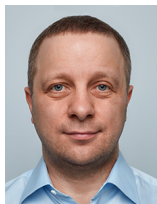
Зал «Урал»

СПОРТ РИТЕЙЛ: ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ, СЕРВИСЫ И ИННОВАЦИИ

Как завоевать доверие клиента за счет эмоций, сервисов и инновационных продуктов?

Сегодня потребители сталкиваются ежедневно с постоянно растущим потоком информации. Только ценовые предложения не дают возможности увеличивать лояльность. Пусть к успеху – построение по-настоящему долгосрочных отношений с каждым покупателем, используя эмоции, сервисы и инновации. В России ритейлеры успешно развивают такие практики в области спорта.

МОДЕРАТОР



Андрей Кришнев

Генеральный директор NIKE в России

СПИКЕРЫ

Тихон Смыков, Inventive Retail Group

Florian Jansen, Lamoda

Vincent Lootence, Director of omnichannel development, Спортмастер

09:30 – 11:00

Специальная сессия

Зал «Байкал»

ДОСТУПНАЯ СРЕДА

09:30 – 18:00

Бизнес-практикум

Зал «В»

**БОЛЬШЕ, ЧЕМ КАНАЛ ПРОДАЖ: МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТЬ И ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ
В РИТЕЙЛЕ**

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Ритейл больше, чем только канал продаж
- Построение omnichannel: плюсы и минусы
- Использование социальных сетей и мессенджеров. Решения 2019 года
- Принципы и правила создания бесшовного перехода клиентов
- Мотивация торгового персонала: успехи и ошибки геймификации

МОДЕРАТОР



Вадим Ширяев

член совета Гильдии Маркетологов, президент СОМАР, Вице-президент РАМУ, идеолог и основатель Центра бизнес-инноваций ABS

СПИКЕРЫ

Даниил Шпайхлер, директор по работе с инвесторами ТЦ «Смайлмарт»

Ольга Киселева, руководитель сети фитнес-клубов «World Gym» в России

Денис Котов, основатель сети «Буквоед»

09:30 – 11:30

Панельная дискуссия

Зал «А»

СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ – НОВЫЕ ТРЕНДЫ И ТЕНДЕНЦИИ

10:00 – 11:30

Специальная сессия РБК

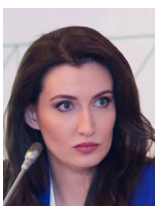
Зал «Эксперт»

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РИТЕЙЛА В РОССИИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Ключевые задачи фармритейла и фармпроизводителей: маркировка, отслеживание пачек лекарств, тенденции в дистрибьютерском бизнесе
- Вертикальная власть: производители и дистрибьюторы на розничном рынке
- Маркетинговые стратегии в условиях жесткого государственного регулирования
- Фармацевт – не продавец. Особенности поиска и обучения высококвалифицированных кадров

МОДЕРАТОР



Полина Звездина

журналист объединенной редакции РБК

СПИКЕРЫ

***Тимофей Нижегородцев**, начальник Управления контроля социальной сферы и торговли, ФАС России

***Елена Максимкина**, директор Департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий, Министерство

здравоохранения Российской Федерации

Представители аптечных сетей

Представители фармпроизводителей

12:00 – 15:00

Специальная сессия

Зал «Урал»

ГЕОАНАЛИТИКА В РИТЕЙЛЕ СЕГОДНЯ И ЗАВТРА. ИТ-СИНЕРГИИ. ОПЫТ. ИНСТРУМЕНТЫ. КЕЙСЫ

Семинар для аналитиков развития всех сегментов ритейла крупного и малого, а также для ИТ-департаментов, ИТ-вендоров (BI, CRM и пр.).

Пятый год геоаналитические методы и инструменты для ритейла мы обсуждаем на экспертной сессии в рамках Недели российского ритейла с аналитиками развития, маркетологами, специалистами по недвижимости, специалистами по ИТ ритейла из сегментов: FMCG, общепит, DIY, спорттовары, косметика, аптеки, банки и т.д.

Традиционно мы будем показывать реальные практические кейсы про то, как геомаркетинговые инструменты помогают открывать торговые точки и быстро развивать бизнес. Кроме того, мы поговорим и о применения геоаналитических подходов и инструментов для оптимизации существующих магазинов, учета доставки, открытии форматов для e-commerce. Об этом и многом другом расскажут в том числе и сами представители ритейла, делаясь некоторыми инсайтами, которые Вы нигде не услышите. Сегодня мы отчетливо видим, что те, кто оптимизировал бизнес 5 лет назад или просто вовремя и правильно проводит геомаркетинговую оценку места вырываются в лидеры. Геоинформационные системы, сервисы и методы геомаркетинга становятся неотъемлемой частью технологий оптимизации торговой сети, улучшая и ускоряя бизнес-процесс оценки места и принятия решений по нему. В крупном бизнесе – это корпоративные геоаналитические системы, которые внедрены и интегрируемы полностью в архитектурный ИТ-ландшафт собственных информационных систем. В крупном, среднем и малом бизнесе – это использование геомаркетинговых, геоаналитических сервисов и геомаркетингового консалтинга тогда, когда есть в этом необходимость.

Также в рамках нашей секции традиционно поговорим о BIGData. В частности, постараемся получить ответ на вопрос: а возможно ли удешевления геоданных, чтоб это было доступно массовому рынку? Кроме того, продолжаем развеивать «миф» о доступности данных онлайн-касс и ОФД по торговым точкам. Второй год подряд совместно с партнерами мы развиваем идею доступности геоданных ОФД, огрубленных с помощью геоагрегаторов для различных видов анализа в т.ч. для такого анализа, который был плохо доступен ранее.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Исследование локаций для открытия ресторанов определенной кухни с учетом фокуса доставок по ним на примере Санкт-Петербурга. Есть ли точки спроса?
- Геомаркетинг ассортимента VS социологических опросов в городе или как сэкономить до 50% бюджета на аналитику при помощи геомаркетинга на примере сегмента DIY?
- Машинное обучение в проектах для аптек, косметики и др. отраслях. Реальны ли заявленные на рынке погрешности прогнозов товарооборота или это маркетинговый ход?
- Ассортиментный анализ и геофакторы. Стоит ли учитывать их при планировании ассортимента в конкретном месте? Big Data онлайн-касс и ОФД
- BIG Data мобильных операторов. Есть ли доступные сервисы или геоданные для малого и среднего бизнеса? Или это только для «избранных»?
- Можно ли использовать преимущества геоаналитики в BI или CRM? Примеры интеграций с вендором 1С.
- Какие геоаналитические инструменты и синергии есть для франшизеров в работе с франчайзи? Примеры.

МОДЕРАТОР



Денис Струков,

генеральный директор компании «Геоинтеллект» (г. Санкт-Петербург)

СПИКЕРЫ

Марина Гладкова, менеджер направления, дирекция по большим данным, X5 Retail Group, (г. Москва)

«Как Big Data помогает планировать магазины Перекресток»

Елена Левченко, директор по маркетингу сети ресторанов «МЯСОРООБ» (г. Новосибирск)

«Как мы выбираем место для бургерных и работаем с франчайзи?»

Екатерина Жмурова, Руководитель отдела маркетинговых исследований и геоаналитики, Леруа Мерлен, (г. Москва),

Дарья Кирягина аналитик информационно-аналитического департамента, Геоинтеллект (г. Санкт-Петербург)

«Анализ локального рынка DIY»

Дарья Кирягина, аналитик информационно-аналитического департамента, Геоинтеллект (г. Санкт-Петербург), «Геоаналитика большого города.

«Как выбрать локацию для ресторана с доставкой на примере Санкт-Петербурга?»

Дмитрий Батюшенков, директор департамента по развитию продуктов на больших данных «Платформа ОФД», эксперт по аналитике сегмента retail-tech

«Геоаналитика и ОФД. Кейсы. Ошибки. Перспективы.»

Денис Струков, генеральный директор, Геоинтеллект (г. Санкт-Петербург)

«Тренды рынка геоаналитики, что нового?»

Также для участия приглашены специалисты из компаний: Metro C&S, Вкусвилл, Пхали-Хинкали, ADGGroup, Заодно, Вита, Неофарм, Дикси, Декатлон, Burgerking, KFC, Шоколадница, Мясновъ, ОБИ, Петрович, 1С, Эвотор, SaS и многие другие.

12:00 – 13:30

Панельная дискуссия

Зал «Эксперт»

МАРКЕТПЛЕЙСЫ КАК ВЫЗОВ ДЛЯ FMCG-БРЕНДОВ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Какое место займут маркетплейсы в омниканальной системе продаж FMCG в ближайшие 10 лет?;
- Какие цели продаж на маркетплейсах ставят производители и дистрибьюторы FMCG?;
- Что продавать на маркетплейсах? Кто выпускает продукты специально для онлайн и выгодно ли это?;
- Чего ждут покупатели маркетплейсов от FMCG-брендов? Как товарам импульсивного спроса попасть в корзину покупателя?;
- Какие ошибки совершают поставщики товаров FMCG при запуске продаж на маркетплейсах?;
- Какие инструменты продвижения товаров и брендов предлагают маркетплейсы?;
- Как отслеживать эффективность вложений в маркетинг, если маркетплейсы не делятся данными? Какие технологии для повышения retention rate маркетплейсы планируют предложить брендам?;

МОДЕРАТОР



Владимир Синельников

управляющий партнер, e-commerce-агентство Aero

СПИКЕРЫ

Сергей Роскошный, директор по работе со специализированными каналами Mars Petcare

Дмитрий Девятов, медиа и eCommerce менеджер Perfetti Van Melle

Егор Золотухин, руководитель группы по развитию канала электронной торговли Nestle Purina Petcare

Евгений Щепелин, директор по развитию бизнеса ГК Яндекс.Маркет

Анна Калеева, директор маркетплейса Ozon

Анна Маркина, руководитель бизнес-группы FMCG маркетплейса Goods

Вячеслав Иващенко, директор по развитию, Wildberries

Дмитрий Селихов, руководитель по развитию маркетплейса Tmall в России, Alibaba Group

Егор Шевлягин, руководитель направления электронной коммерции, Coty

12:00 – 15:00

Пленарное заседание

Зал «Амфитеатр»

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РИТЕЙЛЕ: НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как сохранить операционную прибыль?
- Как увеличить продажи в ритейле?
- Снижаем потери, повышаем прибыльность?!
- Мировой опыт и российские реалии: как ритейлеры во всем мире улучшают эффективность?
- Какие факторы заставляют розничный бизнес меняться?
- Как повысить эффективность промо?

МОДЕРАТОРЫ



Виктор Евтухов

Статс-секретарь – заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации



Илья Якубсон

Председатель наблюдательного совета Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла

УЧАСТНИКИ

Дмитрий Козак, заместитель Председателя правительства Российской Федерации

Денис Мантуров, министр промышленности и торговли Российской Федерации

Ян Дюннинг, президент ТС Магнит

Сергей Гончаров, генеральный директор ТС «Пятёрочка»

Андрей Королев, Вице-президент АО «Газпромбанк»

Татьяна Бакальчук, основательница и генеральный директор интернет-магазина WILDBERRIES

Герман Тинга, Генеральный директор ТС Лента

Тихон Смыков, президент Inventive Retail Group

Александр Тынкован, президент Группы «М.Видео-Эльдорадо»

Максим Гришаков, генеральный директор «Яндекс.Маркет»

Олег Альхамов, директор по улучшению результатов АШАН РИТЕЙЛ (Франция)

Дмитрий Шадрин, председатель координационного совета Союза независимых сетей, собственник торговой группы «Победа-Маркет!», г. Омск.

Владимир Косьер, директор по продажам «Coca-Cola HBC Россия»

12:00 – 14:00

Сессия

Зал «А»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ПО РЕАЛИЗАЦИИ АЛКОГОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

МОДЕРАТОР



Игорь Бухаров

президент Федерации Рестораторов и Отельеров

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Реализация алкоголя на летних верандах;
- Избыточные требования по лицензированию деятельности по обороту алкогольной и спиртосодержащей продукции:
 - ограничения по площади,
 - удаленность от ряда объектов,
 - планы БТИ;
- Запрет на реализацию алкоголя при оказании услуг общественного питания в зданиях, находящихся в ведении учреждений культуры;
- Выдача лицензий на сезон;
- Государственная пошлина за выдачу лицензии.

СПИКЕРЫ

***Алексей Небольсин**, вице-президент ФРИО по вопросам оборота алкогольной продукции на предприятиях общественного питания, член Президиума ОПОРЫ РОССИИ

***Сергей Миронов**, владелец сети ресторанов «Мясо&Рыба»

***Алексей Сидоров**, президент Российской Ассоциации Сомелье, представитель Simple (винотеки Simple Wine&Bar)

12:30 – 15:30

Специальная сессия

Зал «Гранат»

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В СОВРЕМЕННОМ РИТЕЙЛЕ

Уверены, что в магазин заходит достаточное количество посетителей? А сколько из них становятся покупателями? Если этот процент немного повысить, то прибыль повысится автоматически!

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Барьеры и ограничения для продавцов. Как их выявлять и как снимать?
- Взаимосвязь on-line и off-line. Синхронизация. Каковы подводные камни.
- Клиентский сервис. NPS. Как считать и что с этим делать на уровне управления?
- Стандарты продаж. Как поддерживать их в актуальном состоянии и добиться их исполнения?
- Эффективное планирование режима работы персонала. Как считать и использовать?

- CRM в розничной торговле. Модно или необходимо?
- Удобство работы продавца. Сколько это стоит и стоит ли это учитывать.
- Чем занимаются сотрудники в торговом зале? Продавцы, менеджеры, топ-менеджеры?
- Взаимодействие отдела продаж и других отделов. Как добиться понимания?
- Адаптация и развитие сотрудников. Как развивать, и кто за это отвечает?
- Логистика, постпродажный сервис. Как обеспечить высокое качество?

