

Ноябрьская торговая неделя: 14–15 ноября 2013

ФОРУМ ПЕРВЫХ ЛИЦ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА **RETAIL BUSINESS – УРАЛ 2013**

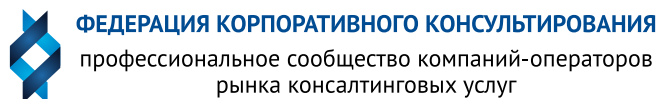
УНИКАЛЬНАЯ НАСЫЩЕННАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ УРАЛЬСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ от B2B Conference Group (BBCG). Специально для Вас выступят более 30 спикеров российского и европейского масштаба.

САМЫЕ СВЕЖИЕ РЕШЕНИЯ
в управлении, в технологиях и IT, в маркетинге и изучении покупателя.

СТРАТЕГИИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ
бизнеса и бренда розничной сети в Уральском регионе.
Делегации розничных компаний из Тюмени, Перми и Челябинска.



ОРГАНИЗАТОРЫ



09:30–10:30

Аналитика 2012–2013:

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ПРОДАЖ.

Как изменится потребление продуктов питания, одежды, электроники и других товаров в регионе? Как скажется ситуация в национальной и мировой экономике? Дискуссия экспертов. **Эксклюзивный доклад от компании Nielsen:** «Shopper-тренд: исследование покупательского поведения и бренда розничных сетей Екатеринбург».

Специальный
гость конгресса:



А. Милехин,
президент РОМИР
исследовательский
холдинг (Москва).
ТЕЛЕМОСТ

Выступят:



Д. Кондратьева,
эксперт
компании
Nielsen
(Екатеринбург)



И. Афанасьева,
руководитель департа-
мента панельных
исследований, хол-
динг РОМИР (Москва)

10:30–12:00

Официальное открытие форума

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ: «БУДУЩЕЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА».

ДИСКУССИОННАЯ ПАНЕЛЬ, ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ УЧАСТНИКОВ И ЖУРНАЛИСТОВ.

ЛИДЕРЫ УРАЛЬСКОГО РИТЕЙЛА – О ГЛАВНОМ:

- Старые и новые игроки: «держит ли удар» уральский бизнес?
- За счет чего на практике удается успешно конкурировать? В чем на самом деле сила?
- «Есть ли у нас план?» В чем будущее регионального ритейла: специализация, слияния компаний, франшиза? Или просто оставим все как есть?

ВЛАСТЬ:

- Каким будет регулирование регионального розничного рынка в 2014–2015 гг?
- Результаты прямого диалога бизнеса и власти: что удалось сделать вместе уже сегодня?

К выступлению приглашены:



ВИДЕООБРАЩЕНИЕ
К УЧАСТНИКАМ
ФОРУМА:
Д. Мантуров,
министр
торговли и про-
мышленности РФ



Т. Попова,
заместитель мини-
стра агропромыш-
ленного комплекса
и продовольствия
СО по торговле



И. Гаффнер,
депутат, председа-
тель комитета по
аграрной политике
природопользова-
нию и охране окру-
жающей среды



И. Ковпак,
основатель
ТС «Кировский»
(Екатеринбург)



МОДЕРАТОР:
А. Филатов,
управляющий
директор BBCG
(Москва)



И. Соловьев,
директор
дивизиона Филиал
«Уральский»
X5 Retail Group
(Уральский регион)



В. Бочаров,
директор
по продажам
ММ ТС «Магнит»
(Краснодар)



А. Ляпустин,
руководитель
Уральского
офиса Метро



Н. Верхоновский,
директор ТС
«Атлант»
(Екатеринбург)

12:00–12:20



КОФЕ-БРЕЙК, ПЕРЕГОВОРЫ С УЧАСТНИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ НА ЭКСПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СЕТЕЙ. НЕТВОРКИНГ

12:20–14:00

Модератор:



А. Меренков,
генеральный директор
СК «Северная
Казна»

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ:

НЕБОЛЬШИЕ СЕТИ И НЕЗАВИСИМЫЕ МАГАЗИНЫ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ «ТРЕТЬЕЙ СИЛЫ»!

Какие возможности открывает для нас битва «больших»? В чем преимущества небольшого бизнеса как «третьей силы» на рынке? Почему самые новые технологии, уникальных поставщиков и лучшие кадры легче получить именно нам? Как зарабатывать на кризисе массового производства, на усталости покупателя от одинаковых и низкокачественных товаров? Как обеспечить «по человечески» приятное обслуживание и самый современный сервис? Почему нам легче других и как именно развивать Интернет-продажи? И, наконец, где сегодня место владельца в магазине?

