

**Деловая программа Международных выставок  
HOUSEHOLD EXPO, STYLISH HOME. GIFTS и CHRISTMAS BOX. PODARKI осень'22**

ЗАЛ 11

13 сентября | ЗАЛ 11, первый день

**ДЕНЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА**

**«Управление продажами в период турбулентности»**

Организаторы: Between2countries, МОККА Экспо Групп

Партнеры: ООО «ДРОГЕРИ СОЮЗ», компания «Ромир», компания «Юнит-Колсалтинг»



**Секция 1. Продукт. Продажи. Продвижение. Системное управление в период изменений**

10:00 – 10:20 **Изменения на рынке, что происходит с продажами в период изменений. Розница в новых условиях. 3 важных задачи ритейла для удержания своего целевого покупателя**

Ирина Болотова, ведущий эксперт рынка ритейл технологий: Разработка стратегии, проектирование и дизайн, брендинг для ритейла.



10:20 – 11:00 **Основные партнеры и рынки производства при внешнеэкономической деятельности бизнеса. Закупочные союзы. Как система консолидации закупок и объединение объемов для розничных сетей магазинов помогает регулировать закупочную политику.**

Козьмина Любовь, Генеральный директор ООО «ДРОГЕРИ СОЮЗ»



11:00 – 11:40 **Логистические цепочки поставок - на что обратить внимание при переводе бизнеса из одной страны в другую. По каким правилам геополитики будет меняться ценовое и ассортиментное предложение для рынка РФ**

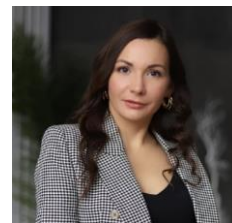
Павлова Лейла, управляющий партнер консалтингового агентства «Between2countries»



11.40-12.00

**Увеличение продаж и правильная логистика. История движения товара как один из инструментов повышения лояльности покупателя**

- Поведение пользователя на сайте интернет-магазина.
- Положительные и отрицательные кейсы размещения информации о способах получения заказа.
- Влияние корректности информации о логистах на конверсию.
- Способы увеличения продаж с Почтой России.



Филиппова Елена, руководитель направления по работе с ключевыми клиентами «Почта России»

**Секция 2. Ассортимент поставщиков или свой бренд и СТМ**

12:00 – 12:35

**Правила формирования ассортиментной матрицы в период перебоев с поставками товара. Основные инструменты продаж при внедрении СТМ на полку розничных сетей.**

Осьминина Анастасия, ООО «ДРОГЕРИ СОЮЗ» Бренд директор



12:35 – 13:00

**Системное управление в период изменений**

1. Возможно ли сейчас планировать ключевые показатели работы магазина?
2. Автоматизация бизнес-процессов
3. Ревизия Договоров с поставщиками
4. Оптимизация ассортимента

Новоселова Наталья, руководитель консалтинговой группы «Супер-Розница»



13:00 – 13.35

**Ассортиментное планирование. Доля продаж собственных СТМ. Как формируется планирование бюджета при вводе собственных СТМ. Правила формирования стратегии бренда в социальных сетях.**

Павлова Лейла – управляющий партнер консалтингового агентства «Between2countries»



13:35 – 14:00

**Бренд первого выбора. Реальные истории успеха»**

Алексей Ларин, управляющий партнер Брендinгового агентства BrandExpert Остров Свободы



14:00 – 14:20

Перерыв

**Секция 3. Управление продажами на территории РФ и стран СНГ**

14:20 – 15:00

**Трансформация потребительского поведение и вызовы на рынке розницы – динамика 2018 - 2022г.**

Елена Шишова, заместитель руководителя отдела по работе с клиентами «РОМИР»



15:00 – 15:45

**Достижимые приросты на основе аналитики по продажам**

- Принятие решений на основании мониторинга показателей продаж. Какие показатели необходимо отслеживать?
- Комплекс показателей для выполнения задачи увеличения объемов и качества продаж
- Принятие решений при снижении продаж: какие метрики позволяют своевременно выявить и справиться с проблемой
- Показатели для различного уровня управленцев – от рядовых сотрудников до топ-менеджеров

**Татьяна Сорокина**, генеральный директор «Юнит Консалтинг»



**Секция 4. Управление продажами. Основные инструменты стратегического маркетинга. Особенности формирования ассортимента для кросс-продаж**

15:45 – 16:20

**3 простых способа доПРОДАТЬ: проверенные на практике способы увеличения среднего чека.**

- Как структура ассортимента и категорийный менеджмент работают на средний чек
- Технология продаж. Разбор кейсов и лучших практик.
- Организация мест продаж: находим ресурсы для увеличения продаж

**Наталья Антонова**, Директор Центра "МАКСИМУМ", эксперт-новатор Службы "Профессиональная розница"



16:20 – 17:00

**Как увеличить выручку с помощью товарного соседства и кросс-продаж".**

- На какие коммерческие показатели влияет товарное соседство кросс-продажи
- Алгоритм построения ассортимента, выкладки и продвижения при товарном соседстве и кросс-продажах
- Разбор кейсов на примерах из индустрий Household & Beauty

