

**КОНФЕРЕНЦИЯ «ЦИФРОВИЗАЦИЯ РИТЕЙЛА. ОТ ИЗМЕНЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ К НОВЫМ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМ» ЗАЛ КАЗАН**

9:00 **Открытие регистрации.** Москва, технопарк «Сколково», Большой бульвар, 42, корп. 1

10:00 – 11:30 **Пленарная сессия «Цифровизация ритейла и новые бизнес-модели»**

Приветственное слово организаторов и продюсеров; рассказ о форматах, тематиках New Retail Forum. Почта России и инструментах для общения на мероприятии.

**Артём Степи**, директор по маркетингу и развитию продуктов блока электронной коммерции АО «Почта России»  
**Влад Ширококо**, сооснователь East-West Digital News  
**Андрей Филитов**, иректор по развитию New Retail  
**София Фридма**, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»  
**Виктория Кузнецова**, управляющий партнёр Центра бизнес-технологий  
**Мстислав Воскресенский**, Основатель консалтингового агентства "Директфуд"

**Лидеры российского рынка омниканальной и онлайн-розницы обсудят эволюцию экосистемы ритейла, развитие логистической инфраструктуры, инвестиции Почты, курьерских компаний, ритейлеров и маркетплейсов.**

**Модератор: Дмитрий Руденко**, президент-председатель правления, член наблюдательного совета Почта Банка

- Основные драйверы развития российского ритейл-рынка в кратко- и среднесрочной перспективе: развитие новых бизнес-моделей и форматов; роль диджитализации; развитие интернет-торговли; инфраструктура ритейла; новое поколение покупателей и продавцов.
- Трансформация ритейла: консолидация, создание альянсов и совместных предприятий; роль малого и среднего бизнеса; глобальные тренды в развитии ритейла; изменения моделей потребления.
- Взаимодействие ритейлеров и государственных институтов: защита интересов ритейлера; последствия усиления регулирующей роли, увеличения налоговой нагрузки.

<b>Николай Подгузов</b>	Генеральный директор АО «Почта России»
<b>Андрей Костин</b>	Президент-председатель правления, член наблюдательного совета Банка ВТБ
<b>Даг Стивенс</b>	Основатель Retail Prophet
<b>Дмитрий Сергеев</b>	Содиректор AliExpress Russia, заместитель генерального директора Mail.ru Group
<b>Руслан Давыдов</b>	Первый заместитель руководителя Федеральной таможенной службы РФ
<b>Александр Тынкован</b>	Президент группы «М.Видео-Эльдорадо»
<b>Флориан Янсен</b>	Сооснователь, генеральный директор Lamoda

12:00 – 13:30 **Сессия «Трансформация розничной торговли и портрет нового покупателя»**

**Модератор: Влад Ширококов**, сооснователь East-West Digital News

Экспертная презентация

**«Трансформация ритейла, изменения покупательских предпочтений, глобальные тренды»**

- Как меняются поколения покупателей и продавцов.
- Новые потребительские предпочтения и подходы к ведению бизнеса.
- Глобальные тренды в изменении бизнес-моделей ритейлеров и брендов.

**Даг Стивенс**  
Основатель Retail Prophet.  
Ритейл-футурист, автор мировых бестселлеров «Reengineering Retail: The Future of Selling in a Post-Digital World» и «The Retail Revival: Re-Imagining Business for the New Age of Consumerism».  
Проводил обучающие программы для Walmart, Google, Home Depot, Disney, BMW, Citibank, Intel и др.

**Дискуссия экспертов об изменении ролей и цифровизации ритейла “Персонализация клиентских коммуникаций: как общаться с миллионами клиентов в режиме 1:1 на основе Больших данных и Машинного обучения”**

- Изменение в распределении ролей между участниками ритейл рынка.
- Омниканальная персонализация. Определение реперных точек контакта продавца и покупателя, организация комплексной работы на всех этапах взаимодействия.
- Сопровождение клиента от формирования спроса до повторных покупок.
- Методология организации единой системы клиентоориентированных бизнес-процессов в актуальных условиях российского рынка.

**Андрей Тыщенко**  
**Даг Стивенс**  
Country Director, Russia, CIS, Eastern Europe  
Dynamic Yield

- Изменения покупательских предпочтений, глобальные тренды и российская специфика.
- Ритейл форматы, востребованные у покупателей на фоне снижающихся доходов.
- Клиентоцентричность VS операционные затраты.
- Автоматизация бизнес-процессов.
- Бизнес-стратегии: специализированные магазины VS маркетплейсы.

**Михаил Славинский**  
Генеральный директор «Ситилинк»

**14:30 - 16:00 Экспертная сессия «E-commerce-2025. Управление инновациями в ритейле»**

- Актуальные инструменты для успешной цифровизации ритейла.
- Формирование команды и управление подрядчиками.
- Трансформация ритейла: процессы, коммуникация, инфраструктура.

**Модератор:** Артём Степин, директор по маркетингу и развитию продуктов блока электронной коммерции АО «Почта России»

**«Внедрение инноваций и новых бизнес-моделей, управление диджитализацией на практике»**

- Бизнес-цели внедрения инноваций в ритейле. Роль правильной архитектуры.
- Организационные и инфраструктурные барьеры для эффективного внедрения инноваций. Статистика: около 50 % компаний, внедряющих слишком сложные решения - на практике их не используют.
- Узкие места инфраструктурной и серверной архитектуры: на что обратить внимание на входе.
- Инвестирование в инфраструктуру: составление пошагового roadmap на основе бизнес-целей.
- Как выглядит успешное Энтерпрайз-решение - на примере кейса "Твой Дом" / Crocus Group.

**Кирилл Иванов**

Руководитель проектного офиса retailCRM Enterprise

**Кирилл Мусин**

Руководитель интернет-гипермаркета «Твой Дом» / Crocus Group

**«От магазина без кассиров к магазину без... директора. Смена парадигмы операционного управления розницей»**

- Основные проблемы масштабирования розницы в офлайне.
- Использование больших данных для принятия операционных решений.
- Категорийный менеджмент, управление персоналом, товародвижением, торговым пространством, работа с клиентами - многое автоматизировано... но не всё. Экспертная система - как надстройка над BI-системой и слоем данных.
- Перспективы "экспертных систем" как целого класса ИТ-продуктов в управлении ритейлом.

**Антон Терехов**

Коммерческий директор Ru Center

**«Customer Journey Map как основа для внедрения инноваций и проектирования бизнес-процессов»**

- Кейс: продолжая тему омниканальной персонализации - McDonalds персонализирует электронное меню прямо перед капотом автомобиля.
- Кейс: Chal-Тес - немецкий маркетплейс преобразуется для каждого пользователя.
- Кейс: персонализация в реальном времени в офлайн-каналах (колл-центр и офлайн-магазин): опыт одного из крупнейших европейских Телеком игроков.

**Андрей Тыщенко**

Country Director, Russia, CIS, Eastern Europe  
Dynamic Yield

**«Диджитал трансформация. IT инфраструктура и бизнес-процессы»**

- Варианты решения и построение эффективной коммуникации между ритейлом и подрядчиком.
- Реализация бизнес-задач на условиях аутсорсинга.

**Владимир Урбанский**

Советник генерального директора Почты России, директор ООО «Почтовые технологии»

**Панельная дискуссия «Управление инновациями в ритейле»**

- Трансформация бизнес-процессов в ритейле.
- Организационные изменения VS надежная IT инфраструктура для обеспечения бизнес-процессов.
- Корпоративные акселерационные программы.
- Запуск пилотов со стартапами.

**Модератор:** Артём Степин, директор по маркетингу и развитию продуктов блока электронной коммерции АО «Почта России»

**Дмитрий Бергельсон**

Управляющий партнёр Holmes & Moriarty

**Владимир Урбанский**

Советник генерального директора Почты России, директор ООО «Почтовые технологии»

**Михаил Платонов**

Региональный IT директор PepsiCo в России, Украине и странах СНГ

**Николай Попович**

Директор по корпоративным инновациям Startup Lab

**Денис Левченко**

Начальник управления инноваций X5

**Марк Завадский**

Экс-вице-президент Сбербанка, руководитель дирекции по развитию экосистемы SberX

**Екатерина Лукьянова**

Партнер Baring Vostok

16:30 – 18:00

**Сессия «Новые бизнес-модели в ритейле»**

- Омниканальные модели и их особенности.
- Решение сложных вопросов омниканальности на стыке операций и маркетинга.
- Инструменты омниканальных маркетинговых коммуникаций.

**Модератор:** София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

**Вступительное слово модератора**

«Изменение ролей производителей и продавцов, B2B2C, B2B, Direct 2 Consumer, C2C. Новые модели потребления, омниканальность как ответ на изменения покупательских предпочтений».

София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

**Экспертные презентации**

**«Новые ритейл-форматы Почты России»**

- Розничная торговля в городской и сельской местности: основные сложности и преимущества работы на данных рынках.
- Потенциал развития ультрамалых форматов. Концепции, уже существующие на рынке и потенциально незакрытые потребительские потребности (например, hard discounter).
- Поддержка продаж дистанционными каналами. Возможности сочетания классической розницы и дистанционных каналов.

Михаил Волков

Заместитель генерального директора Почты России по операционному управлению и розничной торговле

**«Изменения в ожиданиях потребителей с точки зрения омниканальной коммуникации»**

- Способ достижения лояльности потребителей: реальные примеры из практики офлайн и онлайн ритейлеров.
- Операционные изменения для достижения “бесшовной” омниканальности.

Марина Ольхина

Экс-коммерческий директор ТС «Утконос»

**«Актуальные требования рынка: эффективная омниканальная коммуникация с клиентом»**

- Анализ бизнес-целей и оценка главных точек роста: что делать в первую очередь.
  - Реализация омниканальности:
1. Качество продаж: приложение для продавцов в офлайн-сети.
  2. Повышение продаж: необходимость коммуникации с покупателем формата Click and Collect, реализация решения.
  3. Управленческий учет: контроль передвижения SKU между торговыми точками.