Выступят:



А. Пляшеников,
партнер в Retail
Training Group
(Санкт-Петербург)



С. Леонов,
основатель
Retail in Detail



К. Риккерс,
генеральный директор
JosdeVries
The Retail Company
(Голландия)



О. Костерин,
генеральный директор
компании
InQlik (Тюмень)

Вопросы и комментарии:



А. Изгагин,
председатель
Совета Директоров
«РОСА» (ТС «Строительный двор»,
«Половик»), Тюмень



А. Гайнутдинов,
директор
ТС «Косметичка»
(Челябинск)

14:00–14:30



КОФЕ-БРЕЙК, ПЕРЕГОВОРЫ С УЧАСТНИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ НА ЭКСПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СЕТЕЙ. НЕТВОРКИНГ

14:30–16:00

Модератор:



А. Меренков,
генеральный
директор
СК «Северная
Казна»

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ:

БОЛЬШОЙ РИТЕЙЛ: ТЕХНОЛОГИИ ИЗ НАШЕГО БУДУЩЕГО

SoLoMo, биометрия, experiential retailing, облачные технологии – просто о «завтра старых» решениях для сетевого бизнеса. А также что такое успешная реклама сегодня, какой «изюм» может позволить себе крупная сеть? Какие новые приемы стимулирования покупок работают внутри магазина? Какие новинки в обучении персонала появились для сетей? Технология построения успешного розничного формата.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ:

«Инструменты для эффективной работы с торговыми сетями в условиях насыщения рынка» от партнеров сессии – компании **Ритейл-Контур**.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВИДЕО-ДОКЛАД ДЛЯ RETAIL BUSINESS УРАЛ:

Кен Хьюс, директор, Glacier Consulting (Ирландия) – один из лучших международных экспертов а SHOPPER MARKETING – самому актуальному инструменту увеличения продаж в магазинах!

Выступят:



Кен Хьюс,
директор,
Glacier
Consulting
Ирландия



И. Уваров,
Член Совета
Директоров, пред-
седатель комитета
по стратегии ТД
Южный (Тюмень)



В. Урлова,
экс-директор
по маркетингу
MTC Retail,
(Москва)



И. Соловьев,
директор
дивизиона Филиал
«Уральский»
X5 Retail Group
(Уральский регион)



С. Ненарочкин,
менеджер по
развитию Google
Enterprise



В. Бочаров,
директор
по продажам
ММ ТС «Магнит»
(Краснодар)



Ю. Кушпель,
руководитель
проекта
Ритейл-Контур
(Екатеринбург)



А. Востротин,
генеральный ди-
ректор аптечной
сети «Живика»
(Екатеринбург)

16:00–16:20



КОФЕ-БРЕЙК, ПЕРЕГОВОРЫ С УЧАСТНИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ НА ЭКСПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СЕТЕЙ. НЕТВОРКИНГ

16:20–18:00

Модератор:



А. Меренков,
генеральный
директор
СК «Северная
Казна»

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ:

ОНЛАЙН ТОРГОВЛЯ

Организация интернет-магазина: логистика, сайт, привлечение клиентов. С чего начать и надо ли это вам? Простые примеры успеха. В рамках сессии будут рассмотрены вопросы: эффективный подрядчик или собственная логистика, как сделать правильный выбор? Конкуренция с федеральными интернет-магазинами: практический кейс по онлайн-продвижению. On-line мерчандайзинг и дизайн сайта: продающие приемы в сети. Яндекс-острова – интерактивные ответы в поисковых системах.

