

19–20 июня 2025
Отель Lotte | Москва

О МЕРОПРИЯТИИ

WorldFood Summit & Нильсен Академия – новое мероприятие, участие в котором поможет руководителям компаний-производителей продуктов питания и напитков обеспечить эффективное управление своей долей в ритейле благодаря успешному запуску новых продуктов и брендов на основании объективных данных измерений FMCG-рынка.

Делегаты **WorldFood Summit & Нильсен Академия** получат возможность полностью погрузиться в тему успешного запуска продукции и брендов FMCG, а также обменяться мнениями с профессионалами сетевой розницы, другими участниками рынка и независимыми экспертами в формате нетворкинга.



200+
делегатов топ-уровня



15+
спикеров-экспертов



11+
часов эксклюзивной
аналитики и обучающего
контента



8+
часов нетворкинга

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

WorldFood Summit & Нильсен Академия проходит в партнерстве с ведущей аналитической компанией Нильсен.

Нильсен

Стать делегатом

Стать партнером

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 Спикеры: Ася Балабай, коммерческий директор, Ашан Дмитрий Пачин, коммерческий директор, O'Key</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, Vorjomi, 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 упаковок
- 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 deerUP**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 ДГР
- 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

СПИКЕРЫ



Наталья Зубаревич

Экономико-географ, д.г.н., специалист в области социально-экономического развития регионов, социальной и политической географии

МГУ им. М. В. Ломоносова



Ася Балабай

Коммерческий директор

Ашан Ритейл Россия



Дмитрий Пачин

Коммерческий директор

О Кей



Кирилл Терещенко

Генеральный Директор

Котани Россия и СНГ



Марина Волкова

Директор по аналитике и консалтингу

Нильсен



Илья Балахнин

Управляющий партнер консалтингового агентства

Paper Planes



Константин Локтев

Исполнительный директор

Нильсен



Андрей Кожанов

Управляющий партнер

Высшая Школа Брендинга



Светлана Боброва

Директор по продажам

Нильсен



Максимилиан Мусселиус

Директор

ECR



Анжелика Тухтаманова

Директор по стратегическим партнерствам

Нильсен



Максим Востряков

Руководитель направления продаж аналитических сервисов

Нильсен



Мария Зарубкина

Директор по стратегии лаборатории стратегического брендинга

deepUP



Александр Новиков

Основатель студии ИИ-заци и letAI, ex-product marketing в Яндекс, преподаватель магистратуры ВШЭ по ИИ

letAI/магистратура ВШЭ по ИИ

ДЕЛЕГАТЫ WORLDFOOD SUMMIT & НИЛЬСЕН АКАДЕМИИ:



Руководители компаний-производителей продуктов питания



Руководители компаний-производителей напитков

ПОЧЕМУ СТОИТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В WORLDFOOD SUMMIT & НИЛЬСЕН АКАДЕМИИ:

- **Определите эффективные пути развития продуктов и брендов.**
Знания и информация, которые получат делегаты WorldFood Summit & Нильсен Академии, будут способствовать успешной реализации стратегий развития вашей компании на российском рынке.
- **Улучшите навыки работы с аналитическими данными по розничной торговле.**
Делегаты WorldFood Summit & Нильсен Академия смогут лучше понимать своих потребителей, предвидеть изменения спроса и своевременно поставлять востребованные товары нужным клиентам.
- **Получите возможность укрепить текущие и наладить новые партнерства.**
Делегаты WorldFood Summit & Нильсен Академия смогут обменяться мнениями с представителями розничных сетей, коллегами и ведущими экспертами в комфортной неформальной обстановке.
- **Дополнительные возможности для участников выставки WorldFood Moscow.**
Для делегатов чьи компании планируют участие в предстоящей выставке полученные знания дают возможность адаптировать концепцию участия в выставке к ситуации на рынке и оптимизировать ассортимент продукции, демонстрируемой на стенде.

СТАТЬ ДЕЛЕГАТОМ

Стоимость указана с учетом НДС

БИЗНЕС

- Участие в конференционной части
- Участие в кофе-брейках, обедах
- Доступ в закрытую группу участников конференции
- Участие в вечернем приёме

99 000 рублей

[ОПЛАТИТЬ КАРТОЙ](#)
[ОПЛАТИТЬ ПО СЧЕТУ](#)

VIP

- Участие в конференционной части
- Участие в кофе-брейках, обедах
- Доступ в закрытую группу участников конференции
- Участие в вечернем приёме

+

- Эксклюзивные аналитические материалы от Нильсен
- Рассадка в VIP-секторе со спикерами
- Доступ в VIP-лаунж вместе со спикерами
- Обед в VIP-лаунже
- Индивидуальное место на парковке
- Отдельная стойка регистрации

129 000 рублей

[ОПЛАТИТЬ КАРТОЙ](#)
[ОПЛАТИТЬ ПО СЧЕТУ](#)

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ



Отель Lotte

Москва, Новинский бульвар, 8 стр. 2



ОРГАНИЗАТОР

WorldFood Summit & Нильсен Академия проходит под эгидой международной выставки продуктов питания WorldFood Moscow, которая успешно проводится с 1991 года. В 2024 году выставку WorldFood Moscow посетили более 20 00 специалистов розничной и оптовой торговли, сегмента общественного питания, а также дистрибьюторы и производители продуктов питания, а участниками стали более 1000 производителей продуктов питания, напитков и ингредиентов из 28 стран мира и более чем 60 регионов России.

WorldFood Summit & Нильсен Академия проводится компанией ITE Group, которая организует крупнейшие отраслевые выставки и деловые события с 1991 года. Сейчас ITE Group проводит 26 выставок – каждая лидер в своей отрасли.

КОНТАКТЫ

По вопросам участия и сотрудничества:



Ирина Качалова

Директор по продажам конференций

Irina.Kachalova@ite.group

[+7 \(495\) 136-39-84](tel:+74951363984)

[+7 \(968\) 443-51-22](tel:+79684435122)

По вопросам выступления в деловой программе:



Евгения Виталинская

Руководитель проекта WorldFood Summit & Нильсен Академия

Evgenia.Vitalinskaya@ite.group

[+7 903 523 38 90](tel:+79035233890)

FAQ

Когда пройдет WorldFood Summit & Нильсен Академия?

19 и 20 июня 2025.

Можно ли принять участие в WorldFood Summit & Нильсен Академии онлайн?

Нет. WorldFood Summit & Нильсен Академия пройдет офлайн по адресу Москва, Новинский бульвар, 8 стр. 2, отель Lotte.

Будет ли запись деловой программы?

Нет. Но делегаты категории «VIP» получают эксклюзивные аналитические материалы от Нильсен, чтобы детально изучить все данные в удобное время после мероприятия.

Можно ли вернуть билет?

Можно, но в указанные сроки. В случае одностороннего отказа Участника менее чем за 60 календарных дней до даты начала WorldFood Summit & Нильсен Академия, Организатор вправе удержать:

1. 50% от Общей стоимости участия – в случае отказа в срок от 60 до 20 календарных дней до даты начала Конференции;
2. 100% от Общей стоимости участия – в случае отказа в срок менее 20 календарных дней до даты начала Конференции.

Можно ли повысить категорию билета?

Повысить категорию билета можно. Мы выставим новый счет либо счет на доплату.

Можно ли оплатить билет картой?

Да. Для этого выберите на сайте опцию оплата картой в разделе "Стать делегатом" по выбранной категории билета.