*\*На примере практического кейса сети Lacoste*

Дмитрий Бороздин

Генеральный директор retailCRM

**«Новые бизнес-модели и форматы в ритейле, глобальный опыт»**

- Омниканальные стратегии и бизнес-модели.
- Новые форматы в ритейле: от модели подписки и шеринга, до автономных систем, принимающих решение о покупке.

Иван Котов

Управляющий директор и партнер, глава экспертной практики по розничной торговле и потребительским товарам в России и СНГ, Boston Consulting Group

**Панельная дискуссия «Новые бизнес-модели в ритейле»**

**Модератор:** София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

- Новые бизнес-модели и форматы в ритейле: от магазинов шаговой доступности с услугами и торговых пространств без физической выкладки товаров - до полностью автоматизированных магазинов и шеринг-форматов.
- Эволюция понятия омниканальности.
- Модернизация классических магазинов при помощи диджитал инструментов коммуникации.

Михаил Волков

Заместитель генерального директора Почты России по операционному управлению и розничной торговле

Сергей Локтев

Генеральный директор SPAR Russia B.V.

Дмитрий Чупаха

Генеральный директор Butik.ru

Роман Рожик

Ex-Commercial Director, Zabka Polska

Виталий Кусайко

Руководитель управления по инновациям группы "М.Видео-Эльдорадо"

Иван Котов

Управляющий директор и партнер глава экспертной практики по розничной торговле и потребительским товарам в России и СНГ The Boston Consulting Group

Надежда Романова

CEO PickPoint

Марина Ольхина

Экс-коммерческий директор ТС «Утконос»

14:30-16:00 Экспертная сессия «Cross-Border E-Commerce»

**Зал В1**

**Круглый стол «Экспорт и импорт: эволюция подходов к регулированию, основные бенефициары от импорта и экспорта»**

**Модератор:** Александр Иванов, президент НАДТ

Экспертная презентация «Единое торговое пространство Россия-Европа-Азия-Америка»

**Денис Ильин**

Член правления, заместитель генерального директора по международному бизнесу АО «Почта России».

Панельная дискуссия «Cross-Border E-Commerce. Глобальные тренды меняют ландшафт международной электронной коммерции»

- Как кроссбордер-трафик влияет на российский ритейл рынок, роль международного трафика в развитии логистической инфраструктуры.
- Роль зарубежных компаний в притоке новых покупателей E-Commerce.
- Трудности и ключевые факторы успеха иностранного маркетплейса на российском рынке.
- Вызовы и перспективы экспорта в сегменте E-Commerce.
- Эффективные логистические решения для современной трансграничной электронной коммерции.

**Илья Кретов**

Генеральный директор eBay в России, Израиле и на развивающихся рынках Европы

**Сергей Лебедев**

Директор по связям с государственными органами компании Alibaba

**Сергей Кучушев**

Директор по связям с государственными органами Ozon Group

**Ольга Евтеева**

Операционный директор Next в России

**Илья Микин**

General Manager of iHerb Russia

**Вахтанг Акиртава**

Операционный директор, Россия, СНГ в Farfetch

**Ricky Xue**

Global Logistics Head of AliExpress

16:30-18:00 Экспертная сессия «Законы рынка: формирование новой среды для ритейла»

**Зал В1**

Экспертная презентация «Почта России – уполномоченный таможенный оператор»

**Денис Ильин**

Член правления, заместитель генерального директора по международному бизнесу АО «Почта России»

**Круглый стол «Законы рынка: формирование новой среды для ритейла» при поддержке "Коммерсантъ"**

**Модератор:** Владислав Новый, Заместитель заведующего отделом медиа и телекоммуникаций газеты «Коммерсантъ»

- Новые законодательные инициативы: снижение порога трансграничной торговли, поправки в закон о торговых агрегаторах, итоги 54ФЗ.
- Как планы и требования государства сочетаются с реалиями рынка.
- Способы адаптации ритейла под возможные ограничения.
- Требования к маркировке товаров и как они скажутся на рынке.

**Илья Кретов**

Генеральный директор eBay в России, Израиле и на развивающихся рынках Европы

**Артём Соколов**

Президент АКИТ

**Артём Глущенко**

Директор по связям с государственными органами «Яндекс.Маркет»

**Сергей Лебедев**

Директор по связям с госорганами, ALIBABA.COM (RU)

**Денис Ильин**

Член правления, заместитель генерального директора по международному бизнесу АО «Почта России»

**Андрей Кириллов**

Генеральный директор ЦРПТ

КОНФЕРЕНЦИЯ «ЛОГИСТИКА ДЛЯ РИТЕЙЛА: СКЛАД, ФУЛФИЛМЕНТ, ДОСТАВКА» **ЗАЛ В2**

14:30 – 16:00 **Сессия** «Логистика E-Commerce»  
Презентации и круглый стол с участием экспертов

**Модератор:** Нил Спикетт, директор по инфраструктуре и сервисам доставки в Ozon

**«Как Почта России расширяет рынок торговли и снижает затраты продавца на исполнение заказа»**

- Инициативы Почты России по расширению рынка розничной торговли.
- Как открыть рынок, на котором конкуренция ниже.
- Как сделать затраты на исполнение заказа ниже.
- Возможности Почты России (ж/д, авто, авиа).
- От низкой СРО к достижению точки безубыточности.
- Оптимизация первой и последней мили.

**Алексей Скатин**

Первый заместитель генерального директора по электронной коммерции Почты России

**«Логистика как фактор конкурентного преимущества в мировом опыте»**

- Кейсы разных стран и компаний.
- Единая IT-система для управления процессом исполнения заказа.

**Steve Allen**

Vice President of Sales UK at MetaPack

**«Как постаматы меняют логику бизнес-процессов e-commerce РФ»**

- Как сервисные модели снижают затраты интернет-магазинов.
- Как офлайн-инфраструктура дает трафик покупателей в онлайн.
- Дополнительные продажи на последней миле.

**Надежда Романова**

Генеральный директор PickPoint

**Денис Дьяченко**

Директор по развитию собственной сети постаматов Ozon

**Сергей Климаш**

Старший вице-президент по информационным технологиям, Gloria Jeans

16:30 – 18:00 **Экспертная сессия** «Развитие логистической инфраструктуры для ритейла: от маркировки и текущих задач до среднесрочных планов»

- Фулфилмент и распределительные центры.
- Магистральная логистика.
- Последняя миля.

Презентации и круглый стол с участием экспертов

**Модератор:** Александр Пискунов, основатель Esky

**«Логистические сервисы, востребованные клиентами интернет-магазинов»**

- Современные логистические потребности онлайн-торговли.
- «Последняя миля»: что нового?
- Каких услуг не хватает на рынке?

**Игорь Чебунин**

Заместитель генерального директора Почты России по логистике

**Леонид Зондберг**

Советник первого заместителя генерального директора Почты России по электронной коммерции

**«Планы по вводу складских объектов для ритейла»**  
2018 год стал рекордным по вводу складов для ритейла. Почему? Что покажет 2019?

Что дадут инвестиции в логистику всему рынку?

**Антон Алябьев**

Старший директор отдела индустриальной и складской недвижимости CBRE

**«Фулфилмент и маркировка»**

- Новые инициативы по маркировке товаров.
- Сложности и перспективы с точки зрения логистики: отслеживаемость товаров и скорость оформления посылок.

**Алексей Жуков**

Исполнительный директор reWorker

**Эдвин Луканов**

Коммерческий директор «Сервис Дистанционной Торговли»

**Иван Попов**

руководитель функции транспортной логистики Ozon

**Вячеслав Холопов**

Leasing & Marketing Director Raven Russia Property Advisors Limited

**Дмитрий Овсяников**

Director of Logistics Department, LEOMAX Group

**Мария Трункова**

Исполнительный директор AIZEL

КОНФЕРЕНЦИЯ «IT & RETAIL»  
**ЗАЛ В4**

14:30-16:00

**Экспертная сессия «Трансформация розницы в цифровую эпоху»**

- Критическая роль цифровых ИТ в конкурентной дифференциации и инновациях в рознице.
- Каковы вызовы CEO, CDO, CIO розницы в цифровизации бизнеса.
- Превратятся ли розничные компании в "ИТ-компании"?

**Модератор:** Дмитрий Марченко, директор по маркетингу и операционной деятельности Microsoft

**«Реальные и мнимые вызовы для розницы в цифровую эпоху»**

- Реальная необходимость перестраиваться и быстро меняться.
- Готовность перестраиваться и быстро меняться.
- Готовность выделять на ИТ бюджет, сопоставимый с бюджетами лидеров.

Сергей Дощенко

Управляющий Партнер TopCEOTeam.com

**«Директор по цифровизации и директор по ИТ: какова их роль в современном ритейле?»**

- Новая роль CIO в цифре розницы: Какая она?
- Кто из CIO захочет и сможет?

Андрей Орлов

Директор по ИТ «Аскона»

**«Как ИТ помогает внедрять принципы CJ и CX в работу организации»**

Станислав Горшенин

Руководитель департамента по развитию интернет-продаж и клиентского сервиса «М.Видео», группа «М.Видео-Эльдорадо».

**«Видеоаналитика в ритейле»**

Кейс: iVideon и Московский Ювелирный Завод

Заур Абуталимов  
Богдан Калиновский

Директор по продуктам iVideon  
IT директор МЮЗ

**«Вызовы и реалии микросервисной архитектуры систем инновации и дифференциации розничного бизнеса»**

- Goodbye, монолит: ритейл на пороге эры микросервисов.
- Диверсификация ИТ-архитектуры.
- Практический опыт реализации микросервисной архитектуры: основные проблемы, реалии, выводы.