**Надежда Савина**, эксперт в построении форматов и концепций розничных магазинов



## ДЕНЬ ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГА

### Секция 1.



10:30 – 13:30 **100 точек роста вашего бизнеса в сети: SEO, SMM, Performance, аналитика**  
Организатор: Ingate



**Дмитрий Апухтин,**  
Head of Performance  
Ingate



**Григорий Загребельный,**  
Руководитель отдела  
Research&Development  
Ingate



**Ольга Юшева,**  
Эксперт ORM Ingate



**Екатерина Мезенцева,**  
И.О. Business  
Development Director  
SEO Ingate

### Секция 2.



13:30 – 14:00 **Товары для дома**

- как представлена категория товаров для дома на СберМегаМаркете
- фокусы по развитию категории на этот год
- сезонная подсветка категории (осень-зима 2022) и какие инструменты для продвижения на маркетплейсе работают эффективнее всего для категории

**Анна Пронькина,** руководитель направления «Товары для дома»



14:00 – 14:30 **Новогодние товары**

- как представлена категория новогодних товаров на мультикатегорийном маркетплейсе
- с какими сложностями сталкиваются продавцы новогодних товаров и какие решения маркетплейса позволяют реализовывать эти товары онлайн
- комплиментарность товаров категории, мультикорзина (что и чаще покупают с новогодними товарами)

**Алексей Павлов,** управляющий категорией «Дача, сезонные и новогодние товары»



### Секция 3.



14:30 – 15:00 **Итоги первого полугодия и приоритеты развития категории Household на Ozon**  
**Лихонкина Ирина,** руководитель группы категории товары для дома



15:00 – 15:30 **Как выйти на маркетплейс Ozon? Особенности выхода, работа с контентом.**  
**Никонова Александра**, старший менеджер по привлечению ключевых партнеров



---

Секция 4.



15:30 – 16:00 **«Возможности Маркета для производителей и продавцов» или «Экосистема Яндекса как инструмент роста продаж»**  
**Дмитрий Иодловский**, категорийный менеджер Яндекс Маркет



---

16:00 – 17:00



**Работа с маркетплейсами**

- Как вывести аусайдеров в лидеры продаж на маркетплейсах
- Подводные камни при автоматизации бизнес-процессов
- Лайфхаки при управлении более 1000 наименований продуктов
- Стратегия управления ассортиментом в кризис

**Оксана Смирнова**, Директор департамента маркетинга и развития АО «ТПК Магамакс»



---

**15 сентября | ЗАЛ 11, третий день**

10:00 – 11:30 **Дискуссионная сессия для дистрибьюторов и ритейлеров. Практика управления СТМ: Эффективные инструменты повышения продаж и отстройки от конкурентов.**

В программе:

1. Для чего нужна СТМ?
2. Как определить роль СТМ в ассортименте?
3. Принципы формирования матрицы и гаммы для СТМ.
4. Расчет экономики ввода СТМ.
5. Как избежать канибализации существующих продаж при запуске СТМ?
6. Как продвигать и продавать СТМ? В чем разница с "чужими" ТМ?
7. Чек-лист анализа эффективности СТМ

Спикер: Станислав Казаков

Управляющий партнер Big Time Retail, экс-директор Сети гипермаркетов «Дарвин»



## ДЕНЬ БРЕНДИНГА

Организатор: Ассоциация брендинговых компаний России

# абкр

**Как создать сильный "продающий" бренд и обойти всех конкурентов. Опыт ведущих экспертов по брендингу.**  
Секция АБКР в рамках выставки HouseHold Expo-2022

11:30 – 12:00 **Тема «Как создать эффективный бренд в HouseHold внутри компании?»**  
**Андрей Горнов**, генеральный директор Getbrand



12:00 – 12:30 **Тема: «Как создать бренд, который выполнит ваш план продаж на 200%»**  
*Инструкция по созданию «продающего» бренда. Как избежать типичных ошибок при создании бренда. Разбор самых успешных российских и иностранных кейсов.*  
**Александр Вагин**, генеральный директор Supermarket,  
член Совета АБКР (МОДЕРАТОР СЕКЦИИ)



12:30 – 13:00 **Тема: «Как перестать делать как всегда и выйти на новый уровень»**  
*Сегодня у многих отечественных производителей открываются уникальные перспективы. Главное — не наступать на старые грабли. Вы узнаете, как перестать работать в формате дешёвой альтернативы и настроить себя на лидерство в нише.*  
**Влад Рудовский**, бренд-архитектор, творческий руководитель брендинг-студии Адекватные люди



13:00 – 13:30 **Тема: «Репозиционирование брендов ключ к эффективности в нынешних реалиях рынка»**  
**Анна Собянина**, генеральный директор брендингового агентства A.STUDIO



13:30 – 14:00 **Тема: «Категории где, есть производители, а потребитель ждет бренды и готов за них платить»**  
**Бочкарева Людмила**, старший стратег Fenomen