ПОЛЕЗНЫЙ ВИДЕОМАСТЕР-КЛАСС:

Выступят:



К. Готовцев,
генеральный
директор рекла-
много агентства
«Маньяко» (Москва)



П. Лофт,
управляющий
директор
HomeBase
(Великобритания)



Б. Лепинских,
генеральный
директор
интернет-магазина
E.96 (Екатеринбург)



С. Румянцев,
генеральный
директор «Enter»
(Москва).
Представит видео-
кейс по логистике



С. Кулешов,
эксперт компании
Битрикс (Москва)

12:20–18:00

МАСШТАБНАЯ СЕССИЯ ЗАКУПОК И КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ ДЛЯ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТ ЧЕТЫРЕХ КРУПНЕЙШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СЕТЕЙ:

АШАН РОССИЯ:



Т. Агаризаев,
Руководитель
отдела закупок
свежих товаров
(выкладка),
Центральный
Офис Ашан
(Москва)

И. Васина,
Контролер Управления
Ашан-Екатеринбург

X5 RETAIL GROUP:



И. Соловьев,
директор дивизиона
«Уральский»
X5 Retail Group
(Уральский
регион)

А. Тищенко,
директор по региональному
категорийному менеджменту
(формат Дискаунтер)



Д. Васильев,
директор по
региональ-
ным закупкам
для форматов
Супермаркет и
Гипермаркет X5
Retail Group N.V.

Н. Заморова,
руководитель коммерче-
ского управления филиала
«Уральский»

МЕТРО:



А. Ляпустин,
руководитель
Уральского
офиса Метро

О. Аседуллаева,
направление
Мясо, птица и яйца

Е. Видлер,
направление Молоко, мо-
лочные продукты, пекарня

И. Пода,
направление
Фрукты, овощи и рыба

МАГНИТ:



В. Бочаров,
директор
по продажам
ММ ТС «Магнит»
(Краснодар)



С. Рубцов,
директор
Округа

Указанные представители Коммерческой дирекции и категорийного менеджмента могут ответить на все вопросы товаропроизводителей, касающихся организации механизмов закупок Компании, построению системы взаимодействия с менеджерами по закупкам и т.п.

В сферу организации закупок входят все категории продовольственных товаров, в том числе и напитки (в случае непродовольственных товаров – берем координаты производителя и передаем соответствующим менеджерам Компании).

**Уровень переговоров – генеральные дирек-
тора крупных товаропроизводителей Сверд-
ловской области, руководители профильных
Департаментов (министерств) (торговли, АПК)
Правительства Свердловской области.**

14 НОЯБРЯ. RETAIL BUSINESS УРАЛ 2013
Отель «Московская горка», ул. Московская, 131

ФОРУМ ПЕРВЫХ ЛИЦ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА
RETAIL BUSINESS – УРАЛ 2013

18:30–20:30
ГАЛА-УЖИН



ВРУЧЕНИЕ ПРЕМИИ «УРАЛ RETAIL AWARDS 2013» В НОМИНАЦИЯХ:

- ★ «НОВЫЙ ФОРМАТ ГОДА»
- ★ «ПРОРЫВ ГОДА»
- ★ «ПОКУПАТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ»
- ★ «ЛУЧШАЯ КОМАНДА И КОРПОРАТИВНЫЙ ДУХ»

**ПРИЕМ ЗАЯВОК ОТ СОИСКАТЕЛЕЙ
ПРЕМИИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!**

Обращайтесь по электронной
почте: congress@fkcons.ru
или по телефону:
+7 (961) 778-32-22
www.b2bcg.ru

09:30–10:00 РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ ДЛЯ ГОСТЕЙ И УЧАСТНИКОВ.

Выставка решений для ритейла от компании Нильсен: Покупательский маркетинг. Специализированные инструменты и программные продукты для розничной торговли. Исследование удовлетворенности покупателей. Новейшие специализированные очки для eyetracking: **куда на самом деле смотрит покупатель?** Создание идеальной полки – и многое-многое другое!

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ:

**«ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.
СМЕНА ПАРАДИГМЫ: «ВОЙНА ЗАКОНЧИЛАСЬ.
КАК ПОМОГАТЬ СЕТЯМ ПРОДАВАТЬ НАШ ТОВАР»**

10:30–11:30 СЕССИЯ 1: «ВЫБОР ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА»

Портрет покупателя, покупательские предпочтения. Выбор целевой аудитории и позиционирование продукта. Каналы коммуникации с потребителем. Мастер-класс.



Выступит: Ю. Панов,
эксперт по стратегическому планированию компании BBDO Group (Россия, Москва)

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ:

**ПРЕДСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ NIELSEN ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ
RETAIL BUSINESS УРАЛ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЖЕГОДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ SHOPPER TRENDS 2013**

10:30–11:30 СЕССИЯ 1: «ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА FMCG. ЭКОНОМИКА ГЛАЗАМИ ПОТРЕБИТЕЛЯ»

Ключевые факторы дальнейшего роста. **Структура розницы в России, динамика развития форматов.** Наполнение ландшафта розничной торговли. Какие форматы торговли показывают рост?