Андрей Ревяшко

CTO Wildberries

**Дискуссия участников сессии**

**Сергей Емельченков**, заместитель генерального директора по информационным технологиям и развитию цифровых сервисов АО «Почта России»  
**Андрей Орлов**, директор по ИТ «Аскона»  
**Станислав Горшенин**, руководитель департамента по развитию интернет-продаж и клиентского сервиса «М.Видео», группа «М.Видео-Эльдорадо»  
**Андрей Ревяшко**, CTO Wildberries

**16:30 – 18:00 Экспертная сессия «Tech & Digital решения для ритейла»**

- Требования к современной ИТ-инфраструктуре для бизнеса.
- Использование микросервисной архитектуры в рознице.
- Как вкладывать деньги в ИТ-инфраструктуру и получить нужный результат.

**Модератор:** Дмитрий Бергельсон, управляющий партнёр Holmes & Moriarty

**«Глубокая персонализация в офлайн ритейле: обогнать онлайн?»**

Алексей Образцов  
Вадим Макаренко

CEO Loyalty Lab  
Директор по маркетингу «Виктория»

**«Голосовые роботы в клиентском сервисе: завтра уже наступило?»**

Марат Девликамов  
Юрий Жариков

Директор по развитию TWIN Verbo Connect  
Руководитель инновационных проектов X5

**«Запустить продажу продуктов online: как выбрать оптимальную стратегию?»**

Антон Захаров  
Владимир Павлов

CEO GetFaster  
Оптоclub РЯДЫ, Директор по B2B продажам

**«Чтобы сразу подошло: действительно ли примерочные больше не нужны?»**

Станислав Подшивалов  
Алексей Куренков

CEO Sizolution  
Начальник отдела интернет-маркетинга и мерчендайзинга сайтов Ostin

**«Как превратить данные в информацию, а информацию в деньги?»**

Павел Петринич

Сооснователь SegmentStream

**«Приводим покупателя из онлайн в офлайн. Кейс Fashion ритейлера»**

Александр Старостин

Управляющий партнёр Firstadara.io

## Круглый стол «FINTECH ДЛЯ РИТЕЙЛА» Зал В0

14:30 – 16:00 Приветственное слово, представление спикеров

Модератор: Михаил Дайхин

### Форсайт-сессия «Будущее денег в цифровом мире»

#### Экспертная презентация «Путь AliPay»

- Путь AliPay – от платёжного метода на есом-площадке к самой дорогой финтех-компании мира.
- Платёжные цифровые платформы в современном мире.
- Будущее цифровых валют: есть ли место у блокчейн-технологий в развитии глобального финтеха.

Богдан  
Задорожный

Head of AliPay Russia

#### Круглый стол "Завтрашний день платежных инструментов"

Приглашены участники от Почта Банк, Яндекс.Деньги, Qiwi, АЭД, Ozon, ВКонтакте и др.

## Сессия «Практика сегодняшнего дня»

### Сессия «Практика сегодняшнего дня»

#### Экспертные презентации

#### «Что хотят ритейлеры от финтеха»

Елена Грибок

Руководитель направления по развитию платёжных сервисов «Магнит»

#### «Экосистема финансовых сервисов Ozon»

Никита Сайгутин

Вице-президент по цифровым финансовым сервисам в Ozon

#### Круглый стол "Платёжные инструменты востребованные ритейлерами и покупателями":

- Привлекательность СБП для ритейла;
- Готов ли ритейл стимулировать развитие новой платежной системы за счет своих маркетинговых программ?
- Как банки поддерживают СБП?
- Нужна ли СБП клиентам?
- Программы лояльности и платежные инструменты

Павел Рябый

Директор по развитию продуктов НСПК

Анастасия  
Масленикова

Член правления, директор по развитию электронного бизнеса ПАО «Почта Банк»

Роман  
Ромашевский

Финансовый директор VR Bank

Артём Соколов

Президент АКИТ

Дмитрий Горох

Director of Strategic Communications в ID Finance

Алексей  
Брыляков

Директор департамента корпоративных финансов ПАО "Детский мир"

## КЕЙС-КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭЛЕКТРОННУЮ КОММЕРЦИЮ И ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ»

### ЗАЛ А1

**12:00 – 13:30 Открывающая сессия «Выход в Digital классического ритейла. Собственный интернет-магазин. Построение онлайн-продаж»**

- Что ждёт традиционный ритейл в интернете, что ему там делать и зачем вообще туда идти.
- Диджитал бизнес-модели и форматы, показавшие не только жизнеспособность, но и прибыльность.
- Как и зачем инвестировать в диджитал.

#### Приветственное слово модератора

**Модератор:** Тимофей Шиколенков, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения Бизнеса «Два Сэнсэя»

#### Выход в Digital: что нужно знать «на берегу»

- Сколько стоят ошибки, допущенные на старте: самописные CMS, тяжелые решения автоматизации.
- Сложный, но собственный путь: трудности достижения бизнес-целей, растяжение всех процессов во времени, финансовые потери.
- Софт-инфраструктура, определяющая работу вашего онлайн-бизнеса: от мифов и слухов к чеклисту по выбору программных решений (на примере реализации средних и крупных проектов).

**Даниил Мыльников**

Генеральный директор eWave EU, авторизованного партнера Salesforce, Magento

#### «Автоматизация кросс-канального взаимодействия с уже привлечённым посетителем»

Машинное обучение: сегментация аудитории сайта для повышения эффективности ремаркетинга и персонализации маркетинга.

- Оптимизация коммуникаций с посетителем после первого контакта.
- Детальное определение интереса клиента к конкретным товарам с целью отказа от традиционного динамического ремаркетинга, значительно повышающего эффективность маркетинговой кампании.
- Сегментация посетителей по аудиториям, основанная на поведении на сайте, с целью более точных месседжей во внешних коммуникациях и адаптации динамического контента на сайте.
- Определяем местонахождение посетителя на конверсионном пути (Customer Journey Map) с целью продвижения его в нужном направлении.

**Тимофей Шиколенков**

Сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два Сэнсэя»

#### «5 самых частых вопросов юристам от маркетологов о защите своего бренда и digital-рекламы в Сети»

- Как заблокировать сайт, копирующий ваш товарный знак и фирменный стиль?
- Как защититься от сайтов-клонов, доменные имена которых похожи на ваш товарный знак?
- Можно ли заблокировать группу в социальной сети, копирующую ваш товарный знак?
- Использование товарного знака для защиты бренда в Google AdWords.
- Как остановить недобросовестную рекламу «по конкурентам».

**Мария Павлова**

Ведущий консультант «Онлайн Патент»

#### 14:30 – 16:00 Кейс-сессия «Новые подходы к традиционным каналам: SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама»

- Выясним, почему все привлекают трафик из поисковиков и социальных сетей, но не у всех получается хорошо.
- Поговорим об успешных и неудачных практических кейсах.
- Рассмотрим пока еще не типичные, но эффективные способы привлечения покупателей из всем известных каналов.

#### «Повышение эффективности контекстной рекламы формированием спроса»

- Сколько стоит клиент на каждом этапе воронки продаж.
- Как захватить покупателя по самой низкой цене.
- Новая роль ремаркетинга - сопровождение потенциального покупателя по воронке продаж.
- Контент-маркетинг как часть нового подхода к контекстной рекламе.

**Анна Саурская**

Руководитель интернет-магазина city-pets.ru

#### «Путь к сердцу клиента лежит через UGC: как заставить рекламу в соцсетях приносить деньги»

- Пользовательский контент как основа для формирования рекламных креативов.
- Построение системы привлечения как клиентов, так и партнёров (дизайнеров интерьеров), с чьей помощью также формируется новый контент.
- Тактика продвижения в разных соцсетях - отличия и нюансы.

**Михаил Семенов**

Директор департамента электронной коммерции «Макслевел»

## КЕЙС-КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭЛЕКТРОННУЮ КОММЕРЦИЮ И ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ» ЗАЛ А1

«Как увеличить трафик на сайт на 75% за первые 6 месяцев работ по SEO»

Ольга Пирадова

Менеджер по маркетингу  
Hansa LLC

- Инхаус или аутсорсинг SEO: плюсы и минусы.
- Основные критерии выбора подрядчика по SEO.
- Формулировка задач по SEO так, чтобы достичь результата.
- Как разделить зоны ответственности при внедрении рекомендаций.
- Пять секретов успеха взаимодействия с подрядчиком.

### 16:30 – 18:00 Кейс-сессия «Автоматизация и оптимизация маркетинга»

- Как с выгодой для бизнеса автоматизировать интернет-маркетинг и что для этого нужно.
- Больше за те же деньги: оптимизируем рекламные кампании и коммуникацию с клиентами.
- Применение машинного обучения для повышения продаж.

«Direct marketing на основе Big Data решений»

Денис Морозов

Руководитель отдела директ-маркетинга  
Почта России

- Особенности сбора данных.
- Важные тенденции потребительского поведения.
- Особенности построения коммуникации в крупных городах и отдаленных «офлайновых» регионах.

«Автоматизация email маркетинга в e-commerce»

Юлия Ракова

Head of marketing Russia  
GetResponse

- Автоматизация маркетинга: принципы и преимущества.
- Кейс «Все-на-местах»: как автоматизировать 46% продаж.
- Кейс Travelmart: как поднять продажи из email-канала на 40%.

«Персонализация целевого маркетинга для программы лояльности с помощью машинного обучения. Кейс X5 Retail Group»

Федор Крупянский

Основатель компании «Предиктивные  
Технологии»

- Сегментирование аудитории на базе учёта истории их покупок. Как это сделать, чтобы полученные данные помогли продавать.
- Индивидуальные предложения покупателям как способ значительно улучшить эффективность программы лояльности.
- Моделирование "идеальной корзины" покупателя каждого сегмента для формирования предложений рекомендательной системы.
- Индивидуализация рекламного сообщения, времени и канала коммуникации для максимизации эффекта.
- Конкретные примеры внедрения и результаты: рост среднего чека и чистого отклика.

## КОНФЕРЕНЦИЯ "CRM&LOYALTY: ЭВОЛЮЦИЯ И БУДУЩЕЕ"

### ЗАЛ А3

#### 14:30 – 16:00 Экспертная сессия «Запуск омниканального CRM: за и против»

**Модератор:** Михаил Барабаш,  
руководитель направления CRM и программ лояльности Jeans Symphony

Роль CRM и программы лояльности в современном ритейле:

- CRM и программы лояльности: актуальные тенденции.
- Выбор программного обеспечения для программ лояльности.
- Эффективность CRM-маркетинга и программ лояльности в ритейле.