МОДЕРАТОР



Георгий Перельман

директор, Perelman Group

СПИКЕРЫ

Елена Фофанова, директор по продажам, Pandora

Александр Ельчин, ex. Контролер управления страны Россия Leroy Merlin

Наталья Пекшева, генеральный директор, Цвет Диванов

Илья Ярошенко, президент, Ваоп

Роман Кананыхин, директор по продажам и клиентскому сервису, Tele2

14:00 – 15:30

Сессия

Зал «Ритейл»

АКТУАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ТРЕНДЫ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Особенности налогообложения НДС и налогом на прибыль товарных потерь от недостач и брака: правила корректировки налоговой базы, документальное оформление, риски возникновения налоговых претензий.
- Достоинства и недостатки перевода сотрудников в самозанятые: типичные ошибки при налоговом планировании в части НДФЛ и страховых взносов, риск перекалфикации в трудовые взаимоотношения и особенности их доказывания.
- Онлайн-кассы как способ дистанционного налогового администрирования: случаи, когда они обязательны, тонкости выдачи кассового чека при авансе и при возврате.
- Как пережить выездную налоговую проверку без финансовых потерь: выявление и устранение налоговых рисков, правила поведения сотрудников при проведении контрольных мероприятиях, способы обеспечения защиты с наименьшими трудозатратами и документооборотом.
- Применение положений статьи 54.1 НК РФ. Правовые позиции сформированные в судебных актах.
- Маркировка продукции для отслеживания перемещения товара от изготовителя до покупателя или новый способ инспекторов по отслеживанию движения товара.
- Проблемы возмещения НДС в ритейле: основания восстановления налога, актуальные налоговые споры.
- Льготы по НДС и особенности их применения в ритейле: практические кейсы с участием компаний отрасли.

13:30 – 15:30

Экспертная сессия

Зал «Байкал»

УСПЕШНЫЙ КРОСС-БОРДЕР - КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В РОЗНИЧНОЙ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ?

МОДЕРАТОР



Александр Иванов

президент национальной ассоциации дистанционной торговли

14:30 – 15:30

Специальная сессия РБК

Зал «Эксперт»

МФК: НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ПРОСТРАНСТВ

Один из ключевых трендов в развитии торговых пространств – создание универсальных многофункциональных комплексов. Медицинское обслуживание, образовательные и развлекательные услуги станут неотъемлемой частью торговых центров. Как провести редевелопмент существующих торговых центров? В чем особенности строительства МФК? Что ждут посетители от современных торговых центров? Ответы на эти и другие вопросы дадут ключевые эксперты отрасли в рамках круглого стола РБК на Неделе Российского Ритейла.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Retailtainment и edutainment: как сделать пространство ТЦ интересным и полезным?
- Эффективные маркетинговые стратегии торговых центров: российские реалии и международная практика
- Оценка каналов коммуникаций и их влияние на посещаемость объекта
- Рынок торговой недвижимости: цифры, тенденции, направления развития
- МФК: особенности девелопмента и управления проектом
- Новые концепции фуд-кортов и фуд-холлов: курс на ЗОЖ

МОДЕРАТОР



Игнат Бушухин

главный редактор, РБК. Недвижимость

СПИКЕРЫ

Алексей Князев, управляющий партнер Watcom Group, соучредитель Фокус

Магда Чихонь, управляющий партнер, главный архитектор бюро BlankArchitects

Марина Ваганова, бизнес директор по России, Global Image Management

***Булат Шакиров**, вице-президент, Optima Development

***Инга Микаелян**, руководитель аналитической группы, РБК Исследования рынков

***Анна Петухова**, директор по маркетингу торговой недвижимости ТРЦ «АФИМОЛЛ Сити», AFI Development

*Представитель компании Cushman & Wakefield Russia

15:30 – 18:00

Стратегическая сессия

Зал «Гранат»

ЦИФРОВАЯ МАРКИРОВКА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ ДОВЕРИЯ

Маркировка в вопросах и ответах, внедрение системы маркировки в рамках взаимодействия с крупными сетями и малоформатными предпринимателями, ознакомление с практическими инструментами для внедрения системы маркировки и отслеживания товаров, результатом которой станет противодействие незаконному обороту промышленной продукции; координация действий бизнеса, органов власти и гражданского общества; обсуждение предложений, выработка мер, принятие рекомендаций.

МОДЕРАТОР



Илья Ломакин-Румянцев

председатель президиума Ассоциации розничной торговли (АКОРТ), член общественного совета Министерства промышленности и торговли Российской Федерации

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ

Максим Протасов, руководитель Российской системы качества

Виктор Евтухов, статс-секретарь – заместитель Министра промышленности

Алексей Репик, президент Деловой России

Андрей Кириллов, операционный директор оператор ЦРПТ

Вугар Исаев, президент и владелец сети розничных магазинов одежды аксессуаров «Снежная королева», руководитель ассоциации MKT

Дмитрий Русаков, директор департамента по реализации общепромышленных проектов и программ X5 Retail Group

II блок

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ СЕССИИ, ПРЕДСТАВЛЯЮТ СВОИ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МАРКИРОВКИ

Атол, ОФД, Эвотор, 1С, Дримкас, Такском, Ханивел, Клевенер, Тензор

15:30 – 18:00

Пленарное заседание

Зал «Амфитеатр»

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В РИТЕЙЛЕ. ДРАЙВЕРЫ РОСТА.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как влияет тренд совместного потребления на рынок e-commerce?
- Почта России инвестирует в логистическую инфраструктуру, какие новые возможности это открывает для ритейла?
- Какое место будет занимать интернет-ритейл и традиционная розница на потребительском рынке в будущем?
- Как будет развиваться рынок маркетплейсов в России в перспективе?
- Будущее рынка интернет-торговли продовольственными товарами?

МОДЕРАТОР



Иван Кургузов

председатель кластера "Электронная коммерция", РАЭК

СПИКЕРЫ

Виктор Евтухов, статс-секретарь - заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации

Айсель Трудель, основательница AIZEL.RU

Александр Шульгин, генеральный директор группы OZON

Соломон Кунин, генеральный директор GOODS.RU

Илья Кретов, генеральный директор, eВау Россия

Лев Хасис, первый заместитель Председателя Правления, Сбербанк

Ольга Наумова, генеральный директор, Магнит

Алексей Скатин, первый заместитель генерального директора, Почта России

Александр Сухаревски, старший партнер, McKinsey & Company

Флориан Янсен, генеральный директор, Lamoda

Александр Шульгин, генеральный директор группы OZON

15:30 – 18:00

Экспертная дискуссия

Зал «А»

РЕАЛИЗАЦИЯ ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В МАЛОМ РИТЕЙЛЕ: МАРКИРОВКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАБАЧНОЙ ИНДУСТРИИ

МОДЕРАТОР



Владлен Максимов

президент, Ассоциация малоформатной торговли, сопредседатель Комитета по подакцизным товарам «Опоры России»

15:30 – 16:55

I ЧАСТЬ. МАРКИРОВКА ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ

- Министерство промышленности и торговли РФ;
- Министерство сельского хозяйства РФ;
- МВД;
- Роспотребнадзор;
- Представители производителей;
- Представители ритейла;
- Центр развития перспективных технологий.

16:55 – 18:00

II ЧАСТЬ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАБАЧНОЙ ИНДУСТРИИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Взгляд со стороны ритейла.
- Взгляд индустрии на текущие инициативы по усилению регулирования реализации табачной продукции в свете концепции «регуляторной гильотины».
- Стометровая зона.
- Новые инициативы на федеральном уровне.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ

- Министерство промышленности и торговли РФ;

- Министерство экономического развития РФ;
- Министерство сельского хозяйства РФ;
- Государственная Дума РФ;
- Федеральная антимонопольная служба;
- Представители производителей;
- Представители региональной власти

16:00 – 18:00

Панельная дискуссия

Зал «Колизей»

**САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ И «РЕГУЛЯТОРНАЯ ГИЛЬОТИНА» КАК ФАКТОРЫ
РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА**

Организаторы: Центр развития потребительского рынка СКОЛКОВО и АКОРТ (Ассоциация компаний розничной торговли)

МОДЕРАТОР



Андрей Шаронов

президент бизнес-школы СКОЛКОВО, председатель комиссии по применению КДП

Официальные статистические данные о росте экономики страны не всегда согласуются с реальной наблюдаемой ситуацией. На фоне растущих издержек и снижающегося спроса и производитель, и торговля испытывают большое давление на свою прибыль, что обостряет конкурентную борьбу не только внутри каждой из отраслей, но и всё чаще выталкивает её проявления в межотраслевое пространство.

Продовольственный рынок стал, по сути, первым примером широких межотраслевых дискуссий по поводу взаимодействия между поставщиками, торговыми компаниями и ФОИВами. Уникальная ситуация на рынке также связана с падением покупательской способности, ростом цен (в марте средний чек в российских продуктовых магазинах вырос на 7,45% по сравнению с концом прошлого года) и инфляцией (5,3% в марте – максимальное значение с 2016 года), с одной стороны, инвестиционной привлекательностью отрасли, активным развитием потребительского рынка, с увеличением экспорта продовольственных товаров, использованием новых технологий, с другой стороны, регуляторными инициативы, в том числе «регуляторной гильотиной», с третьей, – всё это определяет новые требования к существующим механизмам саморегулирования и постепенному изменению культуры взаимодействия участников рынка.

Участники дискуссионной панели обменяются мнениями по поводу поставленных вопросов, а также постараются сформулировать прогноз и консолидированное мнение относительно перспектив выхода из красной зоны межотраслевых противоречий за счет создания и отработки новой модели межотраслевого регулирования.

ПРОГРАММА

«РЕГУЛЯТОРНАЯ ГИЛЬОТИНА»: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ЗАДАЧИ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Скотт Джекобс, управляющий директор компании «Джейкобс, Кордова и Партнеры» (разработчики подхода «регуляторной гильотины») (tbd)

Юрий Любимов, заместитель руководителя аппарата Правительства Российской Федерации

РОЛЬ МЕХАНИЗМОВ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ НОРМ

Сергей Беляков, председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли

Андрей Даниленко, омбудсмен по защите прав предпринимателей в сфере регулирования торговой деятельности

Пётр Шелищ, председатель Союза потребителей РФ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ГОТОВНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Анна Попова, руководитель Роспотребнадзора России

Игорь Артемьев, руководитель ФАС России

Виктор Евтухов, статс-секретарь – заместитель Министра промышленности и торговли РФ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

Ольга Наумова, генеральный директор торговой сети, Магнит

Валерий Шапов, генеральный директор компании, Марс

ИТОГИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ДО КОНЦА 2019 ГОДА

Андрей Шаронов, президент бизнес-школы СКОЛКОВО, председатель комиссии по применению КДП

16:00 – 17:30

Специальная сессия РБК

Зал «Эксперт»

FMCG РИТЕЙЛ: ПРОГНОЗЫ, СТРАТЕГИИ, ТРЕНДЫ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Динамика рынка FMCG: тренды и форматы
- Инновации в ритейле: на какие технологии делать ставку?
- Коллаборации с банками: конкурентные преимущества
- Ритейл в ножницах: эквайринг и партнерские программы
- Как выглядит магазин будущего?
- M&A в ритейле: успешные практики

МОДЕРАТОР



Юлия Прохорова

ведущая, телеканал РБК

16:00 – 18:30

Сессия

Зал «Ритейл»

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В АВТОРИТЕЙЛЕ

ОРГАНИЗАТОР СЕССИИ

АО ВТБ Лизинг

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- On-line продажи. Будут ли нужны дилеры в будущем?
- Каршеринг и подписка на автомобили. Риски или возможности для Клиента и автопроизводителей?
- Новые продукты от автопроизводителей. Отвечают ли они запросам рынка?
- Цифровизация продукта (системы мониторинга автопарка, обмен данными между автомобилями, системы управления логистикой)
- Лизинг и субсидирование. Проблемы и перспективы
- Перспективы рынка автомобилей на альтернативном топливе. Электромобили и газомоторная техника
- Расчет TCO. Сервисные контракты. Передовые методики анализа стоимости владения транспортом



МОДЕРАТОРЫ



Игорь Виттель

журналист, телеведущий, продюсер, писатель



Михайлов Вячеслав

начальник управления по развитию бизнеса ВТБ Лизинг

СПИКЕРЫ

Дмитрий Астрахан, руководитель отделов Корпоративных продаж, Автомобилей с пробегом и Финансовых услуг, Jaguar Land Rover

Самат Саттаров, директор по корпоративным финансам и финансовому сервису, КАМАЗ

Вячеслав Фомин, директор по корпоративным продажам и продажам коммерческой техники Ford

Елена Лопатина, руководитель группы корпоративных продаж, AUDI Russia

Андрей Тихонов, руководитель продаж, Volkswagen Commercial

Денис Овчинников, заместитель руководителя отдела по работе с корпоративными клиентами, дилерами и развития корпоративных продаж, АВТОВАЗ

Константин Молдавский, директор отдела продаж и маркетинга коммерческих автомобилей и корпоративных продаж Fiat, Jeep, Chrysler

Сергей Кириллов, директор департамента корпоративных продаж, коммерческих автомобилей и автомобилей с пробегом Peugeot Citroen

Алексей Тарасов, директор по продажам Volvo Car Russia

Иван Папазов, руководитель направления продаж техники на газомоторном топливе, Scania

Вахтанг Парцвания, директор по устойчивому развитию и работе с государственными органами, Scania

Алексей Винер, руководитель по развитию направления электромобильности, Renault

ЭКСПЕРТЫ СЕССИИ

Дмитрий Сергеев, руководитель проектов АО «РТ-логистика»

Александр Микитинский, руководитель службы корпоративных продаж ГК КЛЮЧАВТО

Иван Юнин, руководитель проекта Auto.Mail.ru

Михаил Комаров, Генеральный директор ID 20

Юлия Трушкова, директор по корпоративным продажам ROLF

16:00 – 18:00

Сессия

Зал «Байкал»

**МОБИЛЬНОСТЬ КАК ФОРМАТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА**

МОДЕРАТОР



Токарев Кирилл

шеф-редактор телеканала РБК

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Выбираем прямой путь к клиенту. Участники рынка о мобильном формате бизнеса.
- Мобильный бизнес – то, что нужно в регионах. Представители администраций регионов об опыте взаимодействия с бизнесом по мобильным форматам торговли.
- Туристический бизнес – это мобильный бизнес. Опыт Чемпионата мира по футболу.
- Примерь свой бизнес на автомобиль. Новые финансовые инструменты.
- Итоги конкурса «GAZidea»

СПИКЕРЫ

Екатерина Шаповалова, автор идеи и координатор федерального проекта «Гастрономическая карта России»

Денис Чаннов, руководитель, инвест-акселератор «STARTOBUS»

Римма Гайнутдинова, предприниматель, победитель конкурса Минпромторга РФ «Торговля России – 2018»

Олег Марков, директор по реализации, Автозавод ГАЗ

Сергей Измайлов, генеральный директор, «Фабрика композитов»

16:00 – 18:00

Круглый стол

ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ РАСТУЩИЕ РЫНКИ – КЫРГЫЗСТАН

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Растущие темпы прироста экономики и населения страны
- На фоне инвестиций в строительство качественных торговых центров и отсутствия конкуренции в стране за последние 2 года появилась ниша для профессиональных ритейлеров
- Низкая осведомленность ритейлерами и, как следствие, низкая доля международных и российских операторов в Кыргызстане
- Статус русского языка как официального в Кыргызстане является важным фактором для выхода российских операторов. Необходимость переводить весь номенклатурный ряд товаров является препятствием для выхода в другие страны СНГ.

