

# 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