

19 июня

СТАРТ МЕРОПРИЯТИЯ

09:00 – 09:45	Регистрация. Приветственный кофе
09:45 – 10:00	Вступительное слово организаторов и партнеров

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР.
ЧТО ЖДЕТ РИТЕЙЛ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В 2025-26?**

10:00 – 10:45	<ul style="list-style-type: none"> Влияние санкций на ритейл и производителей продуктов питания: трансформация цепочек поставок, адаптация бизнес-моделей и стратегии импортозамещения в новых экономических условиях. Экономические тренды и покупательская способность: прогнозы по реальным доходам населения, изменения в потребительском поведении и адаптация бизнеса к новым реалиям рынка. Инвестиционные возможности: перспективные направления для капиталовложений в продовольственном секторе, технологические инновации и программы государственной поддержки отрасли.
---------------	--

Ведущий экономический аналитик России

10:45 – 11:00	Перерыв на кофе
---------------	-----------------

**СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ:
ПОРТРЕТ, ПРИВЫЧКИ, НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СЕГМЕНТАЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ
ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА**

11:00 – 13:00	<ul style="list-style-type: none"> Диверсификация моделей покупательского поведения и новые принципы навигации на рынке ритейла в условиях инфляции Ожидания и потребности новых групп аудиторий, формирование лояльности, работа с брендом и поиск перспективных ниш для развития бизнеса Факторы, влияющие на стратегии игроков: от хайпа до долгосрочных сдвигов на рынке
---------------	---

Марина Волкова, Директор по аналитике и консалтингу Нильсен

**ГДЕ ПОТРЕБИТЕЛЬ БЫВАЕТ ЧАЩЕ ВСЕГО:
ОНЛАЙН-РЫНОК – ТРЕНДЫ, ДРАЙВЕРЫ, ОЖИДАНИЯ И НАСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ**

14.00 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> Зрелый рынок: от экспансии к органическому росту – что стоит за замедлением развития канала и где искать источники дальнейшего роста? Эволюция потребительских предпочтений: товары, доставка, персонализация, акции и новые форматы продаж Маркетплейсы и покупатель: ключевые тренды и цифры
---------------	--

Константин Локтев, Исполнительный директор Нильсен

15:00 – 15:20	Перерыв на кофе
---------------	-----------------

**ГОНКА АССОРТИМЕНТА:
НОВИНКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, СТМ ОТ РИТЕЙЛЕРОВ**

15.20 – 16:20	<ul style="list-style-type: none"> Что происходит с ассортиментом в 2025 году: категории товаров, каналы продаж и ключевые тренды Развивающиеся ниши и успешные запуски: аналитика продаж, тактика и стратегия игроков СТМ против брендов: что важно знать о новой волне развития сегмента частных марок ритейлеров – позиционирование, ожидания покупателей, эффективность
---------------	--

Светлана Боброва, Директор по продажам Нильсен

16:30 – 19:30	Фуршет, нетворкинг, развлекательная программа
---------------	---

20 июня

СТАРТ МЕРОПРИЯТИЯ

09:00 – 09:30 Регистрация. Приветственный кофе

09:30 – 10:00 Выступление ключевого спикера

БУДУЩЕЕ ЕДЫ И РИТЕЙЛА

09:30 – 10:15 Приглашены к выступлению:
Dr Morgaine Gaye, Food Futurologist
Руководители крупнейших производителей продуктов питания

БРЕНДИНГ И ДИЗАЙН УПАКОВКИ

10:15 – 11:00

- Примеры успешных и неудачных упаковочных решений для брендов
- Рекомендации по развитию и диверсификации ассортимента упаковки
- Тренды и инновации в дизайне и функционале упаковки
- Влияние упаковки на поведение и восприятие потребителей

Андрей Кожанов, управляющий партнер Высшей Школы Брендинга

**СВЯЗЬ С КЛИЕНТОМ – ТЕПЕРЬ БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ.
ПРОСТО СПРОСИ У ИИ**

11:00 – 11:45

- Цифровые двойники: как создать клиента, с которым можно советоваться
- Как получать информацию о клиентах в реальном времени
- Продукт, который нужен, а не "который мы придумали"
- ИИ как личный тренер для отдела продаж
- ИИ как твой персональный футуролог
- Алгоритмы быстрого внедрения

Мария Зарубкина, директор по стратегии лаборатории стратегического брендинга deepUP
Александр Новиков, основатель студии ИИ-зации letAi, ex-product marketing в Яндекс, преподаватель магистратуры ВШЭ по ИИ

11:45 – 12:00 Перерыв

**КАК УПРАВЛЯТЬ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТЬЮ –
ТЕОРИЯ РОЛЕЙ КАТЕГОРИЙ И БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ПОСТРОЕНИЯ
АССОРТИМЕНТНОЙ, ЦЕНОВОЙ И ПОЛОЧНОЙ ПОЛИТИКИ**

12:00 – 13:30

- Теория ролей категорий и способы проверки выполнения категориями своих ролей
- Дерево принятия решений или иерархия потребностей как основа построения ассортиментной матрицы и как производитель может воспользоваться знанием ДПР
- Ценообразование в категории в зависимости от ее роли и чего производитель может ожидать от ритейлера

Анжелика Тухтаманова, Директор по стратегическим партнерствам Нильсен

13:30 – 14:30 ОБЕД

**КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ ЦЕНАМИ И ПРОМО,
ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ОЖИДАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ**

14.30 – 16:00

- Новые психологические пороги цен и эффективность ценообразования – что важно знать?
- Механики продвижения: что привлекает покупателя, как устроено промо в 2025 году, аналитика эластичностей
- Какими данными пользоваться, чтобы сформировать эффективную промостратегию?

Максим Востряков, Руководитель направления продаж аналитических сервисов Нильсен

16:00 – 16:15 Перерыв

16.15 – 17:45 **ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РИТЕЙЛ-СЕТЕЙ.
ЛУЧШИЕ ПРОДУКТОВЫЕ СТАРТЫ ЗА ГОД**

17:45 – 18:30 Нетворкинг за бокалом шампанского