18:00 – 19:30

ВЕЧЕРНИЙ КОКТЕЙЛЬ

1 этаж

18:30 – 21:30

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ КОНКУРСА «ТОРГОВЛЯ РОССИИ» И ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД



День 2, 04.06.2019 (Вторник)

08:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

Welcome coffee

08:00 – 09:00

ДЕЛОВЫЕ ЗАВТРАКИ

(вход по приглашениям)

09:30 – 11:30

Сессия

Зал «Гранат»

ВОЗМОЖНОСТИ МАРКЕТПЛЕЙСА Tmall В РОССИИ. ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

09:30 – 11:30

Сессия

Зал «Ритейл»

BEST PRACTICE

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как при помощи Best Practice найти новые точки роста? Объединение разных участников рынка через новые технологии. Интеграция как решение актуальных проблем отрасли
- Могут ли собственные решения розничных сетей в альянсе с производителями изменить будущее ритейла?
- Прямая выгода собственных решений. Внедрение и масштабирование новых технологий в ритейле.

09:30 – 14:30

Специальная сессия Минпромторга России

Зал «Амфитеатр»

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ

09:30 – 11:30

Сессия

Зал «Урал»

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ В РИТЕЙЛЕ

09:30 – 18:00

Конференция

Зал «Эксперт»

МЯСНОЙ КОНГРЕСС

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Изменения в потребительском поведении и структуре спроса на мясо и продукты мясопереработки в 2018-2019 гг., Аналитические исследования;
- Развитие мясной категории (говядина, свинина, птица, продукты мясопереработки) в ритейле в 2019-2020 гг. по данным федеральных и региональных розничных сетей;
- Влияние формата магазина на структуру потребления мясной продукции;
- Развитие ритейлерами собственного мясного производства. Альянсы с производителями и практика работы с СТМ;
- Пути совместного выхода ритейлеров и производителей из «промолушки»;
- Прослеживаемость мясной продукции – от поля до конечного потребителя. Лучшие практики взаимодействия производителей и ритейлеров. «Меркурий» и маркировка;
- Маргинальные направления производства и переработки мяса: органическое мясо, ready to cook и другие успешные кейсы 2018-2019 гг.?

10:00 – 12:30

Пленарное заседание

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЯСНОЙ КАТЕГОРИИ. ЦИФРЫ И ПРОГНОЗЫ

МОДЕРАТОР



Мушег Мамиконян

президент Мясного совета Единого экономического пространства

УЧАСТНИКИ

Юрий Ковалев, Генеральный директор Национального союза свиноводов

Сергей Юшин, руководитель Национальной мясной ассоциации

Альберт Давлеев, Президент Agrifood Strategies

Андрей Дальнов, руководитель аналитического центра ПАО ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, «Программа продовольственной помощи – благотворительность или экономический стимул?»

Сергей Говорун, директор по развитию бизнеса и портфолио, АО Силд Эйр Каустик, «Современные аспекты развития упаковочных систем»

Екатерина Лучкина, исполнительный директор Национального союза мясопереработчиков

Александр Деменко, директор по развитию и маркетингу компании Коралл

Представитель Роскачества

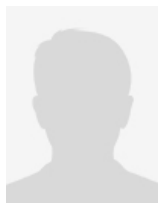
Представитель Nielsen

Леонид Ким, руководитель коммерческого отдела локальной ТС Магнолия

13:00 – 15:00

РАБОТА С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ

МОДЕРАТОР





СПИКЕРЫ

Ирина Родионова, директор по закупкам и продвижению мясной категории, АШАН Ритейл Россия

директора мясной категории X5 Retail Group, «Лента», «Магнит», Metro, «Азбука Вкуса», «Окей», «Дикси», Selgros

15:30 – 18:00

ЧАСТНЫЕ МАРКИ И СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

СПИКЕРЫ

Ирина Родионова, директор по закупкам и продвижению мясной категории, АШАН Ритейл Россия

директора мясной категории X5 Retail Group, «Лента», «Магнит», Metro, «Азбука Вкуса», «Окей», «Дикси», Selgros

09:30 – 11:00

Специальная сессия

Зал «Байкал»

ПРОБЛЕМЫ КОНТРАФАКТА В РОЗНИЦЕ

09:30 – 18:00

АЛКОГОЛЬНЫЙ КОНГРЕСС

Зал «Ладога»

09:30 – 10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

10:15 – 11:30

Стратегическая сессия

ЧЕГО ХОТЯТ ПОКУПАТЕЛИ? ТРЕНДЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ, ВКЛАД ВИННОЙ КАТЕГОРИИ В ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЕНДУ ТОРГОВОЙ СЕТИ. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

МОДЕРАТОР



Александр Ставцев

вице-президент РАЭРР, руководитель Информационного центра WineRetail

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Елена Самодурова, руководитель потребительской панели Института маркетинговых исследований GfK

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Игорь Черский, журналист, телеведущий, автор крупнейшего YouTube-канала о вине

Алексей Синельников, основатель телеграмм-канала "Вино и люди"

Анатолий Корнеев, вице-президент Simple

Вячеслав Богданов, категорийный менеджер торговой сети Globus

Елена Догузова, генеральный директор сети "Простые вещи"

Сергей Дубовик, генеральный директор Агрофирмы "Мысхако"

Влада Лесниченко, руководитель проекта Wine Resling

Евгений Сазонов, руководитель направления "Правильное вино" ТС "Семья", г. Пермь

ТЕМЫ

- Тренды потребления на рынке тихих вин. Продажи, форматы, потребительские инсайты
- «Что можно пить?». Ассортимент крупнейших торговых сетей глазами «продвинутого» покупателя
- Язык винного сообщества и покупатель. Трудности перевода
- Винный рынок и «черное зеркало». Влияние современной информационной среды на винное потребление
- Реализация категории «Вино» в современном гипермаркете
- «Простые вещи» в развитии винной аудитории на примере сети винных баров
- Три вопроса российского вина. Что нужно потребителю.
- «Правильное вино» в коммуникациях с потребителем на региональном рынке

11:30 – 12:00

Кофе-брейк

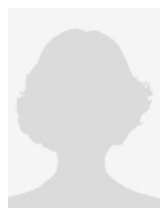
РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА/SPAN>

12:00 – 14:00

Тематическая сессия

«ЗОЛОТАЯ» ПОЛКА. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ВИННОЙ КАТЕГОРИЕЙ.

МОДЕРАТОРЫ



Ольга Савушкина

управляющий партнер Школы CatMan 2.0, международный эксперт по категорийному менеджменту



Александр Ставцев

вице-президент РАЭРР, руководитель Информационного центра WineRetail

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Виктория Арбузова, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПАНЕЛИ GFK RUS

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Максим Лесниченко, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ WINEDIRECT, РАЗРАБОТЧИК ФЕДЕРАЛЬНОГО ФОРМАТА АЛКОМАРКЕТОВ

Алексей Соловьев, РУКОВОДИТЕЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОК НАПИТКОВ ТОРГОВОЙ СЕТИ «МАГНИТ» (МОСКОВСКИЙ РЕГИОН)

Елена Овчаренко, КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖЕР НАПРАВЛЕНИЯ «ВИНО» МЕТРО КЕШ ЭНД КЕРРИ

Елена Штро, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ВИНО» ТОРГОВОЙ СЕТИ АЗБУКА ВКУСА

Анастасия Орлова, ШЕФ-КАВИСТ, РУКОВОДИТЕЛЬ ВИННОГО НАПРАВЛЕНИЯ ТС «САМБЕРИ» (Г. ХАБАРОВСК)

Олеся Симон, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА ТОРГОВОЙ СЕТИ «КАРУСЕЛЬ» (X5 RETAIL GROUP)

Игорь Самсонов, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «САТЕРА»

Олеся Серебрякова, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ СЕТИ DRINX

Елена Рудова, ДИРЕКТОР ПО ЗАКУПКАМ КАТЕГОРИИ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ» ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

«КАРУСЕЛЬ»

ТЕМЫ

- ВИННЫЙ ФОРМАТ И УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ
- ИНСТРУМЕНТЫ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В НАПРАВЛЕНИИ «ВИНО». ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ
- IN-OUT АССОРТИМЕНТ. ФОРМИРОВАНИЕ И КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА НА ПРИМЕРЕ АКЦИИ «ДНИ РОССИЙСКИХ ВИН»
- КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВИННОГО БАЕРА. ЧЕГО ТРЕБУЕТ РЫНОК?
- «ПО ЦВЕТУ ИЛИ ПО СТРАНЕ?» СТРУКТУРИРОВАНИЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПОЛКИ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ
- СЕТЬ И ПОСТАВЩИК – СОТРУДНИЧЕСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ
- ПРАВИЛА ВЫБОРА. ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВИННОЙ СЕТИ

14:00 – 14:30

Кофе-брейк

РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

14:00 – 15:00

(VIP-зона зала «Ладога»)

Семинар компании Vinventions(УЧАСТИЕ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ)

14:30 – 15:00

Практикум

ВИННЫЙ АССОРТИМЕНТ 2.0

ВЕДУЩИЕ

Артур Саркисян, РУКОВОДИТЕЛЬ СОЮЗА СОМЕЛЬЕ И ЭКСПЕРТОВ РОССИИ

Ванда Ботнар, ГЛАВНЫЙ ВИНОДЕЛ КОМПАНИИ «КУБАНЬ-ВИНО»

15:30 – 16:00

Кофе-брейк

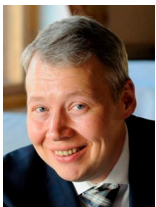
РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

16:00 – 18:00

ТЕМАТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

РЫНОК КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ. ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД ИЗ «ПРОМО-ЛОВУШКИ?»

МОДЕРАТОР



Александр Ставцев

вице-президент РАЭРР, руководитель Информационного центра WineRetail

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Виктория Арбузова, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПАНЕЛИ GFK RUS

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Представитель, AC NIELSEN

Гульфира Крок, БИЗНЕС-ТРЕНЕР В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ

Дмитрий Кулагин, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ «ЛАДОГА ГРУПП»

Представитель, ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «КАРУСЕЛЬ»

ТЕМЫ

- РОССИЙСКИЙ РЫНОК КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В 2016-2019 ГГ.
- СПРОС И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ
- КАК ПЕРЕЖИТЬ ПРОМО? СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ НА БРЕНДОЗАВИСИМОМ РЫНКЕ
- АНАЛИТИКА ПРОДАЖ НА РЫНКЕ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ.
- ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ И КРУПНЕЙШИХ ПОСТАВЩИКОВ АЛКОГОЛЯ
- ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДОВ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ.
- СТМ НА РЫНКЕ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ. ВОЗМОЖНОСТИ В СЕКТОРЕ ИМПОРТА.

09:30 – 18:00

Специальная сессия

Зал «Волга»

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИЛИ КАК ПРОСТО РАБОТАТЬ С АНАЛИТИКОЙ

МОДЕРАТОР



Анна Тищенко

Основатель и ведущий эксперт-аналитик Консалтингового Агентства «Retail Practical Management». Экс-директор департамента регионального категорийного менеджмента X5 Retail Group. Практикующий бизнес-тренер, консультант, ведущий аналитик категорийного менеджмента.

Производители программного обеспечения для Ритейла в первый раз, простым языком расскажут о своих продуктах тем, для кого эти продукты создаются.

Слушателям в одном месте будет предоставлена уникальная возможность увидеть в деле и узнать non-stop о сильнейших сторонах современных программных продуктов, что они умеют, как работают, и чем они могут быть полезны для Категорийного менеджмента.

Скучных презентаций не планируется, Мероприятие пройдет в виде интервью «продвинутого пользователя» с производителями тех самых программных продуктов.

Сессия для руководителей розничных сетей, коммерческих директоров, категорийных менеджеров, директоров по закупкам, и всех тех, кто в своей работе использует принципы Категорийного менеджмента и периодически имеет дело с рутинной графиков и таблицам.

ПРОГРАММА

09:30
РЕГИСТРАЦИЯ

10:00 – 10:45
КАКИЕ НУЖНЫ ИНСТРУМЕНТЫ КАТЕГОРИЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ? ОТКУДА БЕРУТСЯ ТЕ САМЫЕ ДАННЫЕ И КАКИМИ ОНИ БЫВАЮТ. ВЫСТУПЛЕНИЕ МОДЕРАТОРА

10:45 – 11:15
ВНЕШНИЕ ДАННЫЕ – КОМПАС РИТЕЙЛА, ЗАЧЕМ НАМ СМОТРЕТЬ НА РЫНОК В ЦЕЛОМ? МОЖНО ЛИ ЭТИ ДАННЫЕ ИНТЕГРИРОВАТЬ В ПОВСЕДНЕВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.

11:15 – 12:15
ПОСТАВЩИКИ ДАННЫХ – ВАЖНОСТЬ ТОЧНЫХ ДАННЫХ НА КОТОРЫХ ВПОСЛЕДСТВИИ ФОРМИРУЕТСЯ АНАЛИТИКА

12:15 – 12:45
ПЕРЕРЫВ (ВОПРОСЫ, СВОБОДНОЕ ОБЩЕНИЕ)

12:45 – 13:30
АВТОЗАКАЗ – МНОГО ЛИ ВРЕМЕНИ ОН МОЖЕТ СЭКОНОМИТЬ КАТЕГОРИЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ?



