

III Форум директоров по трейд-маркетингу

«TRADE MARKETING FORCE 2020»

Как обеспечивать рост продаж несмотря ни на что?

Программа мероприятия

17 сентября | День 1

09:30
-10:00

Регистрация. Утренний кофе

СЕССИЯ 1. Как адаптировать стратегию продвижения под новые предпочтения потребителей?

10:00-10:20

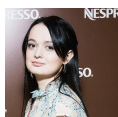
ДОКЛАД: Как изменится ритейл после пандемии?
Магазин будущего на примере «Азбука Вкуса».



Максим Демидов
АЗБУКА ВКУСА

10:20 КРУГЛЫЙ СТОЛ: Слом парадигм трейд-маркетинга. Как изменить свои кампании для максимального результата?

- 11:20
- Как трансформируется трейд-маркетинговая стратегия после пандемии?
 - Как перестроить процессы, чтобы быть эффективным?
 - Какие инструменты умирают, а какие на пике актуальности?
 - Новые подходы или проверенные промокампании?
 - Какие новые активности доказали свою результативность?



Екатерина Главатских
NESPRESSO

11:20-11:40 ДОКЛАД: Как сформировать годовую стратегию продвижения?

- Точки опоры при разработке
- Риск-менеджмент в системе планирования
- Новый вектор стратегии из-за кризиса

11:40
 -12:00 ДОКЛАД: Как пандемия изменила потребительское поведение?

К участию приглашены:

12:00-12:20 Кофе-брейк

СЕССИЯ 2. Бюджетирование 2021: как выгодно вложить бюджет?

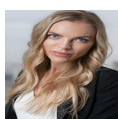
12:20
 -12:40 ДОКЛАД: Защита бюджетов внутри компании. Как эффективно презентовать составленные бюджеты?

12:40-13:40 КРУГЛЫЙ СТОЛ: Как распределить бюджет для максимального ROI?

- Как изменился бюджет на трейд-маркетинг?
- От каких инвестиций нужно отказаться?
- Какие направления наиболее привлекательны для инвестиций?
- Как распределить бюджет между каналами продвижения?



Ульяна Долина
CERSANIT TRADE



Жанна Чаплыгина
SPLAT

13:40-14:00 ДОКЛАД: Как правильно рассчитать и заложить риски?

14:00-14:20 ДОКЛАД: Как измерить эффективность использования бюджета и исключить пустые траты?

14:20-15:20 Обед

СЕССИЯ 3. Как использовать digital-инструменты для повышения продаж продукта?

15:20-15:40 ДОКЛАД: Сбор и анализ клиентских данных: как управлять предпочтениями клиента?

15:40-16:00 КЕЙСЫ: Реализация кросс-промо проектов с использованием digital и offline инструментов?

16:00-16:20 КЕЙС: Способы влияния на клиентский опыт через digital-инструменты

16:20-16:40 ДОКЛАД: Как получить максимальный эффект в digital применив лучший опыт трейд-маркетинга?

16:40-17:00 КЕЙС: Как занять лидирующие позиции на электронных полках магазина будущего?

17:00 Завершение первого дня форума. Неформальное общение

18 сентября | День 2

09:30-10:00 Регистрация. Утренний кофе

СЕССИЯ 4. Как уйти от желтых ценников?

10:00-10:20 КЕЙС: Ликвидация желтых ценников и убыточных скидочных акций

10:20-10:40 КЕЙС: Как стимулировать клиентов к покупке, не снижая цены?



Мария Смаль
MARS

10:40 –
11:00 ДОКЛАД: Как поддержать продажи и лояльность купонами на скидку?

11:00-11:30 ОБМЕН ОПЫТОМ: Чем реально можно заменить желтые ценники?

11:30-12:00 Кофе-брейк

СЕССИЯ 5. Лучшие промо с минимальными ресурсами

12:00-12:20 КЕЙС: Как вдохнуть новую жизнь в традиционные трейд-маркетинговые инструменты?

12:20-12:40 КЕЙС: Как без демпинга завоевать лучшее место на полках?

12:40-13:00 КЕЙС: Как без демпинга получить лучшее место в прикассовых зонах?



Алексей Симонов

COLGATE-PALMOLIVE CENTRAL ASIA & RUSSIA

13:00-13:20 КЕЙС: Как создать положительный потребительский опыт с минимумом затрат?

13:20-13:40 КЕЙС: Эффективные программы лояльности. Как лучше поддержать потребителя?



Денис Шевченко

ЭЛЬДОРАДО

13:40-14:00 КЕЙС: Привлекай @ продавай! Успешные креативные решения на торговой площадке?

К участию приглашены:

14:00-15:00 Обед

СЕССИЯ 6. Как объединить усилия ритейла и поставщика в борьбе за клиента?

15:00-15:20 ДОКЛАД: Коммуникация с Retail-сетями. Как выстроить эффективный контакт?

15:20-15:40 КЕЙС: Совместное промо ритейлера и поставщика. Как не слить весь бюджет?

15:40-16:00 ПРОРЫВНОЙ КЕЙС: Коллаборации брендов с сетями продаж, которые привели к росту прибыли
Эксклюзивный опыт компании BLACK STAR.



Александр Трушин

BLACK STAR

16:00-17:00 ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР С РИТЕЙЛОМ: Если общая цель – прибыль, то почему так много барьеров? Мы знаем, что у поставщиков и ритейлеров накопилось множество вопросов друг к другу. В этом формате мы предлагаем их наконец задать и получить честный ответ.

Анонимность всегда гарант честности, так что самое деликатное мы оставим без имен, должностей и компаний.

Если Вам есть, что спросить или есть, что ответить на появляющиеся здесь вопросы – пишите на почту: n.ivanova@auditorium-cg. Всё то, что должно быть озвучено анонимно будет произнесено модератором.

Завершения форума



Особый день для Вашей карьеры и бизнеса!