

**САММИТ** ИНДУСТРИИ

**RETAIL BUSINESS RUSSIA & EAEU 2017**

СДЕЛАНО В ВВCG

# 2017: БЕЗДЕЙСТВИЕ СТРАШНЕЕ ОШИБОК!

7–8 СЕНТЯБРЯ. МОСКВА

ОТЕЛЬ DOUBLE TREE BY HILTON

 +7 (495) 785-22-06

 [info@b2bcg.ru](mailto:info@b2bcg.ru)

**ВВCG**  
B2B Conference Group

 [www.b2bcg.ru](http://www.b2bcg.ru)

 <https://app.b2bcg.ru>

# Организаторы, BBCG и Академия Ритейла, благодарят за помощь и поддержку:

## ПАРТНЕРЫ



SOUTH CHINA  
SERVICE GROUP / SCS GROUP

## ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



ВЫСТАВОЧНАЯ  
ЭКСПОЗИЦИЯ



ПАРТНЕР  
КОФЕ-БРЕЙКА



ШОКОЛАДНЫЙ  
ПАРТНЕР



АЛКОГОЛЬНЫЙ  
ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ОТРАСЛЕВОЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ  
ПАРТНЕР



ПАРТНЕР  
ГАЛА-УЖИНА



## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



# СОБЫТИЯ RBR'2017

## ЧТО ДУМАЕТ СТРАНА О СВОИХ МАГАЗИНАХ?

Специально для RBR'2017 национальное агентство ВЦИОМ изучает сегодняшние настроения россиян. Телефонные опросы, фокус-группы и туры с покупателями по магазинам по всей стране покажут как теперь выбирают способ покупки и конкретный магазин разные поколения, что формирует позитивный опыт покупок. Итоги исследования только для делегатов саммита.

**А главные открытия и выводы – в ключевом сообщении на открытии саммита Генерального директора ВЦИОМ Константина Абрамова, 7 сентября 10:00.**

Плюс, впервые перед исследователями стоит сверхзадача! Сегодня все больший объем покупок приходится на распродажи, ценовые акции. Аналитики ВЦИОМ изучают мотивацию покупателей и условия в которых цена перестает быть приоритетом №1. Дизайн исследования подготовлен совместно с АКАДЕМИЕЙ РИТЕЙЛА.



## ДЕНЬ РИТЕЙЛА В СБЕРБАНКЕ РОССИИ

8 СЕНТЯБРЯ, 15:00

В рамках RBR'2017 состоится «Национальное совещание розничного бизнеса». Одновременно в 15 городах России, Казахстана и Беларуси главы региональных отделений Сбербанка приглашают на встречу финансовых директоров и топ-менеджеров сетей и онлайн ритейл.

В ПРОГРАММЕ:

- Прямое включение с бизнес-саммита: трансляция пленарной сессии «Будущее потребительского рынка как пространства для инвестиций».
- Обсуждение в режиме телемоста, прямым голосованием участники в Москве и регионах примут важные решения.
- Круглые столы на региональном уровне о доступности финансирования и качестве услуг банка.



**СБЕРБАНК**

Всегда рядом

# СОБЫТИЯ RBR'2017

## AMAZON: НОВОЕ БУДУЩЕЕ ОТРАСЛИ

7 СЕНТЯБРЯ, 12:30

Что такое Amazon сегодня на самом деле? И какова дальнейшая стратегия развития компании. О чем говорит недавняя 14-миллиардная сделка по покупке Amazon крупнейшей сети супермаркетов в США. И, главное – Амазон это экзистенциальная угроза или новая возможность развития бизнеса для лидеров современного розничного рынка? Как на практике делать бизнес вместе уже сегодня? Какие предложения везет в Москву наш специальный гость?



Впервые в России на саммите RBR'2017 –  
Сэм Коэн, CEO группы Amazon Consulting Experts.

## ГАЛА-УЖИН АКАДЕМИИ РИТЕЙЛА

7 СЕНТЯБРЯ, 19:00

Вечер первого дня саммита, 7 сентября посвящен членам АКАДЕМИИ РИТЕЙЛА – владельцам и CEO крупнейших розничных компаний, принявшим на себя миссию модернизировать систему образования в отрасли. Живое общение, итоги первого года работы, встреча с самыми талантливыми студентами, важные решения о будущем Академии – вот главное в повестке. Плюс, особые гости ужина, следите за новостями!