13:30 – 14:30

ЛЕГКИЕ СЕРВИСЫ: ЧТО МЫ МОЖЕМ?

14:30 – 16:00

ДЛЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: АНАЛИТИКА И НЕ ТОЛЬКО

16:00 – 16:15

ПЕРЕРЫВ

16:15 – 17:00

СРЕДНИЙ ПЛЮС: МЫ МОЖЕМ ВСЕ

17:00 – 17:30

ТЯЖЕЛОВЕСЫ: МЫ СДЕЛАЛИ ЭТО!

17:30 – 18:00

ВОПРОСЫ, СВОБОДНОЕ ОБЩЕНИЕ

09:30 – 11:30

Круглый стол

Зал «А»

ФАКТОРИНГ В РИТЕЙЛЕ

Ассоциация факторинговых компаний приглашает ритейлеров и поставщиков принять участие в открытой экспертной дискуссии и обсуждении практических кейсов применения факторинга и коммерческого финансирования в розничной торговле России.

МОДЕРАТОР



Дмитрий Шевченко

Ассоциация факторинговых компаний

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Актуальные тенденции факторинга в ритейле: условия сотрудничества, объемы и сегменты рынка
- Инфраструктурные решения для финансирования закупок торговых сетей: кейсы от разработчиков платформ и факторов
- Факторинговые решения для прямого импорта: кейсы взаимодействия факторов и ритейлеров при поставках из ЕАЭС и дальнего зарубежья
- Финансирование коммерческого кредита торговой сети: правовые и налоговые аспекты факторингового продукта.
- Межфакторная миграция поставщиков: правила перехода с выкупом дебиторской задолженности

СПИКЕРЫ

Дмитрий Шевченко, Ассоциация факторинговых компаний

Виктор Вернов, Открытие Факторинг

Леонид Култыгин, Сбербанк Факторинг

Павел Шишов, Альфа-Банк

Оксана Нехворосная, АКБ «Металлинвестбанк»

Представители банков и факторинговых компаний, разработчиков факторинговых платформ

10:30 – 17:30

Специальная конференция

Зал «Амур»

**УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ МАГАЗИНА ЗА СЧЕТ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ
И ПОСТАВЩИКАМИ**

[Закрытое мероприятие]

МОДЕРАТОР



Сергей Илюха

эксперт по управлению ассортиментом в ритейле, консультант по организации сотрудничества поставщиков с розничными сетями, тренер по жестким коммерческим переговорам, член правления Российской Ассоциации Экспертов рынка ритейла, автор книг «Успешный путь в торговую сеть или 15 советов поставщику» и «Арифметика категорийного менеджмента»

10:30 – 11:30

Мастер-класс

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ. КАК ПОДНЯТЬ СРЕДНИЙ ЧЕК: ДЕЙСТВИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ И УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ



Борис Жалило

архитектор роста продаж, технолог влияния и убеждения, автор (девяти книг, множества статей, видеотренингов и тренингов), спикер (7 стран, на конференциях от 100 до 2000 участников), тренер (в 19 рейтингах лучших тренеров, бизнес тренер года 2012-2013-2015-2016-2017-2018), консультант, коуч руководителей и владельцев бизнеса

11:30 – 12:30

Мастер-класс

СЛОЖНЫЕ ЭКСПЕРТНЫЕ ПРОДАЖИ, ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Смена парадигмы продаж с транзакционной на экспертную. Управление ценовыми ожиданиями.



Альберт Тютин

бизнес-тренер по розничным продажам, автор книги «Проактивные продажи» (изд. «Манн, Иванов и Фербер»), разрабатывает и внедряет в работу магазинов современные высококонверсионные технологии работы с покупателями

12:30 – 13:30

Мастер-класс

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

- 10 инструментов повышения продаж в ювелирном ритейле: удвоение клиентской базы, эмоциональные инструменты продаж и взрывные кросс-продажи. Личный опыт.
- Инструменты эмоциональных продаж в ювелирном ритейле
- Цифровые инструменты продаж в ювелирном ритейле: как привлекать аудиторию из социальных сетей и мессенджеров в салон



Артур Сальякаев

основатель международной ювелирной академии IJA и оптово-производственной компании UNIPRICE, эксперт по продажам в ювелирном ритейле

13:30 – 14:30

Мастер-класс

КАК РОЗИЧНОМУ МАГАЗИНУ ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ И БОЛЬШЕ, ЧЕМ КОНКУРЕНТЫ



Андрей Куршубадзе

эксперт по внедрению изменений в системы продаж, бизнес-тренер по высокодоходным продажам, вице-президент по продажам компании GLOBUS, бизнес-тренер года 2015-2016. Опыт успешных продаж 17 лет. Основное направление в работе: внедрение изменений в существующие отделы продаж для увеличения объема и доходности компании

14:30 – 15:30

Мастер-класс

КАК КОНКУРИРОВАТЬ С ГИГАНТАМИ

Несколько простых инструментов, которые помогут даже небольшому магазину эффективно использовать в работе принципы категорийного менеджмента и конкурировать с федеральными сетями.



Сергей Илюха

эксперт по управлению ассортиментом в ритейле, консультант по организации сотрудничества поставщиков с розничными сетями, тренер по жестким коммерческим переговорам, член правления Российской Ассоциации Экспертов рынка ритейла, автор книг «Успешный путь в торговую сеть или 15 советов поставщику» и «Арифметика категорийного менеджмента»

15:30-16:30

Мастер-класс

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ЭМОЦИЯХ

- Как продать роскошь человеческого общения: что надо делать технически
- Скрипты в розничных продажах: типовые ошибки и продающие закономерности
- Внедрение грамотных скриптов в практику общения
- Управление персоналом: где взять дофамин
- Эмоции первого лица и уровень продажи в рознице



Ася Барышева

бизнес тренер и консультант по продажам. Входит в 10-ку лучших тренеров России, автор 4-х книг, в том числе бестселлера «Как продать слона?»

16:30 – 17:30

Мастер-класс

КЛЮЧЕВЫЕ ОШИБКИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАВЦОВ ИЛИ КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ КЛИЕНТЫ К ВАМ БОЛЬШЕ НЕ ХОДИЛИ



Михаил Люфанов

консультант, бизнес-тренер, эксперт в области продаж сложных продуктов и услуг, автор более ста технологий продаж, создатель SalesPortal.ru, Генеральный директор Salestream Consulting, коуч команд и первых лиц (ICC Executive), один из авторов легендарной игры для развития и оценки продавцов Stocker

09:30 – 18:00

Бизнес-практикум

Зал «В»

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РИТЕЙЛА. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, СОЗДАНИЕ УТП И СТМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Розничные предприятия как место создания знаниевых активов
- Управление нематериальными активами как катализатор масштабирования розницы
- Инновации цепочек поставок и изменение роли ритейла
- Конвейер новых продуктов и товарных предложений: как непрерывно создавать уникальные торговые предложения, которых нет у других
- Как договориться поставщику и розничной сети - новый уровень отношений

МОДЕРАТОР



Евгений Кадушин

СПИКЕРЫ

Андрей Саламатин, владелец ювелирной компании «Сереброника»

Влада Антонова, собственник и руководитель фитнес-клуба «Body Sculptor»

Тамара Климова, директор по развитию сети кофеен «Буланже»

Евгения Несенюк, директор по ключевым проектам «Next Step»

Илья Темных, директор закупочного офиса «ТД Детских Товаров»

Олег Ретанов, директор Группы компаний «Квейк»

12:00 – 13:30

Конференция КВК Империя

Зал «Колизей»

ПОСТАВЩИК В СЕТИ

ПРОГРАММА

Блиц-интервью с сетями: Острые вопросы о процессе закупки, контроле качества, ротации ассортимента, продвижении с полки

«Для нашей сети в приоритете покупатель, а, значит, качество товара», «Мы ищем поставщиков, которые помогут отстроиться от конкурентов по ассортименту» – вот только пара до боли знакомых фраз, часто звучащих из уст представителей сетей. Знакомых... и достаточно «обтекаемых», не правда ли? В рамках Конференции Вы окажетесь на интервью с сетями, где вопросы максимально конкретны,

а ответы лишены воды, «туманности» и лирики. Какой вопрос зададите сетям Вы?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Регламент по рассмотрению КП в сети: существует ли? Что делать, если он не соблюдается? Как узнать причины отказа?
- Как решается парадокс в сети: нужны новинки и история продаж?
- Основные причины, по которым КП попадает в корзину или просто не доходит до закупщика
- Как именно сети отстраиваются друг от друга по ассортименту?
- Какие доводы для повышения закупочной цены примет сеть?
- Есть ли альтернатива промо? Какие акции интересны сетям, кроме скидков? Как часто сеть требует незапланированные акции?
- Закупка сезонных товаров: когда подавать КП, чтобы «не слишком рано» и не «слишком поздно»
- Есть ли шанс для повторного входа в сеть после вывода с полки?
- Знают ли сети о Кодексе Добросовестных Практик? Имеет ли он влияние?

УЧАСТНИКИ БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ:

- **Алексей Соболев**, начальник управления по качеству, X5 Retail Group
- **Любовь Завода**, заместитель регионального директора по ассортиментной политике, РС «Магнит»
- **Константин Костюченко**, Коммерческий директор, РРС «Пятью Пять»
- **Евгений Римский**, управляющий по качеству и закупкам, ВкусВилл
- **Евгений Медовый**, федеральный менеджер по закупкам, Франчайзинговая сеть Хороший выбор
- Представитель сети Hoff

12:00 – 14:00

Экспертная дискуссия

Зал «Ритейл»

СОВРЕМЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

12:00 – 13:30

Семинар для закупщиков розничных сетей

Зал «Байкал»

ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

МОДЕРАТОР-СПИКЕР



Оксана Сальникова

эксперт, бизнес-тренер, консалтинговая группа «ВсеПроСети». Обладает глубокими знаниями и опытом закупок в категориях Food и Non-Food в форматах магазинов Гипермаркет, Магазин у дома, Специализированный магазин (алкоголь). Опыт работы в сетях: Лента, Дикси, Седьмой континент, Норман, 7Я, а также в интернет-магазине Салатница.

12:00 – 14:00

Экспертная дискуссия

Зал «Ритейл»

WILDBERRIES: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Как встать на полку крупнейшего онлайн-ритейлера России?
- Преимущества торговли на электронной площадке Wildberries
- Какие бизнес-инструменты получает поставщик при подключении к платформе?
- От регистрации до первой отгрузки: правила работы с порталом для поставщиков.

- Истории успеха партнеров Wildberries
- Сессия вопросов и ответов.

МОДЕРАТОР



Артем Ямщиков

журналист Россия 24

СПИКЕРЫ

Вячеслав Иващенко, директор по развитию Wildberries

Алексей Мурзенко, директор по развитию электронной торговли, РЭЦ

Андрей Павлов, основатель и президент группы компаний Zenden

Михаил Хомич, заместитель Председателя, постоянный представитель Главы Удмуртии при Президенте РФ

Анна Максимова, ведущий советник отдела формирования государственной политики в легкой промышленности департамента легкой промышленности и лесопромышленного комплекса, Минпромторг РФ

Марина Росс, основатель инновационной косметики для одежды Hydrop

12:00 – 14:30

Круглый стол

Зал «Урал»

КАК РИТЕЙЛ ЗАЩИЩАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОТ НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И КАК РЕАГИРУЕТ НА ИХ ПРЕТЕНЗИИ?

Круглый стол служб качества и по работе с претензиями потребителей с Обществами защиты прав потребителей

МОДЕРАТОР



Пётр Шелищ

председатель Союза потребителей России, член Общественной палаты

ВОПРОСЫ К ОБСУЖДЕНИЮ

- Как и какую часть продукции, поступающей от поставщиков, бракуют службы качества (службы приемки) торговых сетей? Контроль соблюдения в сетях условий хранения и реализации поступивших товаров и условия утилизации товаров, утративших надлежащее качество, в том числе с истекшим сроком реализации. Использование системы ХАССП.
- Проблемы с кадрами товароведов, их участие в формировании программ и учебных планов. Работа с претензиями к качеству товаров и обслуживания. Обзор судебной практики споров с потребителями. Взаимодействуют ли они с общественными объединениями потребителей? Считают ли полезным создание и использование единых для ассоциаций ритейлеров стандартов обеспечения качества принимаемой и реализуемой продукции, утилизации товаров ненадлежащего качества, работы с обращениями потребителей, внесудебного урегулирования споров с ними?
- Статистика обращений потребителей в органы власти, общественные организации и суды с претензиями к продавцам по качеству приобретенных товаров и обслуживания, и результаты этих обращений. Как общественные объединения потребителей взаимодействуют с ритейлерами в интересах потребителей. Эффективные формы взаимодействия;
- Сотрудничество торговых сетей с Союзом потребителей России. Создание эффективного механизма внесудебного урегулирования споров между потребителем и торговым бизнесом.

СПИКЕРЫ

Пётр Шелищ, председатель Союза потребителей России, член Общественной палаты

Елена Козьякова, сопредседатель СПРФ по экспертной работе, директор Центра независимой потребительской экспертизы (г. Санкт-Петербург)

Антон Недзвецкий, сопредседатель СПРФ по юридической работе

Марс Исмагилов, региональный сопредседатель СПРФ по ПрФО (г. Казань)

Алексей Койтов, руководитель юридической службы СПРФ в СЗФО (г. Санкт-Петербург)

***Светлана Кожевникова**, зав. кафедрой торгового дела и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Александр Онищук, президент Ассоциации РАТЭК,
тема: "Производители электроники во взаимодействии с потребителями"

Анатолий Пашаев, директор по сервису торговой сети "Технопарк", эксперт Ассоциации РАТЭК,
тема: "Взаимодействие с потребителями в рамках ЗПП и дополнительные опции для потребителей"

Также приглашены: Представители АКОРТ, СНСР

12:00 – 14:00

Сессия

Зал «А»

RFID-ТЕХНОЛОГИИ В РИТЕЙЛЕ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- История происхождения RFID-технологии. Принцип работы, виды меток и их область применения. Стоимость внедрения технологии. RFID – метод маркировки, плюсы и минусы. Сможет ли технология RFID в ближайшем будущем составить конкуренцию другим методам маркировки?
- Опыт внедрения RFID в ювелирных сетях.
- Применение RFID-технологии в складских и транспортных компаниях. Учет и отслеживание движения товаров, планирование сбыта и пополнения запасов на полках торговых компаний.
- RFID-технологии в fashion-ритейле (улучшение сервиса, онлайн подбор образа через использование умных зеркал в примерочных, оптимизация работы персонала в торговых залах).
- Кассы самообслуживания и технологии RFID.
- Применение RFID на Западе, интересные кейсы.