Выступят: Е. Кускова, руководитель направления контроля качества статистической выборки в Северо-Восточной Европе

Ю. Кузнецова, руководитель направления исследования структуры розничной торговли в регионе Урал

11:30–11:50



КОФЕ-БРЕЙК, ПЕРЕГОВОРЫ С УЧАСТНИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ НА ЭКСПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ И ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СЕТЕЙ. НЕТВОРКИНГ

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ:

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.
СМЕНА ПАРАДИГМЫ: «ВОЙНА ЗАКОНЧИЛАСЬ.
КАК ПОМОГАТЬ СЕТЯМ ПРОДАВАТЬ НАШ ТОВАР»**

11:50–13:20

**СЕССИЯ 2: «УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ:
ПРОСТЫХ РЕШЕНИЙ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ»**

Финансовая логистика для бизнеса. Сокращение логистических издержек. Как перевести в тендер все некоммерческие закупки (товары для офиса и т.д.).

Выступят:



М. Табунова,
коммерческий
директор службы
транспорта
FM Logistic Россия



В. Подольский,
экс-финансовый
директор
X5 Retail Group,
(Москва)

**МАСТЕР-КЛАСС ИЛЬИ УВАРОВА: «ФИРМЕННАЯ
РОЗНИЦА: СЕКРЕТЫ ВЫСОКОЙ МАРЖИ»**



И. Уваров,
Член Совета Директоров,
председатель
комитета по стратегии
ТД Южный (Тюмень).

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ:

**ПРЕДСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ NIELSEN ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ
RETAIL BUSINESS УРАЛ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЖЕГОДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ SHOPPER TRENDS 2013**

11:50–13:20

СЕССИЯ 2: НАШ ПУТЬ К ПОКУПКЕ

Макротенденции, оказывающие влияние на то, как мы совершаем покупки. **Выбор магазина сегодня. Самый честный рейтинг магазинов.** «Ритейлеры: кто побеждает и почему?» Модель Winning Brands, имидж розничных сетей.

Выступят:



М. Самохвалов, руко-
водитель направления
по управлению про-
странством и ассорти-
ментом в Северо-Вос-
точной Европе



Д. Кондратьева,
эксперт
компании
Nielsen
(Екатеринбург)

13:20–14:20



**ЛАНЧ, ПЕРЕГОВОРЫ С УЧАСТНИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ НА ЭКСПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ
И ПОСТАВЩИКОВ РЕШЕНИЙ ДЛЯ СЕТЕЙ. НЕТВОРКИНГ**

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ:

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.
СМЕНА ПАРАДИГМЫ: «ВОЙНА ЗАКОНЧИЛАСЬ.
КАК ПОМОГАТЬ СЕТЯМ ПРОДАВАТЬ НАШ ТОВАР»**

14:20–16:00

**СЕССИЯ 3: «ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ
ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРОДАЖ В РОЗНИЧНОЙ СЕТИ»**

Комплекс мероприятий по продвижению товарной категории в сети. Совместное промо сети и поставщика. Зачем производителям интернет? Что там делать и сколько вкладывать?

Выступят:



А. Зарипова,
директор по продажам
Iceberg Analytys



А. Федоренко,
владелец интернет-компании «Хорошее дело», ex-директор Mail.ru Урал



Я. Сажина,
действительный член Сцент Маркетинг Института, США (The Scent Marketing Institute, USA). Коммерческий директор компании AROMAgroup, с темой «Сенсорный маркетинг. Зарубежный и российский опыт»

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПОТОК ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ:

**ПРЕДСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ NIELSEN ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ
RETAIL BUSINESS УРАЛ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЕЖЕГОДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ SHOPPER TRENDS 2013**

14:20–16:00

СЕССИЯ 3: КАК ЗАВОЕВАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ СЕГОДНЯ?

Факторы выбора магазина. Сколько покупатели тратят? В каких каналах розничной торговли тратят больше всего денег? Репертуар магазинов. Покупательские миссии. **Эффективные ценовые стратегии, ориентированные на покупателей.** Практические примеры из исследовательской практики Nielsen в различных категориях.

Выступят:



А. Демин, руководитель отдела аналитического консультирования в Северо-Восточной Европе



А. Охлопкова, руководитель направления по работе с розничными сетями отдела потребительских исследований