#### «Мультиформатная программа лояльности сети «Магнит»

Людмила  
Подъяпольская

Руководитель программ лояльности,  
«Магнит»

#### «Учитываем мировые тренды при перезапуске программы лояльности: переосмысление отношений с покупателем, диджитализация и фокус на сервис»

Наталья Кузнецова

Руководитель департамента программ лояльности и CRM, «М.Видео»

#### «5 лайфхаков для расчета бизнес-эффективности программы лояльности»

Илья Добреля

Руководитель программы лояльности,  
онлайн-кинотеатр Okko

#### Панельная дискуссия

1. CRM-маркетинг - действительно ли это must-have для ритейлера.
2. Критерии выбора ПО для CRM и программ лояльности.
3. Перезапуск программы лояльности: проект или процесс.

Станислав Колосков

Директор по маркетингу, «Подружка»

Борис Стародубов

Руководитель программы лояльности,  
«Фамилия»

Михаил Марков

IT-руководитель проекта внедрения CRM, «Остров Мечты»

#### 16:30 – 18:00 Экспертная сессия «Программы лояльности - новые горизонты»

- Что дают большие данные для CRM-маркетинга?
- Геймификация как способ вовлечения в программы лояльности для поколений Y и Z.
- Программы лояльности для торгово-развлекательных центров: как удержать посетителя.

#### «Программа лояльности против Customer Experience. Кто кого или вместе к общей цели»

Алексей Комолов

ex-Начальник Управления развития карты рассрочки «Халва»

#### «Современные программы лояльности ТРЦ»

Мария Бутонаева

Ingka Centres, Loyalty mission leader

1. Новый подход к лояльности для торговых центров.
2. Больше чем просто баллы.
3. Эмоциональная связь с посетителями и вовлечение комьюнити.

#### Панельная дискуссия

1. Геймификация в программах лояльности.
2. Искусственный интеллект на службе CRM.
3. Каналы коммуникации с офлайн-покупателями.

Илья Туркин

Руководитель CRM и программ лояльности, United Colors of Benetton

Сергей Лищук

Управляющий партнер консалтинговой компании "Retail4You"

Татьяна Бирнова

Директор департамента программ лояльности дивизиона «Виктория» ГК «Дикси»

## Конференция «eGrocery и FoodTech в условиях роста рынка»

**Зал В3**

**14:30 – 16:00 Сессия "Новые бизнес-модели и форматы eGrocery: куда идёт рынок"**

**Открывающая презентация «Стратегический взгляд на рынок доставки еды и алкоголя из магазинов, рынков и ресторанов. Ситуация в отрасли: цифры, игроки, тенденции»**

- Рынок доставки еды: цифры, игроки, модели, сделки.
- Роль сегмента в развитии рынка eCommerce.
- Перспективы eGrocery рынка. Динамика спроса на рынке eGrocery в России по категориям.

**Модератор:** Мстислав Воскресенский, основатель консалтингового агентства «Директфуд»

**«Путешествие из офлайна в онлайн: основные проблемы омниканальности в eGrocery»**

- Покупатель еды в интернете: кто он и чем отличается от офлайнового?
- Как привлекать потребителей в офлайне и онлайн.

**Денис Васильев**

Директор по развитию электронной коммерции "Магнит"

**«Ритейл и поставщик: точки синергии»**

- Качественный контент - компетенция поставщика.
- Ассортимент и цены.
- Совместные промопрограммы.

**Станислав Триандофилиди**

Старший менеджер по работе с ключевыми клиентами в онлайн канале L'Oreal

**"Продвижение продуктов для здорового питания"**

- Как мода на здоровое питание меняет потребительское поведение.
- Тенденция 2020: фудтех и ритейл отвечают на запросы покупателей в сегменте здорового питания.
- Продвижение бренда и продуктов здорового питания в e-com в 2020: доверие, упрощение, скорость. Развитие персонализации.

**Елена Шифрина**

Основательница компании BioFoodLab и бренда Bite

**16:30 – 18:00 Экспертная сессия «FoodTech: будущее доставки еды»**

**«Новый взгляд на eGrocery-инфраструктуру»**

- Развитие концепции Dark Store в России.
- Отличия от традиционного ритейла. Различия в товарных матрицах офлайн-полки и интернет-полки одной сети.
- Вложения в инфраструктуру как ключ к развитию в Grocery.

**Ольга Калоева**

Руководитель направления складских операций онлайн-гипермаркета "Перекрёсток-онлайн"

**«Операционные проблемы экспресс-доставки продуктов»**

- Что делать с fresh и замороженными продуктами?
- Доставка продуктов в регионах. Групповые закупки и другие региональные особенности.
- Возможная роль классических логистических компаний в развитии доставки продуктов в удалённые регионы.

**Асан Курмангужин**

CEO Instamart

**«Контент и маркетинговые инструменты в eGrocery»**

- Инструменты продвижения и увеличения продаж.
- Кейсы продавцов Ozon.
- Какой ассортимент оптимально заводить.
- Что важнее: реклама или контент.
- Инструменты аналитики в Ozon.

**Арина Князева**

Руководитель проекта "Супермаркет" в Ozon

**Круглый стол «Новые бизнес-модели и форматы в eGrocery и Foodtech, наиболее перспективные направления развития, точка зрения инвесторов, FMCG брендов и производителей, продуктовых и ресторанных сетей»**

- Новые форматы продаж: сервисы питания по подписке, доставка продуктов, фермерские стартапы, СТМ. Что взлетит, что нет?
- Новые требования Роспотребнадзора к доставке еды: к чему готовиться?
- Перезапуск интернет-магазинов крупными ритейл-сетями: кого ещё ждать на рынке eGrocery?
- D2C и B2B: расширение традиционного рынка.
- Новые форматы доставки: от click & collect до постаматов.
- Ритейл и поставщик: точки синергии.
- Как маркировка влияет на устоявшийся рынок?
- Сможет ли доставка алкоголя, табака и никотиносодержащей продукции увеличить средний чек.
- Каковы перспективы снятия запретов на доставку алкоголя и табака?

**Модератор:** Мстислав Воскресенский, основатель консалтингового агентства «Директфуд»

**Григорий Кунис**

Основатель iGoods

**Арина Князева**

Head of eGrocery OZON.ru

**Светлана Виноградова**

Аккаунт-менеджер «Гиперглобус-Директфуд»

**Исмаэль Жермен**

Руководитель интернет-магазина «Ашан»

**Михаил Морозов**

Директор по маркетингу и клиентскому сервису "Утконос"

**Лия Левинбук**

Вице-президент АКИТ

**Антон Никеров**

Коммерческий директор b2b-маркетплейса «на\_полке»

**Денис Васильев**

Директор по развитию электронной коммерции "Магнит"

**Чурсин Андрей**

Директор по взаимодействию с органами государственной власти «Азбука Вкуса»

Круглый стол Стокгольмской Школы Экономики  
**Зал А2**

14:30 – 16:00 «HR и цифровая трансформация организаций: структурные и ценностные изменения, управление знаниями»

**«Управление цифровыми инновациями в ритейле: соблюдение баланса»**

- Цифровые инновации как развитие способностей организации, а не создание технологической платформы.
- Влияние цифровизации на ритейл: в кого инвестировать – в руководителей или в рядовых сотрудников?

**Модератор:** Всеволод Крылов,

директор программ Executive MBA Стокгольмской Школы Экономики в России, директор по проектам в компаниях

**«Команды и руководители для диджитал трансформации бизнеса»**

- Трансформация бизнес-моделей, управление изменениями в компании.
- Ключевые управленческие проблемы, возникающие в процессе трансформации компаний.
- Сплоченная команда как ключевой актив успешных продаж.

**Надежда Стяжкина  
Наталья Устинова**

Head of Digital в Antal Russia  
HR Director L'Occitane Russia

**«Цифровая трансформация: от клиентского опыта (CX) к опыту сотрудников (EX)»**

- CX – не сельское хозяйство. Почему EX, и почему сейчас?
- Люди и машины соревнуются за рабочие места.
- Метрики и индексы EX от Forrester: EXi и RQ.
- Развитие правильных навыков и культуры – ключ к улучшению EX и росту RQ.

**Сергей Македонский**

Кандидат социологических наук, MBA.  
Генеральный директор in4media / Forrester Russia

**«Драйверы цифровой трансформации»**

- Цифровой двойник организации.
- 9 цифровых моторов.
- 5 модулей цифрового управления компанией.

**Дмитрий Титарев**

Директор корпоративных программ SSE. MBA, кандидат технических наук

**«Как меняются требования к топ-менеджерам ритейла»**

- Как попадают в ритейл и в какие отрасли из него уходят (кроссплатформенность)
- Что от них ждут и какие навыки будут востребованы в этой категории в ближайшие 3-5 лет.

**Алёна  
Владимирская**

Лаборатория карьеры Алёны Владимирской

**Круглый стол: «Влияние цифровой трансформации на HR в ритейле»**

Можно ли и надо ли к этому готовиться?

На чём должна строиться новая бизнес-модель компаний в эпоху цифровизации?

Где искать или как готовить новых специалистов?

К чему готовиться сотрудникам и руководителям HR?

**Дмитрий Титарев**

Директор корпоративных программ SSE. MBA, кандидат технических наук

**Артём Кумпель**

Управляющий директор «Avito Работа»

**Алёна  
Владимирская**

Лаборатория карьеры Алёны Владимирской

**Елена Кубанова**

Член правления, заместитель генерального директора по кадровым и социальным вопросам Почты России

**Сергей Македонский**

Кандидат социологических наук, MBA.  
Генеральный директор in4media / Forrester Russia

**Надежда Стяжкина**

Head of Digital в Antal Russia

**Наталья Устинова**

HR Director L'Occitane Russia

## «Экономика внимания - конверсионный маркетинг 4.0»

### Зал "Капсула 3"

Модератор: Драгоград Кнези, Strategic Planning Director Publicis Communications. CEO Eyezon

14:30 – 18:00

«Новые технологии и инструменты работы с вниманием покупателей в онлайн»

- Трансформация конверсионных инструментов под влиянием контентных и соцмедиа инноваций.
- Эволюция диалогового маркетинга в один из ведущих инструментов построения бизнеса в онлайн торговле.