МОДЕРАТОР



Виктор Сестреватовский

директор по маркетингу и pr, группа компаний ISBC

СПИКЕРЫ

Евгений Орлов, руководитель отдела продаж Департамента RFID, ГК ISBC, «RFID-оборудование ISBC для Ритейла. Технологии внедрения RFID и практики. Учет и безопасность. Логистические решения, персонал»

Микрон, Производство меток

Адамас, сеть ювелирных салонов. Тема внедрения меток.

Алтын, сеть ювелирных салонов. Тема внедрения меток.

ISBC, Технологии внедрения RFID и практики. Учет и безопасность. Логистические решения, персонал.

*Checkpoint

РСТ-Инвент

12:00 – 14:00

Экспертная сессия

Зал «В»

ФРАНШИЗЫ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

МОДЕРАТОР



Юрий Михайличенко

исполнительный директор Российской ассоциации франчайзинга

14:00 – 18:00

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: FOOD, NON-FOOD, DIY

Зона Retail Week Expo (Закрытое мероприятие)

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ СЕТЕЙ

- Гарантированные переговоры с 50 крупными розничными сетями.
- Проведите индивидуальные переговоры о поставках продовольственных и непродовольственных товаров с коммерческими директорами и закупщиками 50 международных, федеральных и региональных розничных сетей.

В Центре Закупок Сетей Вы:

- за 1 день получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями;
- проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках в Вашей категории;
- узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей;
- в результате переговоров в среднем заключаются от 2 до 7 контрактов с сетями в течение 1-2 месяцев после мероприятия.

14:30 – 18:00

Специальная сессия Минпромторга России

Зал «Колизей»

ИСПАНИЯ

14:30 – 17:00

Экспертная дискуссия

Зал «Гранат»

FASHION RETAIL: СТРАТЕГИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Рынок fashion-ритейла: кризис продолжается? Какие сети «сдались» в 2018 году и ушли с российского рынка. Могут ли инновационные технологии помочь удержаться на плаву другим игрокам.

- Покупательские тренды;
- Система лояльности. Персонализированные предложения. Способ сбора данных о покупателях;
- Омниканальный ритейл. Время внедрения технологий и их окупаемость. Мобильные решения в ритейле;
- Интерактивные зеркала в примерочных. Безконтактная примерка одежды и обуви. Поставщики новых технологий, опыт внедрения

МОДЕРАТОР



Ануш Гаспарян

коммерческий директор Fashion Consulting Group

СПИКЕРЫ

Инга Микаелян, руководитель аналитической группы РБК Исследования. «Fashion-ритейл: состояние, тренды и прогнозы»

Наталья Чиненова, Главный консультант по бизнес-технологиям в ритейле Fashion Consulting Group, руководитель магистерской программы «Менеджмент и маркетинг в индустрии моды»

НИУ ВШЭ. «Как digital технологии трансформируют клиентский опыт».

Александр Илиопуло, директор бренда ЭКОНИКА

Представитель ЦРПТ

Сергей Климентьев, директор по развитию бизнеса Texel 3D. «Виртуальная примерочная – главный тренд 2019 во всем мире»

Представитель Interactivegroup

Представитель компании Lamoda

Butik.ru совместно с CX-Lab, Аналитика, получение данных о клиентах.

14:30 – 18:00

Специальная сессия Газпромбанка

Зал «Ритейл»

ЭФФЕКТИВНЫЕ БАНКОВСКИЕ РЕШЕНИЯ В ПОМОЩЬ РИТЕЙЛЕРУ. ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

В рамках специальной сессии ритейлеры и эксперты отрасли поделятся опытом организации комфортных форм финансирования в банке, обсудят будущее наличных и безналичных денег и поговорят про меняющуюся отрасль технологий.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Монетная площадка и тенденции НДО в России;
- Технологическая платформа Cash Connect;
- 100%-я АДМизация;
- Онлайн-инкассация глазами инкассаторов;
- СБП: новые возможности для ритейла;
- Как СБП С2В изменит ритейл;
- Управление ликвидностью и развитие каналов ДБО – обязательное будущее;
- Размещение облигаций – дебют как по нотам;
- Чек-лист эффективных кредитных форм финансирования;
- Факторинг: перезагрузка;
- 4D-модель партнёрства с Газпромбанком;
- Мобильный финансовый маркетплейс;
- Продукты в один «клик». Умная кнопка у вас дома.

МОДЕРАТОРЫ



Наталья Ляхович

начальник Центра по развитию бизнеса с компаниями торговли и фармацевтики, Газпромбанк



Владимир Козинец

президент Ассоциации корпоративных казначеев, директор департамента казначейства и управления рисками, ООО «РОЛЬФ»



Юлия Жувага

финансовый директор ГК «ДИКСИ»

СПИКЕРЫ

Алексей Танянский, директор департамента казначейства, РС «Магнит»

Наталья Мисько, начальник отдела казначейства, Familia

Александр Катанов, директор по инвестициям, ТС «Верный»

Никита Астапов, заместитель руководителя казначейства ГК «Л'Этуаль»

Александр Страничкин, независимый эксперт сфере казначейства и финансового управления

Алексей Ершов, заместитель Председателя Правления, РОСИНКАС

Сергей Барсуков, президент, Profindustry

Дмитрий Колесников, директор СБП, начальник управления инноваций НСПК

Елена Тишакова, руководитель казначейства, OZON.ru

Сергей Рябов, начальник финансового управления, сеть АЗС «Газпромнефть»

Александр Нам, управляющий директор по развитию технологических сервисов, НКО АО НРД

Елена Степанова, руководитель отдела казначейских операций, ГК «ДИКСИ»

Наталья Власова, начальник управления казначейства, X5 Retail Group

Александра Озерянова, финансовый директор, ГК «РОЛЬФ»

Алексей Брыляков, директор департамента корпоративных финансов, ГК «Детский мир»

Наталья Чижова, заместитель финансового директора, Спортмастер Россия

Илиза Дмитриева, руководитель департамента казначейства и корпоративных финансов, ГК «М.Видео – Эльдorado»

Анастасия Аминова, финансовый контроллер, Ашан Ритейл

Артур Малинин, руководитель московского финансово-экономического управления, OCS Distribution

Екатерина Рыжова, операционный директор, МегаЛабс

14:30 – 16:00

Специальная сессия

Зал «А»

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК: КАК ОТВЕЧАТЬ НА МЕНЯЮЩИЕСЯ ЗАПРОСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ И КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ?

Организатор Соса-Cola НВС Россия

Здоровье и благополучие потребителей – новый тренд на российском потребительском рынке. Лидеры FMCG рынка отвечают на меняющиеся запросы потребителей в области здорового питания и качества продукции. Почему здоровье выходит на первый план, и становится основной причиной беспокойности россиян? Какие изменения внедряют производители и ритейл в ответ на новый тренд?

СПИКЕР

Ирина Архипова, директор по внешним связям и коммуникациям, Соса-Cola НВС Россия

15:00 – 18:00

Сессия коммерческих директоров и директоров по закупкам

Зал «Амфитеатр»

ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Ситуация в ритейле глазами покупателя
- Поиск механизмов привлечения потребителя
- Промо. Снижать или не снижать?
- Поиск дифференциации
- Категорийный менеджмент
- Развитие СТМ
- Мировые тренды

МОДЕРАТОРЫ



Денис Васильев

вице-президент, Российская ассоциация экспертов рынка ритейла



Дмитрий Востриков

исполнительный директор, Русспродсоюз

ПРИГЛАШЕННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ДИРЕКТОРА

Ринат Мухаметвалеев, Перекресток

Вальков Виталий, Пятерочка

Фролова Татьяна, Карусель

Елена Москаленко, Лента

Леонид Ким, Магнолия

Ольга Вербий, Верный

Вячеслав Султанов, Бристоль, Красное&Белое

Иван Дропулич, Окей

Екатерина Звонкова, Беру!

15:00 – 18:00

Экспертная дискуссия

Зал «Урал»

РОЗНИЧНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПИВОБЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ

МОДЕРАТОР:



Владлен Максимов

президент Ассоциации малоформатной торговли



Максим Новиков

президент Союза безалкогольных напитков и минеральных вод

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Запрет на продажу пива в многоквартирных домах;
- Риски изменения налогового регулирования в отношении безалкогольных напитков с высоким содержанием сахара;
- Региональные ограничения продаж тонизирующих безалкогольных напитков;
- Ограничение времени розничной продажи пива;
- Введение маркировки продуктов по системе «светофор»;
- Ограничение расстояния розничной продажи пива от детских, образовательных, медицинских и спортивных учреждений.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШЕНЫ

- Министерство промышленности и торговли РФ;
- Министерство сельского хозяйства РФ;
- Министерство экономического развития РФ;
- Федеральная антимонопольная служба;
- Роспотребнадзор;
- Министерство потребительского рынка и услуг Московской области;
- Представители региональной исполнительной власти;
- Высшая Школа Экономики;
- Союз независимых сетей.

16:30 – 18:00

Сессия

Зал «Байкал»

АНТИТЕРРОРИСТИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ



16:30 – 18:30

Сессия

Зал «А»

TAX FREE КАК СТИМУЛ СОВЕРШЕНИЯ ПОКУПКИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

18:30 – 21:00

Гала-ужин

ПРЕМИЯ RUSSIAN RETAIL WEEK AWARDS

День 3, 05.06.2019 (Среда)

08:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

Welcome coffee

08:00 – 09:00

ДЕЛОВЫЕ ЗАВТРАКИ

(вход по приглашениям)

09:00 – 17:00

V конференция HR директоров

Зал «Ритейл»

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ

09:00 – 09:05

Открытие конференции.

ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РИТЕЙЛЕ

МОДЕРАТОР



Гюзель Гараева

вице-президент РАЭРР

СПИКЕРЫ

Ольга Гатовская, директор по персоналу, Иль де Ботэ

Светлана Одегова-Ширьбанова, директор по персоналу, Auchan Retail Russia

09:05 – 10:50

КАК ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ КОМПАНИИ И КОРПОРАТИВНЫЕ КУЛЬТУРЫ

МОДЕРАТОР



Гюзель Гараева

вице-президент РАЭРР

09:05 – 09:30

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПАНИИ ПОСЛЕ M&A НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ M.ВИДЕО-ЭЛЬДОРАДО

СПИКЕР



Наталья Малеева, директор по персоналу, М.Видео-Эльдорадо

09:30 – 09:55

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ МНИМАЯ И ИСТИННАЯ

СПИКЕР

Ольга Гатовская, директор по персоналу, Иль Де Ботэ

09:55 – 10:20

КАК В БУРГЕР КИНГ РОЖДАЛИСЬ МИССИЯ И ЦЕННОСТИ. ПОЧЕМУ НА ЭТО УШЛО 9 МЕСЯЦЕВ

СПИКЕР

Татьяна Тиунова, директор по людям, Burger King

10:20 – 10:50

ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ, ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ ЛЮДИ. ЖАН КЁП И ИЗABELЬ СОЛ ДУРДИН, ПАРТНЁРЫ КОМПАНИИ SEKATEN ЗНАЮТ КАК ЗАПУСТИТЬ МЕХАНИЗМ ИЗМЕНЕНИЙ ИЗНУТРИ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ В РОССИИ

СПИКЕРЫ

Изабель Сол Дурдин, партнер, SEKATEN (Бельгия)

Жан Кёп, партнер SEKATEN (Бельгия)

10:50 – 11:10

ПЕРЕРЫВ

11:10 – 11:35

СПОРЫ С РАБОТНИКАМИ И КОНФЛИКТЫ С ПРОФСОЮЗАМИ: КАК ПРЕДОТВРАЩАТЬ И УРЕГУЛИРОВАТЬ

Александр Коркин, руководитель практики трудового права, Baker McKenzie

11:35 – 12:00

МАРКЕТИНГ В HR: МЕНЯЕМ ВОСПРИЯТИЕ КОМПАНИИ

Татьяна Князева, директор по персоналу, Магнит

12:00 – 12:40

КАК МЫ СТРОИМ HR АНАЛИТИКУ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРАКТИК

СПИКЕРЫ

Дмитрий Прохоренко, директор дивизиона HR-сервисов, IBS

Артем Николаев, ведущий эксперт отдела HR-аналитики, IBS

12:40 – 13:10

БРЕНД РАБОТОДАТЕЛЯ: ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ИЛИ ЗАБАВА ДЛЯ HR ДИРЕКТОРА

МОДЕРАТОР



Наталья Матусова

Управляющий директор рекрутинговой компании Add/Wise. Executive-коуч, основатель направления EffActive

ПРИГЛАШЁННЫЕ УЧАСТНИКИ

Денис Каминский, основатель компании FutureToday, к.э.н., преподаватель ЭФ МГУ и Московской школы коммуникаций



Нина Осовицкая, директор бренд-центра HeadHunter, консультант премии «HR brand»

Андрей Алясов, основатель и CEO агентства по работе со студентами и разработке бренда работодателя Changellenge, один из основателей инициативы Modern Trade Code, объединяющей компании современной торговли

13:10 – 13:35

ПЛАТФОРМА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА «ЕНИСЕЙ» ИЛИ КАК СЭКОНОМИТЬ 50 МЛН В ГОД ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ

Екатерина Туркевич, директор по персоналу компании Decathlon

13:35 – 14:00

ЧТО КРОМЕ ПОЛИГРАФА? КАК ОЦЕНИТЬ БУДУЩИЕ РИСКИ СОТРУДНИКА И ПОВЫСИТЬ ПРОДУКТИВНОСТЬ

Анастасия Бородина, Управляющий директор, MIDOT (Израиль). MIDOT - мировой лидер в сфере решений по оценке благонадежности и рисков деструктивного поведения персонала