## ФРЕШ: ИННОВАЦИИ В ФОРМАТАХ МАГАЗИНА

Сегодня в мире в основе большинства инновационных магазинов сочетание нестандартных категорий товаров. И все чаще в сердце концепции свежие продукты, свежий хлеб и снеки! Гибридные форматы развиваются в мебельном ритейле, книжных, электронике, фэшн. И, конечно, быстрее других продажи фреш и готовой еды растут в самом продовольственном ритейле.

Впервые на RBR'2017 совместно с компанией «НХЛ ритейл» подготовлена прикладная программа: анализ новых потребностей покупателей и технологических решений для магазина, отвечающих новому спросу. Живое оборудование, реальные процессы прямо на площадке саммита.

Специальная сессия 7 сентября, 17:00, мастер-классы и персональные консультации в течение двух дней работы.



# СОБЫТИЯ RBR'2017

## СОВЕТ ЛИДЕРОВ РЫНКА, СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ СЕО

Ведущие отраслевые объединения России: АКОРТ, АКИТ, РУСБРЕНД, СНСР и НАСТ объединили усилия в организации стратегической сессии СЕО и основателей розничных сетей и крупнейших компаний-производителей. В центре повестки: будущее отрасли, ее регулирования и саморегулирования. 8 сентября ведущие бизнесмены, лидеры рынка запланировали согласовать единую позицию. И представить свой план индустрии на пленарной сессии RBR'2017.



## В ЧИСЛЕ УЧАСТНИКОВ:

- **Марсиаль Роллан,**  
генеральный директор, «Нестле Россия».
- **Дин Гилфиллан,**  
глава JTI Россия.
- **Светлана Наумова,**  
генеральный директор Diageo.
- **Чарли Капетти,**  
генеральный директор, «Данон Россия».
- **Мэри Гукасян,** генеральный директор,  
The Kraft Heinz Company Russia & CIS.
- **Игорь Косарев,**  
вице-президент холдинга «Русский стандарт».
- **Александр Якутов,**  
генеральный директор «Де Агостини».
- **Валерий Щапов,**  
генеральный директор «Марс».
- **Петр Млатечек,**  
директор, «Байесрдорф».
- **Павел Локшин,**  
генеральный директор, «Перекресток-экспресс».
- **Вугар Исаев,**  
президент, «Снежная королева».
- **Фабрис Больё,**  
вице-президент, Reckitt Benckiser.
- **Александр Тынкован,**  
президент, генеральный директор, «М.Видео».
- **Фолькер Шаар,**  
генеральный директор, торговая сеть «Глобус».
- **Леонид Страхов,**  
генеральный директор, «Спортмастер».
- **Сергей Агибалов,**  
управляющий делами, «Спортмастер».
- **Сергей Беляков,**  
генеральный директор, «Дикси».
- **Михаил Славинский,**  
генеральный директор, «Ситилинк».
- **Владимир Холязников,**  
генеральный директор, KUPIVIP GROUP.
- **Алексей Федоров,**  
управляющий партнер, «220 вольт».
- **Марина Лачихина,**  
генеральный директор, ТС «Елисей».
- **Евгений Бутман,**  
основатель Ideas4Retail, глава ассоциации НАСТ.

А ТАКЖЕ ДРУГИЕ (СЛЕДИТЕ ЗА ОБНОВЛЕНИЯМИ)

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 7 СЕНТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

08:00

НАЧАЛО РЕГИСТРАЦИИ УЧАСТНИКОВ. УТРЕННИЙ КОФЕ



09:30–10:00

ОТКРЫТИЕ САММИТА.  
СЕССИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМ ГОСТЕМ

### ГЛОБАЛЬНЫЕ ТRENДЫ РОЗНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Модератор:



**Кирилл Терещенко**

советник первого заместителя  
председателя правления, «Сбербанк  
России» (отрасли Retail и FMCG)

Выступают:



**Андрей Жуков**

директор по продажам  
в секторе розничной  
и оптовой торговли, SAP



**Йенс Торхалла**

партнер, Oliver Wyman  
(Великобритания)

10:00–11:20

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ

### УСТОЙЧИВАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, УНИКАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

Ключевая сессия саммита посвящена стратегиям создания устойчивой конкурентоспособности бизнеса. Сегодня, в череде бесконечных изменений внешней среды, **стабильный фактор только один – рынок на 101% принадлежит покупателю.**

Как при каждом контакте с покупателем **создавать позитивный и отличный от других опыт (customer experience)?** Каких ресурсов и новых подходов это требует в маркетинге, логистике, управлении ассортиментом и работе с персоналом? Стратегические и прикладные решения обсуждают CEO наиболее успешных компаний.