#### 14:30 - 16:00: «Инструменты коммуникативного маркетинга в онлайн-торговле»

- Выбор оптимального решения для онлайн-коммуникации с покупателями: точка зрения заказчика и поставщика.
- Индикаторы, определяющие тех, кто изучает товар в онлайн с целью его покупки, и способы эффективной работы с ними.
- Технологические платформы для персонализированной онлайн-коммуникации в социальных сетях и интернет-магазинах.

**Модератор:** Драгоград Кнези,

Strategic Planning Director Publicis Communications. CEO Eyezon

**Михаил Терентьев**, генеральный директор Mailfit  
**Николай Макаров**, управляющий партнер FastTrack  
**Сергей Самородов**, руководитель отдела продаж Viber  
**Фесенко Степан**, генеральный директор Rise Media Group and City Seller

**Васецкая Вячеслава**, руководитель проектного отдела Rise Media Group and City Seller

**Кузьмичев Иван**, руководитель направления по созданию новых продуктов в области маркетинговых коммуникаций  
Агентство Markis

**Игорь Шубочкин**, руководитель отдела продаж Eyezon  
**Александр Санин**, продюсер и основатель SANIN DELAET VIDEO

#### 16:30 – 18:00 «Методологии и механики конверсионной коммуникации с клиентом»

- От классической голосовой и почтовых рассылок к персонализированным инструментам общения.
- Контент-стратегии, ориентированные на опыт совершения покупки в онлайн.
- "Живые" продажи онлайн: разбор инструмента и кейс маркетплейса для брендов категории люкс.

**КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ:  
ПРОЕКТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РИТЕЙЛЕРА НА ОСНОВЕ КОНВЕРСИОННОГО ПУТИ ПОКУПАТЕЛЯ»**

Партнер конференции - retailCRM

**Зал "Казан"**

10:00 – 11:30

Сессия «Драйверы роста российского e-commerce»

**Модератор:** Тимофей Шиколенко, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»  
Ольга Сатановская, генеральный директор PimPay

**Экспертная презентация «Тренды развития электронной торговли в России»**

Александр Шуркаев

Руководитель направления онлайн ритейла Nielsen Россия

- Онлайн торговля товарами массового спроса: AS IS и TO BE.
- Количественные и качественные факторы, влияющие на прогноз роста FMCG в интернете.
- Как меняется ландшафт онлайн-игроков в России.

**Экспертная презентация «Маркетплейсы: новые возможности для ритейлера, бренда и производителя»**

Андрей Осокин

Директор по маркетингу goods.ru

- Место маркетплейсов на рынке eCommerce и в розничной торговле.
- Плюсы и возможности маркетплейсов.

**Панельная дискуссия «Стратегический маркетинг: Customer Journey Map как основа продаж»**

Илья Никаноров, руководитель b2b группы компаний «Яндекс.маркет»  
Арина Аванесова, руководитель проектного офиса онлайн-супермаркета «Перекресток»  
Анатолий Мохов, руководитель департамента по электронной коммерции «Эльдорадо»  
Степан Корнев, коммерческий директор retailCRM Enterprise  
Евгений Щепелин, независимый eCommerce-эксперт  
Ольга Сатановская, генеральный директор PimPay

- Портрет современных покупателей: запросы и требования.
- Новые потребительские предпочтения и подходы к бизнесу.
- Customer Journey Map: почему это так важно.
- Маркетплейсы как драйвер рынка в 2019 году.

12:00 – 13:30 Сессия «На стыке продаж и маркетинга»

- Выстраивание и автоматизация процессов для успешной синергии продаж и маркетинга.
- Маркетинг на основе данных: новые подходы к персонализации.
- Формирование спроса в традиционных каналах привлечения клиентов.

**Модераторы:**

Тимофей Шиколенков, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

**Мастер-класс «Рост продаж через построение процесса b2b продаж для ритейлера»**

Степан Корнев

Коммерческий директор retailCRM Enterprise

- Как создать и автоматизировать процесс, приносящий деньги.
  - Поиск точек роста: изучение потребностей покупателей-организаций.
  - Ритейлер становится продавцом малого опта: CJM проектирование бизнес-процесса.
  - Построение гибридной схемы и создание модуля корпоративных продаж.
- На основе кейса Inventive Retail Group*

**«Формирование спроса: как конкурировать с гигантами и маркетплейсами»**

Тимофей Шиколенков

Сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

- Как продавать тем, кто не ищет товары.
- Формирование спроса: снижение CPO, повышение конверсии и объема продаж.
- Повышение конверсии от привлечения дешевого целевого трафика. Долгий экономический эффект разовых вложений.
- Создание конверсионной машины: подготовка сайта к конвертации потенциальных покупателей с верхних пластов воронки.
- Как преобразовать свои группы и страницы в социальных сетях в инструмент лидогенерации.

**«Персонализация: зарабатываем больше с одного клиента»**

Андрей Тыщенко

Региональный директор Dynamic Yield по России, СНГ и Восточной Европе Dynamic Yield

- Переход от CPO модели к LTV модели: как удвоить среднее количество заказов на клиента.
- Персонализированная коммуникация с клиентом: не только сайт или рассылки, но и построение комплекса, включая рекламные системы.
- Сбор и анализ данных о поведении клиентов в реальном времени из разных источников: почему это так важно и как это правильно сделать.
- Тренды персонализации 2020: персонализированные рекомендации в рассылках, контентные рекомендации на сайте и концентрация на мобайле.

14:30 – 16:00

**Сессия «Процессинг: клиенты и деньги»**

- Последние изменения 54-ФЗ: новые возможности и влияние на бизнес.
- Автоматизация процессов в логистике для снижения затрат и повышения доходов.
- Фулфилмент: пора ли отказываться ли от своих складов и процессинга.

**Модераторы:**

**Тимофей Шиколенков**, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»  
**Татьяна Глазачева**, Генеральный директор Robokassa

**Экспертная презентация «Нововведения 54-ФЗ - подведение итогов: что изменилось и как это повлияет на отношения с покупателем и доходы бизнеса»**

- Изменение покупательского поведения: какие способы оплаты будут востребованы в 2020, какие отойдут в прошлое.
- Ускорение оборота за счет предложения покупателям рассрочек и программ лояльности.
- Кому теперь нужна и не нужна ККТ.
- Как небольшим компаниям законно работать без собственной ККТ.

Татьяна Глазачева

Генеральный директор  
Robokassa

**Экспертная презентация «Фулфилмент: автоматизация как клиентоориентированный процесс»**

- Что важнее: скорость доставки или скорость обработки? Как это влияет на прибыль.
- Автоматизация: минимизация человеческого фактора при обработке заказов.
- Организация информационного обмена как фактор оптимизации процесса.

Оксана Любвиная

Основатель и Генеральный директор ProStore (входит в IML)

**«Экспертная презентация: Решение по оптимизации расходов на контрольно-кассовую технику»**

- Оплата курьерам с чеками через «облачную» кассу.
- Схема реализации для полного соответствия 54-ФЗ.
- Сколько экономит ритейлер на покупке и обслуживании касс.
- Правильное оформление предоплаты и «второго чека» на примерах.

Юлия Носова

Генеральный директор «АТОЛ  
Онлайн»

**16:30 – 18:00 Панельная дискуссия «Электронная коммерция: повышение эффективности»**

- Основные точки роста e-commerce в 2020.
- Аутсорсинговая экспресс-доставка для интернет-магазинов: за и против.

**Модератор:** Ольга Сатановская, генеральный директор PimPay

**Экспертная презентация «Основные точки повышения эффективности работы онлайн-продавца»**

Ольга Сатановская

Генеральный директор PimPay

**Панельная дискуссия «Службы доставки против частных курьеров»**

- Может ли поменять правила игры уберизация сервисов курьерских компаний?
- Аутсорсинговая экспресс-доставка для интернет-магазинов: за и против.

**Модератор:** Алексей Жуков, исполнительный директор ReWorker.

**Алексей Прыгин**, исполнительный директор TopDelivery

**Ольга Древаль**, коммерческий директор Dalli Service

**Михаил Александровский**, основатель Dostavista.ru

**Ольга Сатановская**, генеральный директор PimPay

КОНФЕРЕНЦИЯ «OMNI PHARMA»

**ЗАЛ "В3+В4"**, модератор - Виктория Кузнецова, управляющий партнёр, Центр бизнес-технологий

10:00 – 11:30 Сессия "Итоги законодательных инициатив. Маркировка и государство: рынок или диктатура, прозрачность или тотальный контроль регуляторов"

Экспертная презентация «Итоги осенней сессии Государственной Думы»

- Какие реалии ожидают фармацевтический рынок.
- Стоит ли ждать прозрачности от участников товаропроводящей цепочки?

**Иван Глушков**

заместитель генерального директора компании Stada Cis

Дискуссионная панель «Доставка рецептурных и безрецептурных препаратов, трансформация фарминдустрии под влиянием e-com игроков»

- Какие внутренние факторы являются определяющими при построении омниканальных продаж?
- Кто должен стать драйвером цифровых изменений?

