

Ритейл в России. Путь к потребителю

04 декабря 2018

10:00

Начало регистрации на форум. Приветственный кофе-брейк

10:30 - 11:45

Стратегическая сессия. Доставить и продать

Модератор

Наталья Самарина, деловое издание «Ведомости»

Для привлечения клиентов ритейлеры все активнее используют новые форматы, делают упор на retailtainment (сращивание развлекательной и торговой составляющей), размещают в своих магазинах «склады-депо», создают в торговых центрах дизайнерские отделы и шоу-румы, оборудуя их электронными терминалами для онлайн-заказов.

Но весь этот креатив бесполезен, если товар надлежащего качества не будет доставлен потребителю в срок. Эти вопросы актуальны и для традиционной офф-лайн торговли, и для формирующейся в России e-commerce.

Вопросы для обсуждения

- Что сегодня определяет успешность ритейлера; за что голосуют рублем покупатели;
- Внедрение новых форматов, «эмоциональный» ритейл и построение оптимальных в текущей экономической ситуации бизнес-моделей;
- Он- и off-line commerce – не конкуренты, но партнеры?
- Как цифровизация повышает эффективность продаж и помогает сократить издержки;
- «Сделай сам»: почему торговые операторы создают собственные департаменты логистики и инвестируют в складскую недвижимость;
- Логистика и инновации: надо ли внедрять в отрасль новые технологии или сосредоточиться на улучшении управления перевозками;

Специальный кейс – «Сегмент off-price» как сформировавшаяся отрасль рынка»

Спикеры

Алексей Белкин, партнер, McKinsey

Ирина Дементьева, директор по управлению поставками, дистрибуцией и логистикой, «Группа «М.Видео-Эльдорадо»

Юлия Деткина, директор розничной сети, корпорация SELA

Иван Коротков, директор автоматизации цепей поставок Leroy Merlin Russie

Руслан Мельников, директор по продажам и развитию бизнеса в России и СНГ, Nectain

Константин Надеждин, генеральный директор, Familia

Ксения Рясова, президент, FiNN FLARE

Сергей Саркисов, вице-президент, ГК «Новард»

12:00 - 13:00

Специальная сессия. Склад для города

Модератор

Александр Хомич, генеральный директор, партнер, Skladman

На протяжении всего 2018 г. спрос на склады в московском регионе оставался стабильно высоким. Число сделок растет, но средний размер арендуемых площадей уменьшается, отмечают аналитики «большой пятерки консалтинговых компаний». Крупные арендаторы (основную массу которых по-прежнему составляет ритейл, а также логистические компании) предпочитают строить терминалы «под себя», но – в случае релевантного предложения готовых складов, - готовы рассматривать и «спекулятивные» варианты. Девелоперы всерьез задумались о строительстве складов у МКАД или даже внутри МКАД, на участках с хорошей транспортной доступностью.

- «Как правильно выбрать склад»: поближе или подешевле, готовый или build-to-suit;
- «Успеть за «икс» часов»: как обеспечить конкурентное преимущество путем ускорения доставки товаров к потребителям;
- Особенности организации поставок для on- и off-line commerce;
- «Робот или грузчик»: когда стоит инвестировать в автоматизацию склада;
- «Склад «под запрос» или «про запас»: как избежать недо- или перезагрузки складских мощностей;

Специальный кейс – «Склады «последней мили» и многоэтажные склады» как перспективные направления складского девелопмента».

Спикеры

Глеб Белавин, заместитель генерального директора, MLP

Павел Вершинин, руководитель проекта OZON Robotics, OZON

Алексей Иванов, руководитель отдела поставок, СТД

«Петрович»

Алексей Соколов, операционный директор, «Утконос»

Илья Стародубцев, директор по доставке, Lamoda

13:00

Обед