Панельную дискуссию откроет специальный гость саммита. **С результатами эксклюзивного исследования ВЦИОМ** для делегатов RBR'2017 выступит:



**Константин Абрамов**

генеральный директор,  
Фонд ВЦИОМ

Модератор:



**Алексей Филатов**

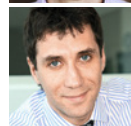
управляющий директор, BBCG.  
Академия ритейла

В панельной дискуссии выступают:



**Максим Гришаков**

генеральный директор,  
«Яндекс Маркет»



**Евгений Мовчан**

генеральный директор,  
«Петрович»



**Александр Самонов**

глава ГК «Акцент»  
и одноименной сети дрогери,  
основатель АКОРТ



**Александр Тынкован**

президент, генеральный  
директор, «М.Видео»



**Алексей Федоров**

управляющий партнер,  
ГК «220 вольт»

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 7 СЕНТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

**11:20–12:00**

КОФЕ-БРЕЙК. СОГЛАСОВАННЫЕ ЗАРАНЕЕ ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

**12:00–12:40**ФОКУС-СЕССИЯ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ  
ДИРЕКТОРОМ «ПЕРЕКРЕСТОК»  
ВЛАДИМИРОМ СОРОКИНЫМ

### МОЙ ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ МАГАЗИНА И СЕТИ

Выступает:

**Владимир Сорокин**  
генеральный директор,  
«Перекресток»**12:40–13:15**

ФОКУС-СЕССИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМ ГОСТЕМ

### AMAZON: НОВОЕ БУДУЩЕЕ, СЕГОДНЯ!

НОВЫЙ МИРОВОЙ ЛИДЕР ТОРГОВЛИ:

Что такое Amazon сегодня на самом деле? И какова дальнейшая стратегия развития компании. О чем говорит анализ недавней 14-миллиардной сделки покупки Whole Foods, Amazon с крупнейшей сетью супермаркетов в США. И, главное-Амазон это угроза для жизни или новая возможность развития бизнеса для лидеров современного розничного рынка? Как на практике делать бизнес вместе уже сегодня?

Выступает:

**Сэм Коэн**  
президент и CEO  
группы Amazon Consulting  
Experts, США**13:15–14:00**

ФУРШЕТ НА ОТКРЫТОМ ВОЗДУХЕ. СОГЛАСОВАННЫЕ ЗАРАНЕЕ ВСТРЕЧИ

**14:00–15:30**

СЕССИЯ

### ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ. СТРАТЕГИИ И ЛУЧШАЯ ПРАКТИКА – В ЛИЦАХ!

Сессия посвящена двум ключевым направлениям формирования лояльности: (а) технологиям нового поколения и (б) новому пониманию роли людей, создающих ее в прямом контакте с покупателем. От дискуссии о стратегических подходах – к практическим кейсам:

**ЧАСТЬ I.** Большие данные и предикативные модели. Как работают на практике в России и у мировых лидеров? Как узнать клиента и предвосхитить его спрос? Практические кейсы персонализированных программ и предложений.

Сессия откроется результатами **специального исследования WANTA Group**, которые представит:

**Мария Щербаль**  
генеральный директор,  
WANTA Group

Модератор:

**Егор Ваганов**  
директор по маркетингу,  
«Московский  
Ювелирный Завод»

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 7 СЕНТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

14:00–15:30

СЕССИЯ

### ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ. СТРАТЕГИИ И ЛУЧШАЯ ПРАКТИКА – В ЛИЦАХ!

Сессия посвящена двум ключевым направлениям формирования лояльности: (а) технологиям нового поколения и (б) новому пониманию роли людей, создающих ее в прямом контакте с покупателем. От дискуссии о стратегических подходах – к практическим кейсам:

**ЧАСТЬ II.** Какой должна быть ваша организация и ваш бренд, чтобы сотрудники искренне стремились и, главное, знали как поддерживать лояльность покупателя? Практические кейсы.