**Модератор:** Виктория Кузнецова, управляющий партнёр Центра бизнес-технологий  
Герман Иноземцев, сопредседатель координационного совета РАФМ  
Артём Соколов, президент АКИТ  
Нелли Игнатъева, исполнительный директор Российской ассоциации аптекных сетей

**Борис Городецкий**, генеральный директор ООО «Медиката», разработчика платформы «Электронный Рецепт»

12:00-13:30 Дискуссионная панель «Фармпроизводители, аптечные сети и e-com – онлайн меняет рынок. Насколько готовы к этому игроки»

- #1 Анализ динамики онлайн-продаж в фармритейле.
- #2 Какие инструменты используют производители ЛС и розница для того, чтобы максимально эффективно отвечать новым веяниям рынка?
- #3 Маркетплейсы: зло или помощь для классического ритейла. Обсудим мнения.
- #4 Как делать E-COM там, где делать его невозможно. Логистика, которая помогает находить покупателя.
- #5 Дискуссия зала и спикеров в формате "Вопрос-ответ" с использованием электронной площадки.

**Модераторы:**  
Андрей Блохин, руководитель группы по развитию дистрибуции Pfizer Consumer Healthcare  
Виктория Кузнецова, управляющий партнёр Центра бизнес-технологий

**Александр Монастырёв**

Президент холдинга «Монастырёв и Ко», Владивосток

**Максим Агарев**

Директор направления «Здоровье» маркетплейса beru.ru

**Александр Котляров**

Директор по развитию маркетплейса vseapteki.ru

**Роман Кубанев**

СЕО Фармия.рф, Воронеж

**Василий Слепов**

Собственник АС «Здоровье», Усть-Лабинск

**Сергей Кучушев**

Директор по связям с государственными органами Ozon

14:30 — 16:00 Дискуссионная панель «OMNI-канальная торговля лекарствами. Как меняется поведение потребителя и что нужно от производителей и ритейла, чтобы успеть за новыми веяниями?»

- #1 Кто будет управлять выбором потребителей лекарств через 5 лет?
- #2 Что предусмотреть, чтобы остаться "у кассы"? С кем аптечным сетям стоит стремиться "дружить" и на чем строить "дружбу"?
- #3 Логистические проблемы, которые предстоит решить от складов до конечных покупателей?
- #4 Управление трафиком. Данные. Как вернуть покупателя в свою аптеку?
- #5 Исполнение заказов и доставка в товаропроводящей цепочке.
- #6 Mobile-commerce как основа для роста продаж.
- #7 Комплексные IT-решения, управление данными и аналитика для розничных продаж.
- #8 Дискуссия зала и спикеров в формате "Вопрос-ответ" с использованием электронной площадки.

**Модераторы:** Константин Исанин, директор направления R&D АС «Планета Здоровья»  
Виктория Кузнецова, управляющий партнёр Центра бизнес-технологий

**Данил Блинов**

директор подразделения Иммунологических и Противовоспалительных препаратов компании PFIZER, Роттердам

**Шамиль Ахметзянов**

менеджер по маркетингу подразделения Healthcare компании IPSOS в России

**Евгений Кузнецов**

директор направления электронной коммерции региона Евразия компании SANOFI

**Сергей Еськин**

Директор по развитию ФК Пульс, директор ООО «Созвездие»

**Андрей Киселёв**

Руководитель направления коммерческой эффективности бизнес-процессов компании Grindex в России

КОНФЕРЕНЦИЯ «OMNI PHARMA»

16:30 — 18:00 Дискуссионная панель «Ритейл сейчас – как бороться со снижением рентабельности в текущих условиях? Спросим мнения знатоков из зала»

**Модератор** : Виктория Кузнецова, управляющий партнёр Центра бизнес-технологий

- Какие основные угрозы вы видите в перспективе 2020 года? Опрос и дискуссия по итогам опроса.
- Что нужно менять в цепочке «Производитель - Дистрибьютор - Ритейл - Покупатель»? Опрос и дискуссия по итогам опроса.
- Как закрепить лояльность покупателя на уровне сети и на уровне портфеля брендов компании: предлагаем методики. Опрос и дискуссия по итогам опроса.
- Инновационные решения для представления и распространения контента.
- Нужны ли проекты лояльности в аптеках, доводы «ЗА» и «ПРОТИВ» кэшбэк сервисов. Опрос и дискуссия по итогам опроса.
- Нужно ли ограничивать доставку по регионам РФ?
- Будущее доставки рецептурных препаратов.

**Алексей Пушкин**

Собственник АС «Дежурная аптека», Москва

**Антон Семенников**, генеральный директор компании Direct Service, владелец сервиса Apteka Loyalty

## Мастер-класс «Технологии омниканальности»

### Зал "А2"

Аудитория: 150 участников CEO, E-COM, IT, директора розницы

1. Технологические новинки.

Что используют омниканальные бренды в России, США и Китае.

2. Внедрение омниканальности при ограниченном бюджете.

3. Коммуникация offline — online.

Как запустить омниканальность и не поубивать друг друга.

09:30 – 10:00 Кофе-брейк, неформальное общение

10:00 – 10:30 Доклад «Что происходит с омни и куда всё идёт? Опыт российского ритейла и Amazon. Тренды 2020»

**Анатолий Мохов**, руководитель департамента по электронной коммерции «Эльдорадо»

10:30 – 11:00 Круглый стол по экспертному докладу

**Анатолий Мохов**, руководитель департамента по электронной коммерции «Эльдорадо»

**Александр Иванов**, президент НАДТ

**Полина Росс**, Head of performance ИЛЬ ДЕ БОТЭ и SEPHORA

**Яна Паршуткина**, Chief Marketing Officer BUTIK

11:00 – 11:30 «Критический кейс Crocs: Зачем нам нужен omni или, может быть, потратить деньги на сильный esom?»

**Александр Кулёв**, Sr. Ecomm Manager Crocs CIS

11:30 – 12:00 Кофе-брейк, неформальное общение

12:00 – 12:30 Круглый стол по кейсу Crocs

**Александр Кулёв**, Sr. Ecomm Manager Crocs CIS

**Филипп Лабковский**, директор по электронной коммерции BOARDRIDERS Russia, ex. Tervolina

**Борис Гуревич**, Head of Ecommerce Stockmann

**Евгений Щепелин**, независимый eCommerce-эксперт

12:30 – 13:00 «Кейс Boardriders: Как увеличить объем продаж розницы на 3%»

**Александр Водяницкий**, IT Директор Boardriders (Quiksilver)

13:00 – 13:30 Круглый стол по кейсу Boardriders

**Александр Водяницкий**, IT Директор Boardriders (Quiksilver)

**Яна Сачкова**, E-commerce Director LOccitane.ru и Erborian.ru, ex. Aizel

**Юлия Пантюшкина**, Head of eCommerce Pierre Fabre, ex. Reima

**Станислав Коробочка**, руководитель направления Omni-channel



## «GO OMNI: продажи через маркетплейсы»

Как развивать продажи через ключевые маркетплейсы: Ozon, Wildberries, Beru, Goods.ru, Aliexpress и другие.

### Зал "Капсула #2"

#### 12:00 – 12:30 Сессия вопросов - ответов с представителями маркетплейсов (Капсула #2)

Все вопросы будут переданы представителям соответствующих маркетплейсов. Наиболее острые публичные вопросы мы обсудим на мероприятии. На остальные вопросы вам ответят лично.

#### 12:30 – 13:30 «Как наращивать продажи через маркетплейсы»

##### Капсула #2

Обсуждаем инструменты для повышения продаж через маркетплейсы.

#1 Как влиять на алгоритм выдачи на различных маркетплейсах.

#2 Стратегии управления ценами и акциями.

#3 Управление остатками и оборачиваемостью как метод управления продажами.

#4 Рекламные инструменты маркетплейсов - какие работают.

#5 SEO для маркетплейсов.

#### 14:30 – 16:00 «Стратегии дистрибуции товаров при росте маркетплейсов: логистика и точки продаж»

##### Капсула #1

#1 Какую роль будут играть маркетплейсы в стратегии продаж в ближайшие годы?

#2 Как лучше сбалансировать каннибализацию продаж между собственной розницей, e-commerce и маркетплейсами?

#3 Запуск новых маркетплейсов участниками рынка: стоит ли запускать самим и чего ожидать от новых запусков?

#4 Смена логистических цепочек товаров от производителей до покупателей. Чего хотят покупатели?

**Андрей Чечин**, ex-Директор Leroy Merlin Marketplace  
**Александра Артюшкина**, коммерческий директор Lamoda Group  
**Александр Дариенко**, руководитель продукта Digift  
**Дмитрий Селихов**, директор по развитию маркетплейса Alibaba Group

**Анна Калеев**, директор маркетплейса Ozon  
**Максим Захир**, генеральный директор «Ланит Омни»  
**Аркадий Маркарьян**, эксперт рынка электроники  
**Роман Пустовалов**, менеджер по развитию бизнеса eBay в России  
**Надежда Романова**, CEO PickPoint  
**Евгений Щепелин**, независимый e-commerce эксперт (ex «Яндекс.Маркет», «Беру»)  
**Андрей Осокин**, директор по маркетингу goods.ru  
**Анастасия Лыскова**, менеджер по развитию бизнеса Tmall  
**Дарья Логинов**, руководитель группы по развитию партнеров Lamoda

#### 14:30 – 16:00 Мастер-класс Lamoda «Маркетплейс изнутри»

### Зал "Капсула #2"

1. Что из себя представляет маркетплейс на Lamoda?
2. Как брендам начать сотрудничество с Lamoda?
3. Какие особенности работы существует на площадке?
4. Кейс: 5 способов по улучшению продаж на площадке маркетплейс Lamoda.

**Ирина Максимова**, руководитель отдела по управлению категорией женской одежды Lamoda  
**Дарья Логинова**, руководитель группы по развитию партнеров маркетплейс Lamoda

## КОНФЕРЕНЦИЯ «FASHION 2020»

партнер конференции — IML

Зал "А1"

10:00-11:30 **Открывающая сессия** «Fashion ритейл и бренд: актуальные бизнес-модели и стратегии продаж»

**Модератор:** София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сээнся»

### «Аналитика fashion-рынка: офлайн и онлайн. Тренды и векторы развития Fashion в ближайшем будущем»

- Аналитика fashion рынка в целом и сегмента онлайн-продаж (доля рынка, объем рынка, динамика).
- Как цифровые технологии трансформируют покупательский опыт.
- Новые форматы продаж и реконцепция офлайна (трансформация ритейла в актуальных условиях).
- Тренды: необходимый комплекс мер для поддержания темпа развития бизнеса.