14:00 – 14:40

ПЕРЕРЫВ

14:40 – 15:05

FUCK UP SHOW

МОДЕРАТОР



Гюзель Гараева

вице-президент РАЗРР

СПИКЕРЫ

Дмитрий Шиходанов, директор Verme

Татьяна Конева, директор по персоналу HOFF

15:05 – 15:30

HR ТРАНСФОРМАЦИЯ СО SKILLAZ: ЕДИНАЯ ЭКОСИСТЕМА ПРОТИВ ЗООПАРКА РЕШЕНИЙ

СПИКЕР

Андрей Крылов, CEO и основатель Skillaz

15:30 – 16:15

ВЗРЫВНОЙ РОСТ HR TECH: МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

МОДЕРАТОР



Павел Родионов

AddPro Tech, управляющий партнер

СПИКЕРЫ

Илья Вельдер, старший вице-президент банка АКБарс

Андрей Митюков, генеральный директор ООО «Севергруп TalentTech»



Артем Кульчаковский, руководитель направления массового найма Headhunter

Татьяна Юркевич, директор по персоналу компании «Лента»

09:30 – 17:00

Специальная сессия

Зал «Колизей»

ВТОРОЙ SUPPLY CHAIN RETAIL FORUM

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Оптимизация и увеличение эффективности логистики в компаниях сетевого ритейла
- Альянс ритейлеров для решения актуальных логистических задач
- Управление избыточными мощностями и ресурсами
- Маркировка кодами DATA MATRIX
- Автоматизация склада. Склад при магазине: особенности организации
- Малотоннажные и сборные грузоперевозки (сборная доставка, догруз)
- Проблемные аспекты работы ритейла с экспресс-доставкой товара и курьерскими компаниями
- Пуллинг паллет и оборотной тары

МОДЕРАТОР



Byrsbek Tashbaev

член правления Российской ассоциации экспертов рынка ритейла (РАЭРР), исполнительный директор, SCM Платформа

ПРОГРАММА

09:30 – 09:45

Вступительное слово

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФОРУМА

Byrsbek Tashbaev, член правления, Российская ассоциация экспертов рынка ритейла (РАЭРР), исполнительный директор, Совет профессионалов по цепям поставок - участник SCM Платформы

09:45 – 11:00

Панельная сессия

СОБЫТИЯ И ТРЕНДЫ В ЛОГИСТИКЕ И ЦЕПЯХ ПОСТАВОК: КАК ОНИ ПОВЛИЯЮТ НА РИТЕЙЛ

СПИКЕРЫ

Вадим Богатырев, директор по логистике, A3 Retail Club

Илья Елецких, директор по логистике, Coca-Cola HBC Russia

Тимофей Триумфов, коммерческий директор, X5 Retail Group

Артём Холин, директор по логистике, X5 Retail Group

Денис Шульга, директор по логистике ФТС «Перекрыток», X5 Retail Group

11:10 – 11:30

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В ЛОГИСТИКЕ: КЕЙС X5 RETAIL GROUP

Отчет по доступности. Концепция E2E: Сокращение времени доставки, простои и ожидания, регионализация, изменение ЦП. **Точность прогноза:** CPFR, использование прогноза, MDM, рыночные знания поставщика. **Цепочка поставки:** CPFR, Использование прогноза, MDM, регионализация поставок. **SL/SLT:** Сокращение времени доставки, простои и ожидания, регионализация, изменение ЦП. **Операционное**



взаимодействие: Самовывоз, PBL SSCC, пуллинг, совместное использование транспорта.

Дмитрий Рохман, руководитель направления по оптимизации цепочки поставок, X5 Retail Group

11:30 – 12:00
КОФЕ-БРЕЙК

12:00 – 12:40

Панельная сессия

СОВМЕСТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СЕТЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ: КЕЙСЫ И ПРАКТИКА

СПИКЕРЫ

Александр Сушко, Country Customer Logistics Manager, Coca-Cola HBC Russia

12:40 – 13:00

ПРОРЫВНЫЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВОЙ СЕТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННЫХ РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Эволюция алгоритмов прогнозирования. Что используют в России и за рубежом?
- Какие риски можно и нужно учитывать?
- Подбираем правильную систему/методологию для своей компании. На какие показатели обращать внимание?
- Роль системы управления товарными запасами в инфраструктуре предприятия. Как наладить взаимодействие между отделами?

Александр Грицай, генеральный директор и основатель, Forecast NOW!

13:00 – 14:00
ОБЕД

14:00 – 14:20

ПУЛИНГ – СОВМЕСТНАЯ ДОСТАВКА В ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

СПИКЕРЫ

Антон Попчинский, руководитель отдела по развитию бизнеса департамента транспортной логистики, Major Cargo Service

Михаил Эпп, директор по развитию клиентского сервиса, Major Cargo Service

14:20 – 15:10

Панельная сессия

ПУЛИНГ – СОВМЕСТНАЯ ДОСТАВКА В СЕТИ: ПРАКТИКА КОМПАНИЙ

Практика совместной доставки в магазины сетей.

СПИКЕРЫ

Дмитрий Сергеев, менеджер по транспорту по стране, Coca-Cola HBC Russia

15:10 – 15:30

КАЧЕСТВЕННЫЙ СКЛАД – ВАЖНОЕ ЗВЕНО ЦЕПИ ПОСТАВОК РИТЕЙЛЕРА

В рамках выступления спикер ответит на ряд вопросов, каждый из которых будет подкреплён небольшим кейсом из опыта взаимодействия УК MLP с арендаторами из сферы ритейла.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- При выборе склада что важнее местоположение или его стоимость?
- Удаленность от МКАД на 50 км – это недостаток или преимущество для склада?
- Как активное развитие интернет-торговли влияет на складской рынок?

СПИКЕР



Белавин Глеб, заместитель генерального директора по работе с арендаторами, УК MLP

15:30 – 16:00
КОФЕ-БРЕЙК

16:00 – 16:20

ЛОГИСТИКА СКОРОПОРТЯЩЕЙСЯ ПРОДУКЦИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, РИСКИ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Принципы работы со скоропортящейся продукцией (от производства до полки в магазине)
- Короткий срок жизни товара – риски для логистики
- Ключевые факторы для успешной обработки продукции с коротким сроком годности
- Оптимизация процессов, повышение производительности и сокращение затрат на логистику скоропортящейся продукции

СПИКЕР

***Дарья Фалина**, старший менеджер по развитию бизнеса, XPOLogistics

16:20 – 16:50

Панельная сессия

ВЗГЛЯД ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРОВ НА ЦЕПИ ПОСТАВОК РИТЕЙЛА

СПИКЕРЫ

Дмитрий Златкин, руководитель отдела логистики, регион Москва и Северо-Запад, Coca-Cola HBC Russia

Юрий Слизевич, менеджер по работе с логистическими партнерами по стране, Coca-Cola HBC Russia

16:50 – 17:00

ИТОГИ ФОРУМА

Ырысбек Ташбаев, член правления, Российская ассоциация экспертов рынка ритейла (РАЭРР), исполнительный директор, Совет профессионалов по цепям поставок - участник SCM Платформы

09:30 – 17:00

Конференция

Зал «Эксперт»

ИННОВАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ РОЗНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

10:00 – 13:30

ИТ-ТРЕНДЫ В РИТЕЙЛЕ В 2019-2020

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как построение экосистемы работы с инновациями меняет компанию в целом?
- ИТ-департамент ритейла – новый ИТ-интегратор для рынка?
- Инсорсинг или аутсорсинг: ИТ-инфраструктура компании как ключевой драйвер роста бизнеса.

ДОКЛАДЫ

- Цифровая трансформация: глобальное видение Microsoft
- Как создать единой целое из двух юридических лиц и трех бэкэндов. Кейс консолидации ИТ-систем М.Видео и Эльдорадо
- Технологии и тренды интернета вещей в ритейле. Кейсы Aruba, Hewlett Packard Enterprise
- Управления ИТ-проектами федерального масштаба: как перестать делать то, что просит внутренний заказчик и начать делать то, что он действительно хочет
- Практика работы ритейла с публичными облаками от компании Крок
- Опыт использования blockchain-решений в ритейле. Кейс от Izzio

- Электронные ценники – современное решение в борьбе за покупателя. Так ли велика проблема окупаемости?

МОДЕРАТОРЫ



Евгений Джамалов

руководитель управления по инновациям, ИТ, группа «М.Видео-Эльдорадо»



Леонид Валь

управляющий партнер QED consulting

СПИКЕРЫ И ЭКСПЕРТЫ

Анна Кулашова, директор департамента по работе с крупными организациями и партнёрами Microsoft

Кирилл Иванов, директор технологического офиса М.Видео

Анжелика Шешкевич, генеральный директор Izzzio

Екатерина Кравченко, руководитель департамента сетевых продуктов Aruba, Hewlett Packard Enterprise

Дмитрий Дорохин, продакт-менеджер по комплексным ИТ-решениям, ГК «Пилот»

Сергей Зинкевич, руководитель практики по гибридным облакам КРОК

Юрий Бариев, ИТ бизнес-партнер крупной федеральной сети

14:00 – 16:30

ВНУТРЕННИЕ ИННОВАЦИИ: ХАЙП ИЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Роль внутренних корпоративных инноваций в развитии бизнеса
- Роль внутренних корп. инноваций в трансформации всей компании
- Кросс-индустриальный опыт инноваций – почему важно его использовать
- Как выстроить процесс работы с внутренними и внешними идеями.
- Опыт трансформации компании и подготовки к корпоративным инновациям
- Позитивные и негативные кейсы: почему часто корпоративные инновации

МОДЕРАТОР



Ани Кочарян

трекер, дизайн-исследователь, ментор в «Культура инноваций»

УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ

Эдуард Жучков, директор по инновациям, IDS Borjomi Russia.

Евгений Джамалов, руководитель управления по инновациям, ИТ, группа «М.Видео-Эльдорадо»

Алсу Хлуднева, ведущий консультант Q.E.D. Consulting

Ирина Тарасова, директор департамента корпоративных программ ФРИИ



Виталий Порубов, руководитель направления "Стратегия и инновации" дирекции ИТ X5 Retail Group

Сергей Хакимов, product director, Leroy Merlin Russia

Дмитрий Курин, директор акселератора MTS StartUp Hub

Алексей Алдошин, руководитель разработки образовательных программ Билайн

Анна Кеуш, менеджер по инновациям "Лаборатория Касперского"

09:30 – 12:00

Экспертная сессия

Зал «Амфитеатр»

МАРКЕТИНГ В РИТЕЙЛЕ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ В РИТЕЙЛЕ - НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Ценообразование и управление промо, а также неценовые методы конкуренции как альтернатива промо
- Ошибки без промо – как добиться эффективности
- Успешные инновации в in-store
- Customer Experience как драйвер продаж
- Особенности региональных промо-компаний в сфере бытовой техники и электроники

МОДЕРАТОР



Елена Кучихина

вице-президент, Ассоциация «Маркетинг в ритейле»

СПИКЕРЫ

Константин Локтев, директор по работе с ритейлерами, Nielsen Россия

Мария Голенкова, директор по маркетингу, Inventive Retail Group

Юлия Данилина, директор по маркетингу, ООО "КАРИ"

Александра Шлемлева, директор по работе с клиентами, SEVEN

Денис Шевченко, руководитель отдела маркетинга и промоакций «Эльдорадо»

09:30 – 13:00

Конференция

Зал «Урал»

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО СЕТИ

9:30 – 11:00

Пленарная сессия

«СОЗДАНИЕ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, МЕРКУРИЙ»

11:00 – 11:45

Кейс

КАК С ПОМОЩЬЮ СОЗДАНИЯ ФАБРИКИ КУХНИ УМЕНЬШИТЬ ЗАТРАТЫ НА ПЕРСОНАЛ И УВЕЛИЧИТЬ КАЧЕСТВО



11:45 – 12:15

12:15 – 13:00

Мастер-класс

«КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ С ПОМОЩЬЮ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ЧЕК-ЛИСТ ПОВЫШЕНИЯ»

МОДЕРАТОР



Наталья Марова

руководитель, RETAIL.RU

09:30 – 15:00

АЛКОГОЛЬНЫЙ КОНГРЕСС

Зал «Ладога»

09:30 – 10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

10:00 – 11:30

Тематическая сессия

WINE DIGITAL. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ВИНоторговле

МОДЕРАТОР



Кирилл Александров

руководитель проекта «Балтийский Кубок», эксперт в области IT-технологий винного рынка

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Мстислав Воскресенский, руководитель проекта Direct Food

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Илья Лоевский, заместитель руководителя Роскачество

Юрий Юдич, генеральный директор Аналитической группы «АлкоЭксперт»

Олеся Симон, начальник управления ПРОМО и Операционного маркетинга
Департамент маркетинга ФТС «Карусель»

Алексей Соловьев, президент Ассоциации кавистов России

Артур Саркисян, руководитель Союза сомелье и экспертов России

Олеся Серебрякова, директор по маркетингу торговой сети Drinx

Татьяна Умряева, руководитель сервиса Яндекс. Маркет

Илья Лаевский, заместитель руководителя, Роскачество

Ксения Ковчина, руководитель отдела розничных продаж вина федеральной торговой сети «Карусель»

ТЕМЫ

- Тенденции e-grocery и потенциал винной категории
- Винное предложение и потребительские предпочтения на винном рынке. Мнение лидера интернет-индустрии
- Юридические аспекты информационной работы по тематикам вина и крепкого алкоголя в Интернет
- WineIncognito. Современные технологии оценки вина на службе винных байеров
- «Электронный кавист» в торговом зале. Влияние на продажи

11:30 – 12:00

Кофе-брейк

РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

12:00 – 14:00

Тематическая сессия

САМ СЕБЕ ПОСТАВЩИК. ПРЯМОЙ ИМПОРТ И СТМ В АССОРТИМЕНТЕ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

МОДЕРАТОР



Елена Савченко

директор департамента СТМ федеральной торговой сети

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Антон Носов, ведущий аналитик Информационного центра WineRetail

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Дмитрий Чтецов, генеральный директор Торговой сети «Лэнд» (г. Санкт-Петербург)

Евгений Сазонов, руководитель проекта «Правильное вино», ТС «Семья» (г. Пермь)

Екатерина Басманова, главный юрисконсульт-эксперт юридической фирмы "Ладонин и партнеры

Наталья Кардашова, руководитель направления торговой сети «Бристоль»

Алексей Акентьев, директор по закупкам ТС «магазины Да!» (ГК Окей)