Выступают:



**Дарья Лисиченко**  
генеральный директор,  
«Город-Сад»



**Виктор Крылов**  
региональный директор,  
Ехропеа



**Александр Филиппов**  
генеральный директор,  
Аптечная сеть «Ригла»

15:30–16:00

КОФЕ-БРЕЙК, СОГЛАСОВАННЫЕ ЗАРАНЕЕ ВСТРЕЧИ



16:00–17:00

ФОКУС-СЕССИЯ

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ 2020: ПРАВИЛА КОНСОЛИДАЦИИ!

Интеллектуальный поединок, борьба двух противоположных взглядов на будущее ритейла в регионах. Новейшая практика развития «Альянса», итоги переговорной кампании 2016 с одной стороны. И скептики интеграции – с другой. Диалог, построенный на глубоко погружении в детали бизнеса и сценариев будущего развития рынка.

Ведущие сессии:



**Сергей Леонов**  
коммерческий директор,  
УК «Альянс»



**Алексей Филатов**  
управляющий директор, BBCG.  
Академия ритейла

Выступают:



**Алексей Иовлев**  
экс-генеральный директор  
сети «Метрика»



**Владислав Левчугов**  
акционер и председатель  
совета директоров, «ЛАМА»



**Александр Сикачина**  
акционер и член совета  
директоров, «Гулливвер»

FOOD RETAIL



# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 7 СЕНТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

16:00–17:00

ФОКУС-СЕССИЯ

### ПЛАТФОРМЫ И ТРАНСГРАНИЧНЫЙ E-COM: КАКОЕ БУДУЩЕЕ У РОЗНИЧНОГО БРЕНДА В РОССИИ?

Два главных тренда, уже оказывающих большое влияние на розничный бизнес это развитие платформ, маркетплейсов и социальных сетей, а также усиление роли самозанятого населения в торговле. Соцсети становятся драйвером C2C продаж и роста микро-бизнеса. А платформенная модель доминирует в трансграничном онлайн-ритейле. Как будет развиваться потребительский рынок дальше? Какую роль мы видим в нем у современной сети, онлайн и офлайн бренда?

Модератор:



**Артем Соколов**  
исполнительный директор,  
АКИТ

Выступают:



**Денис Кочергин**  
управляющий партнер,  
«Ярмарка мастеров»



**Соломон Кунин**  
генеральный директор,  
Goods



**Эрик Финнас**  
руководитель направления  
товаров и e-commerce, Avito



**Дмитрий Холомцев**  
исполнительный директор  
KupiVip eCS, KupiVip Group

NON-FOOD RETAIL

17:00–18:30

ФОКУС-СЕССИЯ

### МОБИЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ: КАК ДЕЛАТЬ БИЗНЕС ТАМ, ГДЕ ПОКУПАТЕЛЬ?

Наивысшая скорость роста и эффективность – вот две главных отличительных черты мобильного ритейла сегодня. Как традиционной сети открыть этот бизнес? Как использовать возможности мобильных технологий для привлечения и удержания покупателей? Делать максимально персонализированные предложения? Кейсы в маркетинге и интеграции мобильного ритейла в сеть.

Модератор:



**Дмитрий Красавин**  
директор управления  
клиентских программ и CRM,  
«Евросеть»

Выступают:



**Виталий Бедарев**  
генеральный менеджер,  
Uber по Москве



**Федор Вирин**  
партнер, Data Insight



**Владимир Холязников**  
генеральный директор,  
KupiVip Group

NON-FOOD RETAIL

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017  
7 СЕНТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

17:00–18:30

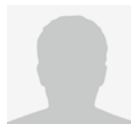
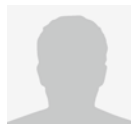
ФОКУС-СЕССИЯ

FOOD RETAIL

**ТОЧКИ РОСТА ПРОДАЖ:  
КАК УДОВЛЕТВОРЯТЬ  
НОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ?**

Готовая свежая еда и свежий хлеб, магазины на заправках, экспресс-форматы и, даже безглютеновые продукты, все это примеры растущих направлений в food retail. Что объединяет эти ниши? Как профессионально удовлетворять новые потребности покупателей, создавая уникальное преимущество своему бренду? Практический кейсы.