**Анна Лебсак-Клейманс**

Генеральный директор Fashion Consulting Group

### «Экспертная презентация «Fashion: стратегии роста продаж онлайн»

- Актуальные потребности рынка: что изменилось.
- Удобство одной корзины и одной доставки/ Click & Collect.
- Бизнес модели. Какие изменения нужны сегодня для стабильного роста.
- Маркетплейсы как возможность кратного роста без повышения операционных расходов.
- Стратегия роста продаж: выбор сильного онлайн партнёра: Интеграции с маркетплейсами, пути реализации. Как определить точки роста. Инструкция для эффективного сотрудничества: как управлять ассортиментом и продвижением бренда на маркетплейсе.
- Успешные кейсы.

**Артем Кузьмичев**

Руководитель бизнес-группы «Одежда, обувь, аксессуары» goods.ru

### Панельная дискуссия

- Маркетплейсы: новая угроза или новая возможность.
- Омниканальность: трудности построения системы и варианты решений.
- Гибридные маркетинговые стратегии: первые результаты.
- Драйверы роста бренда и ритейлера в рамках маркетплейса.

**Сергей Саркисов**

Вице-президент Группы Компаний «НОВАРД», розничная сеть «Эконика»

**Дмитрий Чупаха**

CEO BUTIK

**Дмитрий Олеринский**

Вице-президент по электронной коммерции Gloria Jeans

**Юлия Никитина**

Управляющий директор по маркетингу и продукту Lamoda

**Эрика Патерсон**

Заместитель председателя совета директоров IML

**Роман Горшков**

E-commerce директор O'stin

**Станислав Адволоткин**

Директор интернет-магазина STREET BEAT

## КОНФЕРЕНЦИЯ «FASHION 2020»

партнер конференции — IML

Зал "А1"

**12:00 – 13:30 Экспертная сессия «Точки роста Fashion 2020: изменения подходов к продажам и процессам, связанным с обработкой заказов»**

- Что сегодня клиент требует от продавцов в сегменте Fashion.
- Быстрые решения для роста продаж;
- Логистика и сервис: как заработать больше.

### Модераторы:

- **София Фридман**, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»
- **Сергей Саркисов**, вице-президент Группы Компаний «НОВАРД», розничная сеть «Эконика»

### «Fashion в мультикатегорийном e-commerce: как выделить одежду среди 24 товарных категорий»

- Портрет аудитории: по возрасту, полу, географии, семейному положению.
- 74% клиентов возвращаются за повторной покупкой, совмещают 4-5 категорий в одном заказе.
- Почему клиенты выбирают именно маркетплейсы? Бесконечный ассортимент, дополнительные сервисы, умные рекомендации, удобная примерка, цены.
- Что случилось с ассортиментом в этом году? Вырос в 2,5 раза, завели несколько тысяч новых брендов во всех ценовых сегментах, вышли в премиум.
- В Fashion доля маркетплейса – 45%. Почему селлеры переходят на маркетплейс?
- Наша инфраструктура драйвит продажи: рост сети постаматов и пунктов выдачи заказов в стране ведет к росту продаж категории.

**Маргарита Разумова**

Директор категории Fashion&Apparel Ozon

### «Ускоряем оборот денег в бизнесе: снижение доли наложенного платежа»

- Изменение покупательского поведения благодаря трансграничной торговле.
- Какие выгоды дает бизнесу изменение покупательского поведения.
- Ускорение оборота.
- Что изменить на своём сайте, чтобы увеличить процент онлайн-оплат.
- Как мотивировать клиентов на оплату банковскими картами и почему это выгодно.
- Что ждёт современный капризный покупатель: оплаты в социальных сетях, мессенджерах, предложения множества вариантов оплат.

**Татьяна Глазачева**

Генеральный директор Robokassa

### «Как логистика напрямую влияет на повышение прибыли»

- Корректная информация о доставке на сайте - инструмент повышения конверсии.
- Прайсовые и реальные сроки доставки - как это влияет на выкуп.
- Оптимизация неявных расходов на доставку: возврат, нетоварный вид и так далее.
- Почему срок обработки заказа (от получения до отправки) может быть даже важнее срока доставки.
- Какие логистические сервисы помогают заработать больше.

**Эрика Патерсон**

Заместитель председателя совета директоров IML

- 14:30 – 16:00 Экспертная сессия «Fashion 2020: повышение эффективности в бизнес-процессах»**
- Рынок Fashion: что происходит сегодня и чего ожидать завтра.
  - Гибридные модели продаж: подводные камни и сложности лидогенерации.
  - Сервис: что можно и что нельзя оптимизировать в Fashion.

**Модераторы:** Алена Миронова, независимый эксперт ecommerce (экс-директор по рекламе и связям с общественностью Wildberries, ex-директор по маркетингу «Деликатеска») Сергей Саркисов, вице-президент Группы Компаний «НОВАРД», розничная сеть «Эконика»

**Презентация исследования «Сколько стоит рынок Fashion?»**

- Что покупают больше всего.
- Сколько стоит покупательская корзина в разных сегментах.
- Что делать, если вы "не вписались" в рынок по цене?
- Как корректировать категориальную матрицу и ценовую политику в 2020 году.

София Фридман

Сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

**Экспертная презентация «Повышение продаж с помощью маркетплейсов»**

- Преимущества и недостатки при работе с маркетплейсами.
- Есть ли смысл строить собственный онлайн-магазин если вы работаете через маркетплейс?
- Влияние на клиентский сервис и взаимоотношения с клиентами при работе через маркетплейс или через собственный онлайн-магазин - в чем разница?
- Построение лидогенерации при гибридной схеме продаж.

Филипп Лабковский

Директор по электронной коммерции BOARDRIDERS Russia

**Экспертная презентация «Поднимаем процент выкупа в Fashion»**

- Факторы сервиса, влияющие на прибыль магазина одежды, косметики или товаров lifestyle.
- Какие условия напрямую влияют на процент выкупа.
- Оптимизация логистики - за счет чего ее возможно и невозможно сделать.
- Эффективный менеджмент, способный нанести вред продажам.

Ольга Древалъ

Коммерческий директор Dalli Service

**Панельная дискуссия «Повышение эффективности при работе с покупателями»**

- Сбор данных о клиентах и использование этих данных в онлайн-коммуникации.
  - Механики привлечения покупателей из онлайн в шоурумы и магазины.
- Проблемы ритейлеров при построении продаж омниканальной коммуникации с клиентами.
- Проблемы выкупа и повышения продаж.
  - Как сделать общение с покупателями эффективнее .

Илья Галкин, Sales director Luhta  
Елена Рассказова, руководитель отдела Интернет-продаж Кант  
Маргарита Разумова, директор категории Fashion&Apparel Ozon  
Филипп Лабковский, директор по электронной коммерции BOARDRIDERS Russia

**16:30 – 18:00 «Fashion 2020: перспективы и риски»**

- Маркировка одежды: что, когда и как маркировать?
- Обсуждаем перспективы Fashion рынка с брендами и ритейлерами.

**Модератор:** София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

**Экспертная презентация «Актуальный вопрос процессинга: маркировка одежды»**

- Что такое система маркировки и прослеживаемости товаров. Как это работает.
- Сроки, категории, дедлайны по обязательной маркировке.
- Роли участников оборота и кто что должен делать по закону. Как действовать поставщику, дистрибьютору, ритейлеру.
- Что делать сейчас: план на 1-2 месяца.
- Аппаратные, программные и человеческие ресурсы. Как грамотно реализовать проект внутри компании. Модернизация текущих процессов.
- Куда обращаться, какие задачи ставить — что нужно знать на входе в реализацию проекта.
- Кто мы и наша экспертиза во внедрении законодательных проектах: ЕГАИС, 54-ФЗ.

Юлия Носова

Генеральный директор АТОЛ Онлайн

**Круглый стол: «Основные проблемы развития Fashion в ближайшем будущем и их решения»**

**Модератор:** София Фридман, сооснователь Бюро Экспертного Сопровождения бизнеса «Два сэнсэя»

Дмитрий Селихов

Head of Marketplace Business Development Aliexpress Russia

Наталья Сутягина

Руководитель департамента улучшения процессов и качества Lamoda

Клиентский день АО «Почта России», направление «Электронная коммерция»  
Зал «Капсула #1»

«Развитие экосистемы электронной коммерции вместе с бизнес партнерами».

Панельные дискуссии и круглые столы, клиентские кейсы и новые возможности.

10:00 – 11:45 Круглый стол «Развитие и трансформация цифровых сервисов. API интеграция, личный кабинет, сервис [otpravka.pochta.ru](http://otpravka.pochta.ru)»

- Заключение договора.
- Web+API.
- Документооборот онлайн. Онлайн баланс.
- Поддержка 24/7. База знаний.
- Статусы и Статистика.
- Представленность на сайте, виджет.

**Модератор:** Арсений Михайлов

**Михаил Кузьмицкий**, руководитель отдела разработки бизнес-систем и сервисов Почты России  
**Алексей Вдовин**, руководитель отдела технологий для электронной коммерции Почты России

12:00 – 13:30 Экспертная сессия «Стратегия развития Почты России. Экосистема электронной коммерции»

**Модератор:** Евгений Джамалов

«Перспективы развития Электронной Коммерции Почты России»

**Леонид Зондберг**, советник первого заместителя генерального директора по электронной коммерции Почты России

«Доставочная платформа Почты. Все каналы доставки»

**Василий Жайворонок**, коммерческий директор, Департамент по развитию федеральных клиентов

Панельная дискуссия «Цель: стать федеральным фулфилмент-оператором»

**Алексей Скатын**, первый заместитель генерального директора по электронной коммерции Почты России  
**Анна Коломенская**, руководитель направления по развитию фулфилмента Почты России  
**Антон Зотов**, руководитель отдела разработки технологических решений Почты России

«Фулфилмент. Партнерский кейс вместе с СДТ и Бета Про»

**Максим Лухтов**, руководитель группы по работе с отраслевыми консолидаторами  
**Эдвин Луканов**, коммерческий директор ЗАО «Сервис Дистанционной Торговли» (СДТ)  
**Константин Калинин**, коммерческий директор ООО «Бета ПРО»

14:30 – 16:00 Круглый стол "GO OMNI: развиваем продажи через маркетплейсы"

- Какую роль будут играть маркетплейсы в стратегии продаж в ближайшие годы?
- Как лучше сбалансировать каннибализацию продаж между собственной розницей, e-commerce и маркетплейсами?
- Запуск новых маркетплейсов участниками рынка. Стоит ли запускать самим и чего ожидать от новых запусков?
- Смена логистических цепочек товаров от производителей до покупателей. Чего хотят покупатели?