Светлана Фитасова, руководитель направления «Алкоголь», ТС «Отдохни»

Берн Кост, эксперт по продажам вина (Германия)

Руслан, Магомедов, генеральный директор кооператива региональных сетей «РОСТ-Актив»

Андреа де Фабио, директор по коммерции и маркетингу Cantina Tollo SCA (Италия)

Дмитрий Гращенков, категорийный менеджер Азбука вкуса

Мария Королёва, руководитель товарного направления вино/табак «Дикси»

Представитель SPAR MIDDLE VOLGA

ТЕМЫ

- Винный рынок-2019. Что важно знать ритейлеру о конъюнктуре и ценообразовании
- Прямой импорт в ритейле. Риски, возможности, технологии
- Проблемы патентного права при работе с собственными торговыми марками
- Взаимодействие с российским производителем при работе с СТМ
- Опыт работы с СТМ торговых сетей на конкурентном рынке Германии
- Консолидация закупок в сегменте алкоголя. Особенности и пути развития

- Best Practice работы поставщика с крупной международной сетью на примере взаимодействия с торговой сетью Coop (Швейцария)
- Проблема объективной оценки стабильности качества при работе с собственным ассортиментом вина в торговой сети

14:00 – 14:30

Кофе-брейк

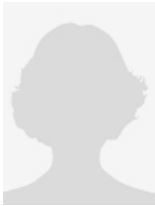
РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

14:30 – 16:00

Тематическая сессия

ВИННЫЕ КАДРЫ. ОБУЧЕНИЕ И МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ВИНОТОРГОВЛЕ

МОДЕРАТОР



Юлиана Григорьева

директор независимой школы сомелье Wine People

ВСТУПЛЕНИЕ

Марина Положишникова, декан факультета экономики торговли и товароведения Плеханова

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ

Артур Саркисян, руководитель Союза сомелье и экспертов России

Сандро Хаташвили, со-основатель и ведущий преподаватель винной школы «Энотрия»

Татьяна Селиванова, винный академик, преподаватель системы Wine and Spirits Education Trust

Мария Филатова, директор винной школы WineQ

Евгения Качалова, владелец сети «Винный базар»

Ксения Ковчина, руководитель винного отдела торговой сети «Карусель»

Анастасия Орлова, шеф-кавист, руководитель винного направления ТС "Самбери" (г. Хабаровск)

Ирина Кутковская, руководитель департамента обучения торговой сети «Ароматный мир»

Евгения Шипилова, руководитель отдела обучения специализированной сети «Алкотек» (г. Краснодар)

ТЕМЫ

- Проблематика профессиональных стандартов в подготовке кадров для виноторговли
- Классическое винное образование и практика продаж вина.
- Цели современного винного образования в контексте развития розничной торговли
- Кавист в орг.структуре торговой сети. Влияние на продажи. Экономика профессии
- Поставщик и сеть – партнеры в развитии винных компетенций персонала
- Мотивация персонала в современной виноторговле
- Учебный центр в торговой сети. Ресурс для развития винной категории

16:00 – 16:30

Кофе-брейк

РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ «ИННОВАЦИОННАЯ ВИНОТЕКА» И ДЕГУСТАЦИОННОГО САЛОНА

17:00 – 18:30

«Россия & Мир». Авторская дегустация Артура Саркисяна

РУКОВОДИТЕЛЯ СОЮЗА СОМЕЛЬЕ И ЭКСПЕРТОВ РОССИИ, АВТОРА ГИДА «РОССИЙСКИЕ ВИНА» ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ТОРГОВОЙ СЕТИ «КАРУСЕЛЬ»

09:30 – 11:30

Круглый стол

Зал «А»

РИТЕЙЛ НА ЧАСОВОМ РЫНКЕ: СУДЬБА В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Каковы роли цифровых и оффлайн-каналов в будущем часового рынка?
- Роль и перспективы региональных интернет-магазинов?
- Перспективы сосуществования веб-площадок брендов и независимой торговли?
- Как поменяются запросы и привычки покупателя через 3-5 лет?
- Как влияют на часовой рынок площадки общего профиля (Wildberries, La Moda)?

МОДЕРАТОР



Вячеслав Медведев

главный редактор, журнал «Часовой бизнес»

СПИКЕРЫ И ЭКСПЕРТЫ

Олег Кайдалов, генеральный директор TAG Heuer Russia

Вячеслав Воскресенский, генеральный директор «ТБН Тайм»

Жорж Кини, президент Time Code

Александр Коновалов, генеральный директор «Консул»

09:30 – 18:00

Бизнес-практикум

Зал «В»

ЛОЯЛЬНОСТЬ И СООБЩЕСТВА КЛИЕНТОВ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Лояльность покупателей в эру цифровой трансформации
- Сотворческие проекты с поставщиками (Индия, Китай, Азия)
- Совместные проекты с покупателями. Маркетинг «общего дела»
- Этапы развития клиентуры. Технологии выбора ЦА с высокой долей потенциальной приверженности
- Применение технологии RFM в социальных сетях и мессенджерах
- Сильная команда - эффективный бизнес: как сделать продажи успешными

МОДЕРАТОР



Ольга Смирнова

СПИКЕРЫ

Ксения Геевская, совладелец ДРЦ «Пикабум»

Олег Федченко, соучредитель бренда «33 пингвина»

Елена Денисова, руководитель направления обучения и развития «Dunkin' Donuts»

***Олег Бармин**

10:00 – 17:00

ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ СОЮЗА НЕЗАВИСИМЫХ СЕТЕЙ РОССИИ

Банкетный зал
«Континенталь»

{Закрытое мероприятие}

Очередное Общее собрание собственников и топ-менеджеры региональных продовольственных сетей, входящих в состав Союза независимых сетей России (Союз НСР)

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- экономические показатели развития компаний-участников Союза НСР
- актуальные вопросы налогообложения
- проблемы маркировки и прослеживаемости товаров и их влияние на работу торговой сети и др.

Традиционно большое внимание будет уделено обмену эффективными практиками участников Союза и зарубежному опыту. В программе выступления членов Союза и приглашенных экспертов. На сегодня Союз НСР объединяет более 70 торговых сетей из 57 регионов России, с суммарным числом магазинов более 3700.

Доступ на мероприятие возможен в случае регистрации по эл. почте: soyuz@smsr.ru, или по телефону +7 495 787 15 22

10:30 – 17:00

Семинар

Зал «Амур»

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМ ПРОСТРАНСТВОМ И ЖЕЛАНИЕМ КУПИТЬ

{Закрытое мероприятие}

ПРОГРАММА

- Мерчендайзинг как управление желанием купить
- Уникальная концепция магазина и отстройка от сетевиков
- Рост продаж 300% это реальность. Разбор кейсов
- Как дизайн влияет на продажи
- Почему светодиодный свет снижает продажи
- Кто управляет мерчендайзингом магазина. Примеры эффективного делегирования полномочий
- Когда ваш мерчендайзинг работает неэффективно. Технология внедрения системы количественной оценки качества мерчендайзинга
- Способы ухода от ценовой конкуренции за счет фишек при использовании торгового пространства

ЭКСПЕРТЫ



Екатерина Богачёва

специалист по мерчендайзингу, основатель Академии мерчендайзинга, знает, как вызвать у покупателя желание купить и за счет правильного дизайна магазина и мерчендайзинга увеличить продажи на 300%, реализовала более 400 проектов по созданию магазинов в различных сегментах рынка



Сергей Илюха

эксперт по управлению ассортиментом в ритейле, консультант по организации сотрудничества поставщиков с розничными сетями, тренер по жестким коммерческим переговорам, член правления Российской Ассоциации Экспертов рынка ритейла, автор книг «Успешный путь в торговую сеть или 15 советов поставщику» и «Арифметика категорийного менеджмента»

12:00 – 13:30

Семинар для закупщиков розничных сетей

Зал «Байкал»

АНАЛИЗ И ЗАЩИТА КАТЕГОРИИ. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ КАТЕГОРИИ С ПОМОЩЬЮ 5 КЛЮЧЕВЫХ РЫЧАГОВ

МОДЕРАТОР-СПИКЕР



Анна Тищенко

Основатель и Эксперт, Retail Practical Management. За 17-летний опыт работы в ритейле выросла со Специалиста до Директора Департамента категорийного менеджмента по регионам. С 2000 по 2005 г. работала в розничной сети Копейка. С 2005 по 2017 – в X5 Retail Group (Пятерочка).

12:00 – 13:30

Конференция КВК Империя

Зал «А»

ПОСТАВЩИК В СЕТИ

[Закрытое мероприятие]

КОНФЕРЕНЦИЯ

Брифинг с интернет-магазинами и интернет-проектами сетей:

Увеличиваем продажи вместе с E-Grocery: как организовать поставки FMCG в самом быстрорастущем канале.

Темпы роста онлайн-продаж FMCG в 5 раз превышают офлайн. Так, например, онлайн-продажи кофе, воды, чистящих средств и порошков выросли на 40 и более процентов. По результатам опроса Nielsen, 47% российских потребителей рассматривает онлайн как возможность для покупки продовольственных и непродовольственных товаров. «Темпы роста электронной торговли приведут к тектоническому сдвигу, который изменит ландшафт всей розничной торговли», – считают эксперты. Как поставщику подготовиться к этому «сдвигу» и что нужно менять в бизнес-процессах уже сейчас?

К участию приглашены представители компаний: Азбука Вкуса, Globus, Ашан, Перекресток, Утконос, Юлмарт, Ozon, Лама, iGoods, Instamart

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Онлайн-продажи на взлёте: Динамика спроса на рынке E-Grocery в России по категориям
- 3 особенности категорийного менеджмента в E-Grocery проектах федеральных сетей · Онлайн-ассортимент ≠ офлайн: Различия в товарных матрицах офлайн-полки и интернет-полки одной сети
- «i-Поставщик»: Принципиальные отличия в требованиях к поставщику интернет-магазина
- Альтернативные форматы интернет-торговли: Сотрудничество с сервисами доставки и маркетплейсами
- Как увеличить продажи своего товара с онлайн-полки ритейлера? Советы из первых уст

МОДЕРАТОР



Мстислав Воскресенский

Управляющий партнер, Directfood

12:30 – 14:30

Экспертная сессия

Зал «Амфитеатр»

МАРКЕТИНГ В РИТЕЙЛЕ. DIGITAL SIGNAGE В РИТЕЙЛЕ

МОДЕРАТОР



Анна Лебедева

исполнительный директор, Ассоциация «Маркетинг в ритейле»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- DS в магазинах у дома и флагманах – какие задачи можно решить
- Успешные решения для fmcg ритейла

СПИКЕР

Сергей Мерзликин, руководитель направления проектов в Ритейле, Tele2 Россия

14:00 – 18:00

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: FOOD, NON-FOOD, DIY

Зона Retail Week Expo (Закрытое мероприятие)

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ СЕТЕЙ

- Гарантированные переговоры с 50 крупными розничными сетями.
- Проведите индивидуальные переговоры о поставках продовольственных и непродовольственных товаров с коммерческими директорами и закупщиками 50 международных, федеральных и региональных розничных сетей.

В Центре Закупок Сетей Вы:

- за 1 день получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями;
- проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках в Вашей категории;
- узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей;
- в результате переговоров в среднем заключаются от 2 до 7 контрактов с сетями в течение 1-2 месяцев после мероприятия.

15:00 – 17:00

Экспертная сессия

Зал «Амфитеатр»

ЛОЯЛЬНОСТЬ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ РИТЕЙЛЕРОВ



ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Как завоевать доверие покупателей (и продажи!) с помощью мобильных приложений
- Инсайты омниканальных маркетинговых стратегий

МОДЕРАТОР



Анна Лебедева

исполнительный директор, Ассоциация «Маркетинг в ритейле»

СПИКЕР

Михаил Островерхий, менеджер по управлению мобильными продуктами, группа «М.Видео-Эльдорадо»

Дарья Данилова, CEO, RocketData (г.Минск), «Трансформация поведения современного потребителя. Как превратить онлайн поиск в офлайн-покупку»

Екатерина Михайлова, руководитель управления целевого маркетинга, клиентской аналитики и партнерских программ в Перекрестке, X5 Retail Group.

Арсений Уланов, руководитель группы развития клиентского целевого маркетинга, Едадил, Яндекс.

Анна Никандрова, ритейл-директор приложения «Кошелёк»

«Мировые тренды в сфере лояльности: современные инструменты для привлечения клиентов и стимуляции покупок»

День 4, 06.06.2019 (Четверг)

09:00 – 18:00

Ритейл тур

АО «КОНДИТЕРСКО-БУЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ «ЧЕРЁМУШКИ»

(по предварительной записи)

Сегодня АО «КБК "Черёмушки"» – это одно из ведущих предприятий на рынке мучных кондитерских изделий с длительным сроком хранения.

Современное производство и лаборатории, развитые системы дистрибуции и собственной логистики, которые охватывают территорию России и стран зарубежья, позволяют компании постоянно развиваться и совершенствоваться.



Начало ритейл-туров: 9-00, 11-00, 13-00, 15-00.

Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 101,
e-mail: office@retailevent.ru

09:00 – 18:00

Ритейл тур

КОМПАНИЯ «ФРОСТМО»

(по предварительной записи)

Компания «ФРОСТМО» развивает направление замороженных изделий с 2006 г., когда объединились два крупнейших на тот момент производителя замороженных хлебобулочных продуктов.

Основной ассортимент, реализуемой компанией продукции, производится на современной производственной площадке на востоке г. Москвы. Общая производственная мощность комплекса составляет 2000 тонн в месяц.

В ноябре 2016 года производство было сертифицировано TUV SUD (Германия) по стандарту FSSC – 22000.

На сегодняшний день в распоряжении компании «ФРОСТМО» современный складской комплекс и специализированный автопарк, насчитывающий более 30 машин, оборудованных морозильными установками, которые 6 дней в неделю доставляют продукцию по Москве и Московской области. Налажена система доставки в Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Рязань, Калугу и ряд других городов России, осуществляются отгрузки и за пределы РФ.