Выступают:

**Сергей Чернышов**  
директор, «НХЛ-Ритейл»**Филипп Ниссен**  
управляющий партнер,  
Grand Laitier**Андрей Сущенко**  
владелец, «Смоленский  
Хлебокомбинат»**Софи Фрай**  
представитель, Oreqip

18:30

СБОР ГОСТЕЙ ГАЛА УЖИНА, PRE-DINNER DRINKS &amp; NETWORKING



7 сентября 2017 года в 19:00

**ГАЛА-УЖИН  
АКАДЕМИИ РИТЕЙЛА**В РАМКАХ  
БИЗНЕС-САММИТА**RETAIL  
BUSINESS  
RUSSIA**

1. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ  
ИТОГОВ ПЕРВОГО ГОДА  
РАБОТЫ, ЧЛЕНОВ АКАДЕМИИ  
И ПЕДАГОГИЧЕСКОГО  
СОВЕТА

2. ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
ПЕРВЫХ ВЫПУСКНИКОВ  
МАГИСТЕРСКИХ ПРОГРАММ  
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ  
«РИТЕЙЛ»

3. РЕФЕРЕНДУМ ЧЛЕНОВ  
АКАДЕМИИ ПО ВОПРОСАМ  
ОРГАНИЗАЦИИ ЕЖЕГОДНЫХ  
НАГРАД И ПРИОРИТЕТНЫМ  
НАУЧНЫМ ПРОЕКТАМ

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017  
8 СЕНТЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ

09:30–10:00

УТРЕННИЙ КОФЕ



10:00–11:30

ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ДНЯ БИЗНЕС-САММИТА. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

**НОВАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ**

Потребности и ожидания покупателей стремительно меняются последние годы. На выбор магазина и покупки оказывают влияние новые факторы: цифровая среда в целом и online retail в частности, новые формы коммуникации брендов (производителей) с покупателем.

**Как и какие категории развивать офлайн и онлайн? Как управлять ассортиментом с необходимой сегодня скоростью? И какие новые решения в категорийном менеджменте предлагают ведущие производители?**

Модератор:

**Дмитрий Леонов**

бизнес-тренер и консультант, заместитель Председателя Правления Русспродсоюза, Председатель Совета Директоров ООО «Натуральные продукты».

Выступают:

**Леонид Гутин**

директор по маркетингу, сеть магазинов «Верный»

**Ксения Рясова**

президент, Finn Flare

**Андрей Сорокин**

директор департамента интернет-проектов, «Аптечная сеть 36,6»

11:30–12:00

КОФЕ-БРЕЙК. СОГЛАСОВАННЫЕ ЗАРАНЕЕ ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ



12:00–14:00

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ ПОД ЭГИДОЙ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕВЫХ  
ОБЪЕДИНЕНИЙ БИЗНЕСА. УЧАСТИЕ ПО ИМЕННЫМ ПРИГЛАШЕНИЯМ**СОВЕТ ЛИДЕРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА:  
САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ**

В ЧИСЛЕ УЧАСТНИКОВ:

**Марсиаль Роллан**, генеральный директор, «Нестле Россия»; **Дин Гилфиллан**, глава JTI Россия; **Светлана Наумова**, генеральный директор Diageo; **Чарли Капетти**, генеральный директор, «Данон Россия»; **Мэри Гукасян**, генеральный директор, The Kraft Heinz Company Russia & CIS; **Игорь Косарев**, вице-президент холдинга «Русский стандарт»; **Александр Якутов**, генеральный директор «Де Агостини»; **Валерий Щапов**, генеральный директор «Марс»; **Петр Млатечек**, директор, «Байесрдорф»; **Павел Локшин**, генеральный директор, «Перекресток-экспресс»; **Вугар Исаев**, президент, «Снежная королева»; **Фабрис Больё**, вице-президент, Reckitt Benckiser; **Александр Тынкован**, президент, генеральный директор, «М.Видео»; **Фолькер Шаар**, генеральный директор, торговая сеть «Глобус»; **Леонид Страхов**, генеральный директор, «Спортмастер»; **Сергей Агибалов**, управляющий делами, «Спортмастер»; **Сергей Беляков**, генеральный директор, «Дикси»; **Михаил Славинский**, генеральный директор, «Ситилинк»; **Владимир Холязников**, генеральный директор, KUPVIP GROUP; **Алексей Федоров**, управляющий партнер, «220 вольт»; **Марина Лачихина**, генеральный директор, ТС «Елисей» и другие (следите за обновлениями).



