

19 июня

СТАРТ МЕРОПРИЯТИЯ

09:00 – 09:30	Регистрация. Приветственный кофе
09:30 – 09:45	Вступительное слово организаторов и партнеров

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР. ВЛИЯНИЕ ДОХОДОВ, ЗАНЯТОСТИ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС В РЕГИОНАХ РОССИИ

09:45 – 10:30	<ul style="list-style-type: none"> Как уровень доходов населения влияет на покупательскую способность и формирует потребительские привычки Влияние уровня занятости на экономическую уверенность граждан и их готовность тратить Региональные различия: анализ факторов, определяющих уровень жизни. Как социальные и культурные аспекты формируют потребительские предпочтения в регионах Экономика в условиях неопределенности: как кризисы и экономические изменения влияют на поведение потребителей и их ожидания Будущее потребления в России: прогнозы о том, как изменения в доходах и занятости будут формировать рынок в ближайшие годы <p>Наталья Зубаревич, экономико-географ, специалист в области социально-экономического развития регионов, социальной и политической географии. Доктор географических наук.</p>
---------------	---

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РИТЕЙЛ-СЕТЕЙ

10:30 – 12:00	<p>Модератор: Кирилл Терещенко, генеральный директор, KOTANYI</p> <p>Спикеры: Ася Балабай, коммерческий директор, Ашан Дмитрий Пачин, коммерческий директор, О'Кей</p> <p>Приглашены: топ-менеджеры ритейл-сетей Пятерочка, Перекресток, Магнит, Метро СС, Окей, Азбука Вкуса, Верный, Дикси, Лента</p>
11:45 – 12:00	Перерыв на кофе

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

12:00 – 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 <p>Марина Волкова, Директор по аналитике и консалтингу Нильсен</p>
13:00 – 14:00	Обед

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 <p>Константин Локтев, Исполнительный директор Нильсен</p>
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 <p>Светлана Боброва, Директор по продажам Нильсен</p>
16:30 – 19:30	Фуршет, нетворкинг, развлекательная программа

СТАРТ МЕРОПРИЯТИЯ

09:00 – 09:30 Регистрация. Приветственный кофе

КАК НАЙТИ ПОДХОД К РУКОВОДИТЕЛЮ РИТЕЙЛ СЕТИ

09:30 – 10:10

- Психология продаж: что действительно нужно сотрудникам компаний клиентов-ритейлеров
 - Подбор спроса на B2B-рынке
 - Метод сбора и анализа данных для продажи в B2B
- Илья Балахнин, генеральный директор Paper Planes**
 Работал с: Мираторг, Агромир, Агркультура, Pepsi, Coca-Cola, MARS, Borjomi, Кондитерские фабрики Морозова, Dr Corner

БРЕНДИНГ И ДИЗАЙН УПАКОВКИ:
КАК УЛУЧШИТЬ ШАНСЫ ПРОДУКТА НА ПОПАДАНИЕ В РИТЕЙЛ-СЕТЬ?

10:10 – 10:50

- 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 БрендингаКАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСПЕШНОГО БРЕНДА

10:50 – 11:30

- 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-защиты letAi, ex-product marketing в Яндекс, преподаватель магистратуры ВШЭ по ИИ

11:30 – 11:45

Перерыв

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

11.45 – 12:45

- 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

12:45 – 13:45

ОБЕД

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

13.45 – 14:45

- 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

14:45 – 15:00

Перерыв

ВХОД В СЕТИ. КАК ПОПАСТЬ НА ПОЛКУ РИТЕЙЛЕРА

15.00 – 16:00

- Как вывести новый продукт на полку за 90 дней: проверенные стратегии ритейлеров
- Ошибки в выводе продукта и как их избежать
- Как начать сотрудничество с ритейлерами в сегменте готовой еды.

16:00 – 16:15

Перерыв

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПО РАЗВИТИЮ КАТЕГОРИЙ РИТЕЙЛ-СЕТЕЙ
«ЛУЧШИЕ ПРОДУКТОВЫЕ СТАРТЫ ЗА ГОД»

16.15 – 17:45

- Как ритейлеры выбирают продукты для сезонных акций: инсайты изнутри
- Влияние потребительских трендов на ассортимент: кейсы адаптации
- Трансформация ритейлера в поставщика

Модератор: Максимилиан Мусселиус, директор, ECR

17:45 – 18:30

Нетворкинг за бокалом шампанского