**Модераторы:** Эмин Алиев, Ефим Алдухов

**Анна Калеева**, директор Ozon.Marketplace  
**Андрей Чечин**, ex-директор Leroy Merlin Marketplace  
**Дмитрий Селихов**, директор по развитию маркетплейса Alibaba Group  
**Аркадий Маркарьян**, эксперт рынка электроники  
**Дарья Логинова**, руководитель группы по развитию Lamoda Group

16:30 – 16:50 Экспертный доклад «Продукты и тарифы для онлайн-ритейла и B2B»

**Марина Соколовская**, руководитель департамента развития продуктов Почты России  
**Христофор Матиенко**, руководитель отдела продаж ключевым клиентам корпоративного сегмента Почты России

16:50 – 17:10 Клиентский кейс "Все виды доставки"

**Гавриил Навроцкий**, заместитель директора по посыльному бизнесу и экспресс-доставке Почты России  
**Виталий Нотченко**, директор по региональным продажам  
**Елена Васильева**, руководитель департамента по управлению клиентским опытом Почты России  
**Светлана Галковская**, директор по логистике OODJI  
**Алексей Кос**, руководитель логистической группы OODJI  
**Сергей Морозов**, заместитель директора по логистике Pet Shop  
**Тимуш Максим**, генеральный директор «Здоровит»

17:10 – 17:40 «Предпочтовая подготовка на складе клиента»

**Рафик Хачатрян**, руководитель отдела продаж ключевым клиентам электронной торговли Почты России

17:40 – 18:00 Клиентский кейс «Потребности интернет-ритейла»

**Сергей Рюмин**, руководитель департамента по управлению клиентским опытом Почты России  
**Евгений Маслюк**, руководитель направления региональных продаж Почты России  
**Рафик Хачатрян**, руководитель отдела продаж ключевым клиентам электронной торговли Почты России  
**Гаврилов Владимир**, старший менеджер по дистрибуции, AVON  
**Маргарита Страхова**, руководитель направления Электронной коммерции, Decathlon

## КОНФЕРЕНЦИЯ «РЫНОК DIY И МЕБЕЛИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ»

### ЗАЛ "B2"

Развитие рынка строительно-отделочных материалов и торговли DIY.  
Драйверы роста онлайн-продаж.  
Новые форматы и бизнес-модели в сегментах DIY и мебель.  
Уберизация доставки. От собственной доставки к самозанятым и ИП.  
Как маркетплейсы и новые диджитал форматы больших ритейлеров изменяют клиентский опыт.  
D2C (прямые продажи от брендов и производителей клиенту).  
Жесткая конкуренция или сотрудничество.  
**Модератор: Владислав Ширококов**, сооснователь East-West Digital News.

**10:00 – 11:30 Презентация исследования «Развитие рынка строительно-отделочных материалов и торговли DIY»**  
Основные показатели рынка: объем и динамика роста.  
Структура рынка и ключевые игроки.

Артём Андрейченко

Руководитель сектора Home&Living GfK Rus

**«Онлайн-продажи товаров сегмента DIY в интернете»**  
Основные показатели рынка, популярность каналов продаж в интернет.  
Какими маркетинговыми сервисами пользуются крупнейшие интернет-магазины?

Мелехов Андрей

Директор категории «Дом и сад» маркетплейса «Беру»

**«Direct to consumer: модель в индустрии товаров для сна»**  
• Что такое DNVB.  
• Лучший опыт - Россия и Мир.  
• Почему это новый тренд.

Александр Петров

CMO Blue Sleep

**«Современные форматы DIY. Инфраструктурные и организационные особенности сегмента»**

Максим Трухин

E-com Director, Leroy Merlin Vostok

**12:00 – 13:30 «DIY и товары для дома в мультикатегорийном интернет-магазине»**  
Срез аналитики по категории «DIY и товары для дома» на Ozon: особенности потребительского поведения в мультикатегорийном e-commerce, какие возможности показать себя на площадке есть у селлера категории DIY.

Анна Карпова

директор по развитию бизнеса Ozon

**«Как онлайн и маркетплейс меняют омниканальный Customer Journey Мар на примере сегмента DIY»**  
• Портрет современных покупателей: запросы и требования.  
• Новые потребительские предпочтения и подходы к бизнесу.  
• Customer Journey Map: почему это так важно.

Андрей Чечин

Сооснователь iWENGO

**«Уберизация доставки. От собственной доставки к самозанятым и ИП».**

- Последняя миля как проблема интернет магазинов.
- Потребности клиентов: скорость, качество, выкупаемость и исполняемость заказа в пики.
- Как компания Gett решает этот вопрос через платформу маршрутизации, которая дает клиентам доступ к неограниченному количеству курьеров.

Алина Кисина

General Manager Gett Delivery

**"Особенности развития онлайн-продаж в интернет магазине мебели"**

- Важные моменты при контроле показателей отдела онлайн продаж.
- Как осуществить повторную продажу при оценке качества обслуживания?
- Влияние регламентов и стандартов общения в социальных сетях на увеличение продаж данного канала.
- Влияние стратегии обучения персонала на развитие отдела онлайн продаж.

Владимир Савельев

Руководитель отдела продаж divan.ru

**Панельная дискуссия «Актуальные тренды рынка»**

- Состояние рынка DIY и мебельных сетей в 2019 году и прогнозы.
- Развитие новых форматов торговли, омниканального подхода, малых форматов.
- Ситуация с индивидуальным домостроением. Как решать проблему низкой потребительской активности населения? Собственные торговые марки в DIY: мечты и реальность.
- Развитие b2b и M2C-каналов в сегменте. Новые маркетплейсы DIY.

Эдуард Романовский  
Сергей Клевцов

Директор по процветанию «Мебелик»  
Руководитель отдела развития бизнеса сети "Позитроника"

Анна Смирнова

Директор по развитию мебельной компании "Квейк" (сеть "Медведь")

Артём Романов  
Николай Шишкарёв  
Рогач Максим

Руководитель отдела интернет проектов,  
**HOFF**  
Финансовый директор **3M Россия**  
E-commerce Director **Stanley Black & Decker, Inc.**

КОНФЕРЕНЦИЯ «ТОВАРЫ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ: ПРОНИКНОВЕНИЕ В ОНЛАЙН»

ЗАЛ «Капсула #3»

**Модератор:** Елена Галецкая, Центр сексуального образования Secrets, интернет-гипермаркет для взрослых Condom-Shop.Ru

10:00 – 11:30

**Открывающая презентация «Онлайн-рынок товаров для взрослых: статистика и аналитика»**

- Описание рынка: аудитория, продажи, игроки.
- Ключевые цифры и тренды.
- Новые бизнес-модели и изменения покупательских предпочтений.

<p><b>Экспертная презентация «Товары для взрослых в мультикатегорийном интернет-магазине»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Статистика и аналитика.</li> <li>• Форматы работы с Ozon.</li> </ul>	<p><b>Александра Денисова</b></p>	<p>Руководитель категории "Товары для взрослых" в Ozon</p>
<p>Презентация исследования «Продажи товаров для взрослых в онлайн в 2019 году»</p>	<p><b>Максим Агарев</b></p>	<p>Директор категории «Здоровье» Беру</p>
<p><b>Экспертная презентация «Отличие российского и европейского рынков товаров для взрослых, на примере бренда Womanizer»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Потребности и особенности российского покупателя.</li> <li>• Особенности продвижения западных товаров на российском рынке.</li> </ul>	<p><b>Карен Назаретян</b></p>	<p>Менеджер Womanizer по восточной Европе</p>
<p><b>«Маркетинговые решения при продаже товаров для взрослых. Как оптимизировать расходы на маркетинг?»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что работает, а что нет из обычных маркетинговых инструментов.</li> <li>• Социальные сети в отрасли. Кейс "Точки Любви".</li> </ul>	<p><b>Елена Галецкая</b></p>	<p>Центр сексуального образования Secrets, интернет-гипермаркет для взрослых Condom-Shop.Ru</p>
<p><b>12:00 - 13:30 Сессия «Маркетинг товаров для взрослых»</b></p>		
<p><b>«Как лидеры мнений в сегменте "Товары для взрослых" способны помочь вашему бизнесу либо разорить его»</b></p>	<p><b>Татьяна Никонова</b></p>	<p>Российская феминистка, интернет-деятельница, журналистка и блогер, активистка сексуального просвещения</p>
<p><b>Экспертная презентация «Как запустить офлайн-магазин и не прогореть на этом»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какую модель работы выбрать.</li> <li>• Особенности инвестиций в отрасли.</li> <li>• Логистические проблемы.</li> </ul>	<p><b>Павел Кошкин</b></p>	<p>Директор франчайзинговой торговой сети "Точка Любви"</p>
<p><b>«Особенности рынка товаров для взрослых: логистика, операционка»</b></p>	<p><b>Дмитрий Коробицын</b></p>	<p>Основатель «Поставщик счастья»</p>
<p><b>«Запуск категории «18+» на крупной площадке: кейс Goods.ru»</b></p>	<p><b>Константин Маслов</b></p>	<p>Коммерческий директор goods.ru</p>