Основной ассортимент компании «ФРОСТМО»:

- Дрожжевые слоеные изделия с сытными и сладкими начинками
- Бездрожжевые слоеные изделия с сытными и сладкими начинками
- Сдобные пироги с сытными и сладкими начинками
- Экспресс Выпечка
- Булочки для бургеров

- Готовые сэндвичи
- Замороженное тесто
- Тесто для пиццы
- Готовые и эксклюзивные решения для сетей общественного питания
- Хлебобулочная продукция
- Кондитерские изделия



Начало ритейл-туров: 9-00, 11-00, 13-00, 15-00.

Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 101,
e-mail: office@retailevent.ru

10:00 – 12:00

Ритейл тур

WILDBERRIES

(по предварительной записи)

Новый распределительный центр Wildberries крупнейшего онлайн-ритейлера в России, предназначен для приема, хранения, комплектации заказов, подготовки и отгрузки продукции. Складской комплекс размером с 4-х этажный дом – крупнейший в истории российского складского рынка объект, построенный по схеме built-to-suit.

Новый складской комплекс обслуживает покупателей России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении.

Склад находится в деревне Коледино на Симферопольском шоссе в Домодедовском районе Подмосковья. Общая площадь участка – 22,45 га.

Увеличение логистических мощностей позволяет Wildberries гарантировать доставку заказов в минимальные сроки.

Справка о компании

Wildberries – крупнейший онлайн-ритейлер России, работающий на рынке 15 лет. По данным компании, оборот Wildberries в 2018 году вырос на 72% и достиг 118,7 млрд руб. В компании работают более 22 000 сотрудников. География присутствия Wildberries охватывает пять стран: Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Армения. Ежедневно в интернет-магазине компании оформляется свыше 400 тысяч заказов.

Третий год подряд Wildberries признается крупнейшим интернет-магазином России по объему онлайн-продаж (Data Insight). Компания входит в ТОП-5 рейтинга Forbes «ТОП-20 самых дорогих компаний Рунета», является «самой быстрорастущей сетью сегмента non-food» по итогам конкурса RETAIL WEEK AWARDS 2018, а также победителем премий Гран-При «Большой Оборот» и E-COM SPACE «Быстрый рост – 2018» и «Выбор покупателя – лучшее обслуживание».

Ассортимент Wildberries насчитывает свыше 2 млн товаров от 15 000 российских и зарубежных брендов: одежда и обувь, детские товары, техника и электроника, аксессуары, бьюти-товары, книги, товары для дома, ювелирные украшения, продукты питания и многое другое.

Высокий уровень сервиса – приоритет для компании, поэтому Wildberries обеспечивает своим покупателям оперативную бесплатную доставку (курьером или в 3700 фирменных пунктах самовывоза), примерку перед покупкой, оплату товаров любым удобным способом и возможность бесплатного и удобного возврата товара. Благодаря собственной логистической сети доставка 80% заказов по России осуществляется на следующий день.



Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 102,
e-mail: bachurin@raerr.ru

11:00 – 12:30

Ритейл тур

ФЛАГМАНСКИЙ МАГАЗИН NIKE В РОССИИ

(по предварительной записи)

Новый магазин предлагает не только лучший инновационный продукт, но и спортивные сервисы, тренировки и персональный подход к каждому покупателю.

26 марта 2017 года на Кузнецком мосту открылся самый большой партнерский магазин Nike в Центральной и Восточной Европе. На пяти этажах площадью более 2000 кв.м. представлены товары всех спортивных категорий: футбол, бег, тренинг, баскетбол, а также коллекции спортивного стиля и Jordan. Посетителям доступны инновационные продукты, уникальные персональные сервисы, консультации и услуги индивидуального стайлинга.

«Вместе с флагманом Nike мы формируем будущее спортивного ритейла. Мы рады делиться с нашими посетителями лучшим, что у нас есть и предложить им получить совершенно уникальный опыт в нашем новом магазине. Мы создали инновационный центр спорта, где атлеты любого уровня могут участвовать в тренировках Nike+ Training Club в новой студии Nike на последнем этаже, присоединиться к беговому клубу Nike+ или протестировать и подобрать футбольную экипировку».

Помимо тестирования нового продукта в беговой и футбольной зонах, посетителям доступна лазерная гравировка Air Forge 1, кастомизация металлических дюбре, наборы для чистки сникеров, украшения и подвески для кроссовок, кастомизация футболок и футбольных бутс и многое другое. Для девушек в магазине оборудована специальная зона с удобными большими примерочными и услугами бра-фиттинга и персонального стайлинга.

В новом флагманском магазине появляются эксклюзивные релизы – Nike Air Max, лимитированные серии ретро-стилей Air Jordan и долгожданные спортивные инновации. Также в магазине представляется серия уникальных принтов для футболок, разработанных современными дизайнерами и художниками.

А в зоне Nike+ Running консультанты помогут подобрать подходящую обувь для бега. У посетителей будет возможность протестировать выбранные модели на беговом симуляторе.

Зона Nike+ Football оборудована искусственным покрытием специально для тестирования шипованной обуви. В ходе индивидуальных консультаций ассистенты расскажут о преимуществах каждого продукта и помогут сделать правильный выбор.

Магазин открыт совместно с партнером бренда Nike в России – A3 Retail Group.

Флагман Nike открыт 7 дней в неделю с 10 утра до 10 вечера.



Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 102, e-mail: bachurin@raerr.ru

12:30 – 14:00

Ритейл тур

СОСА-COLA

(по предварительной записи)

Компания Соса-Солa (далее – Компания) является мировым лидером в производстве высококачественных безалкогольных напитков и выступает одним из крупнейших инвесторов в российскую экономику. Компания располагает десятью современными производственными предприятиями по выпуску безалкогольных напитков и соковой продукции в Российской Федерации.

Предприятие в городе Москве является первым из открытых заводов Соса-Солa в России, официальное открытие которого состоялось 24 апреля 1994 года. Сегодня завод обеспечивает напитками Москву, Московскую область и города «Золотого Кольца» (Ярославль, Владимир, Иваново, Кострома, Рязань, Тверь, Тула, Смоленск), отдельные виды продукции поставляются по всей России и экспортируются в Белоруссию.

Московский завод Соса-Солa НВС Россия выпускает безалкогольные газированные напитки (Соса-Солa, Соса-Солa Zero, Соса-Солa Cherry, Соса-Солa Vanilla, Sprite, Fanta Orange, Fanta Citrus, Fanta Груша, Schweppes Bitter Lemon, Schweppes Mojito, Schweppes Tonic), питьевую воду VonAqua, холодные чаи FuzeTea, энергетические напитки Burn и Monster, а также сиропы для последующего приготовления готового продукта в предприятиях общественного питания. Мощность семи производственных линий достигает 156 млн литров напитков в год. Московский завод уверенно занимает первые места по качеству продукции среди 300 заводов системы Соса-Солa, расположенных в Евразийско-Африканской группе стран. Более 93% отходов завод отдает на переработку.

На протяжении 20 лет московский завод Соса-Солa НВС Россия открывает свои двери всем желающим и дает возможность погрузиться в мир Соса-Солa, посетив запоминающиеся экскурсии. Ежегодно завод посещает более 15 000 человек.



В экскурсии могут принять участие 35 человек.

Программа экскурсии:

- презентация о компании в музее «Мир Соса-Солa» история компании, бизнес в мире и в России сегодня, ингредиенты состав
- посещение производства
- дегустация напитков, викторина с подарками

Продолжительность – 1 час, 20 минут.

Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 102,
e-mail: bachurin@raerr.ru

День 5, 07.06.2019 (Пятница)

09:00 – 18:00

Ритейл тур

АО «КОНДИТЕРСКО-БУЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ «ЧЕРЁМУШКИ»

(по предварительной записи)

Сегодня АО «КБК "Черёмушки"» – это одно из ведущих предприятий на рынке мучных кондитерских изделий с длительным сроком хранения.

Современное производство и лаборатории, развитые системы дистрибуции и собственной логистики, которые охватывают территорию России и стран зарубежья, позволяют компании постоянно развиваться и совершенствоваться.



Начало ритейл-туров: 9-00, 11-00, 13-00, 15-00.

Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 101,
e-mail: office@retailevent.ru

09:00 – 18:00

Ритейл тур

КОМПАНИЯ «ФРОСТМО»

(по предварительной записи)

Компания «ФРОСТМО» развивает направление замороженных изделий с 2006 г., когда объединились два крупнейших на тот момент производителя замороженных хлебобулочных продуктов.

Основной ассортимент, реализуемой компанией продукции, производится на современной производственной площадке на востоке г. Москвы. Общая производственная мощность комплекса составляет 2000 тонн в месяц.

В ноябре 2016 года производство было сертифицировано TUV SUD (Германия) по стандарту FSSC – 22000.

На сегодняшний день в распоряжении компании «ФРОСТМО» современный складской комплекс и специализированный автопарк, насчитывающий более 30 машин, оборудованных морозильными установками, которые 6 дней в неделю доставляют продукцию по Москве и Московской области. Налажена система доставки в Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Рязань, Калугу и ряд других городов России, осуществляются отгрузки и за пределы РФ.

Основной ассортимент компании «ФРОСТМО»:

- Дрожжевые слоеные изделия с сытными и сладкими начинками
- Бездрожжевые слоеные изделия с сытными и сладкими начинками
- Сдобные пироги с сытными и сладкими начинками
- Экспресс Выпечка
- Булочки для бургеров

- Готовые сэндвичи
- Замороженное тесто
- Тесто для пиццы
- Готовые и эксклюзивные решения для сетей общественного питания
- Хлебобулочная продукция
- Кондитерские изделия



Начало ритейл-туров: 9-00, 11-00, 13-00, 15-00.

Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 101,
e-mail: office@retailevent.ru

10:00 – 11:00

Ритейл тур

**МАГАЗИН ЦИФРОВОЙ И БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ «ЭЛЬДОРАДО 600»
В ТЦ «КРАСНОПРУДНЫЙ»**

(по предварительной записи)

Москва, ул. Краснопрудная, д.15

В конце прошлого года розничная сеть «Эльдорадо» объявила о ребрендинге в рамках обновления бизнес-стратегии и позиционирования на российском рынке. Изменения затронули корпоративный логотип, рекламную концепцию, сайт eldorado.ru, дизайн и оформление магазинов. Философию перезапущенного бренда отражают принципы: просто, выгодно, рядом. Важной составляющей ребрендинга с точки зрения дизайн-концепции является фокус на упрощение и минимализм, что соответствует общемировым тенденциям. Из логотипа компании «Эльдорадо» исчезает «розетка», и появляется символ «молния» в букве «Э».

Сеть пополняется новым форматом магазинов «Эльдорадо 600» площадью 600 кв. метров: это небольшие магазины в шаговой доступности, где в ассортименте преобладают популярные модели бытовой техники и цифровой электроники: от 2 000 наименований. В таком магазине созданы digital-зона с открытой выкладкой цифровой техники и центр обслуживания клиентов, объединяющий функцию продаж и обслуживания в одном месте, включая выдачу интернет-заказов и оформление кредитов.



Ритейл тур осуществляется по предварительной записи по телефону: +7 (495) 252-75-75, доб. 102,
e-mail: bachurin@raerr.ru

День 6, 08.06.2019 (Суббота)

09:00 – 16:00

КУБОК НЕДЕЛИ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА ПО МИНИ-ФУТБОЛУ

ЗАБИВАЕМ ГОЛЫ ПАРТНЕРАМ И КОНКУРЕНТАМ!

Зрелищный спортивный турнир, где в честной схватке на поле сплачиваются коллективы и укрепляется командный дух, станет ярким завершением крупнейшего отраслевого форума, настоящим праздником для команд российской розничной торговли и членов их семей.

ВСЕ ПО-ЧЕСТНОМУ!

- Тотальный запрет на участие легионеров;
- Прозрачная жеребьевка команд;
- Лучшие мини-футбольные судьи Москвы;
- Лучшие спортивные ведущие;
- Профессиональная группа поддержки;
- Корпоративные флаги в подарок каждой команде;
- Интервью с представителем каждой команды;
- Дипломы в индивидуальных номинациях;
- Призы – кубки, дипломы, памятные статуэтки и медали – гарантированы всем участникам!

Все игры пройдут по упрощенным правилам, по круговой системе в группах, а затем в стадии Play-off.

ПРОГРАММА КУБКА

08.30 – Сбор участников;
09.00 – Начало разминки команд;
09.15 – Жеребьевка;
09.35 – Торжественная церемония открытия Кубка;
09.45 – Игра в группах по мини-футболу;
13.20 – Игры Play-off;
15.10 – Торжественная церемония награждения и закрытия Кубка.

ПАПА, МАМА И Я – СПОРТИВНАЯ СЕМЬЯ

В этом году гости турнира смогут не только поболеть за любимую команду, пообщаться с друзьями на понятном с детства «футбольном» языке и насладиться ярким спортивным праздником, но и:

- целой семьей – вместе с детьми – принять участие в активной развлекательной программе;
- посетить фуршетную зону для участников и гостей праздника;
- разыграть множество ценных призов от спонсоров Кубка в лотерею!

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА (ПРОХОДИТ ПАРАЛЛЕЛЬНО):

09.35 – 15.10 – Развлекательная программа для болельщиков и их детей:

- перетягивание каната, электронный дартс, гиревая тяга, семейная эстафета, городки и другие спортивные развлечения с наградами для победителей и сувенирами для участников;
- детская игровая зона (надувные батуты, аниматоры, уголок детского творчества и конкурс детских рисунков);

09.35 – 15.10 – Фуршетная зона free для участников и гостей, фото- и видеосъемка, интервью капитанов команд и многое другое;

15.00 – 15.10 – Розыгрыш лотереи с ценными призами от партнеров. Фирменный флаг турнира с логотипом – можно оставить на память!

УЧАСТНИКИ ТУРНИРОВ 2012 – 2017:

X5 Retail Group, Leader Team, Coca-Cola, Спортмастер, ДИКСИ, BILLA, JTI, Globus, SAP, O'KEY, Адамас, Инвитро, МЕТРО Кэш энд Керри, М.Видео, ЛЕНТА, МИНПРОМТОРГ РОССИИ, ОПТИКОМ, ECCO, LaModa, BOSCO, Wildberries, Росинтер, Castorama, LVMH P&C, re:Store Retail Group, Ашан, Яшма Золото, Леруа Мерлен и другие.



**НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО
РИТЕЙЛА 5 ЛЕТ**

3 - 8 июня 2019, Москва

Контактная информация:
info@retailevent.ru, +7 (495) 252-75-75