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017  
8 СЕНТЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ

12:00–13:30

ФОКУС-СЕССИЯ

**ВЕЛИКИЙ РОЗНИЧНЫЙ БРЕНД –  
ПО КАКИМ ПРАВИЛАМ ЖИВЕТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ?**

FOOD RETAIL

Развитие цифрового мира оставляет у реального бизнеса все меньше возможностей контролировать коммуникации покупателя с брендом. Послания и «обещания» бренда транслируются и пересказываются соцсетями и медиа. Разные каналы коммуникаций требуют своих гибких подходов. Привлечь покупателя к себе все сложнее, приходится идти к нему самим! Его внимание становится все более избирательным. Не только каждое поколение (x,y,z), но и каждый клиент ждет индивидуального подхода. Как в этих условиях управляют развитием бренда крупнейшие на нашем потребительском рынке компании? За какими брендами будущее?

Выступает:

**Паула Пэйтон**академический директор  
розничных программ,  
Колумбийский университет  
(США)

12:00–13:30

ФОКУС-СЕССИЯ

**АРЕНДА. КАКИМ БУДЕТ БИЗНЕС  
В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ДАЛЬШЕ?**

NON-FOOD RETAIL

Как изменились **ставки аренды за год, и каковы прогнозы независимых аналитиков?** Где **перспективные форматы ТЦ** для ведения бизнеса? Как использовать цифровую среду для успешной конвертации трафика ТЦ в покупки?

Сессия раскрывает результаты специального исследования и стратегический взгляд со стороны ведущих девелоперов и управляющих компаний. **По окончании сессии – двусторонние коммерческие переговоры.**

Выступают:

**Светлана Бородина**директор департамента  
маркетинга и PR,  
ТЦ «Ривьера»**Вальдемар Вайсс**глава российского филиала  
«Мунитор Группе»**Дмитрий Меринов**руководитель  
дирекции брокериджа,  
«ТПС Недвижимость»**Александра Чиркаева**руководитель направления  
аренды торговых помещений  
CBRE по Москве и Москов-  
скому региону, CBRE

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 8 СЕНТЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ

13:30–15:00 ДЕЛОВОЙ ОБЕД



15:00–16:30 СПЕЦИАЛЬНАЯ ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ RBR'2017:

### БУДУЩЕЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РОССИИ И ЕАЭС КАК ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В гостях на саммите розничной индустрии ведущие экономисты, инвесторы и политики:

- Какими видят перспективы макроэкономики в России и странах Евразийского Экономического Союза? О чем говорят итоги Дальневосточного экономического форума?
- Какими могут быть последствия дальнейшего ужесточения ценовой конкуренции на рынке? Сохраняет ли современная торговля инвестиционную привлекательность? И какая модернизация необходима нашему сектору экономики?
- Регулирование и саморегулирование рынка. Итоги работы «Совета лидеров потребительского рынка», вопросы и интерактивные голосования экспертов в Москве и региональных студиях саммита.

**При поддержке «Сбербанк России»**  
сессия будет транслироваться  
в 15 регионах России.



# СБЕРБАНК

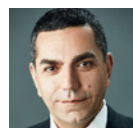
Всегда рядом

Выступают:



**Кирилл Варламов**

директор, Фонд развития  
интернет инициатив



**Вугар Исаев**

президент,  
«Снежная Королева»



**Виктор Орловский**

управляющий партнер  
фонда MoneyTime Ventures  
(Сбербанк)



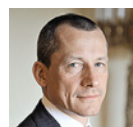
**Вадим Радаев**

первый проректор,  
Высшая школа экономики



**Борис Титов**

уполномоченный  
при Президенте по защите  
прав предпринимателей



**Андрей Шаронов**

президент московской школы  
управления «Сколково»

16:30–17:00 ДНЕВНОЙ КОФЕ БРЕЙК, СОГЛАСОВАННЫЕ ЗАРАНЕЕ ВСТРЕЧИ



# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА САММИТА RBR'2017

## 8 СЕНТЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ

**17:00–18:00**

ФОКУС-СЕССИЯ

### УПРАВЛЕНИЕ CUSTOMER EXPERIENCE: КАК ЭТО РАБОТАЕТ НА ПРАКТИКЕ?

**FOOD RETAIL**

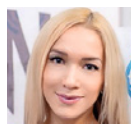
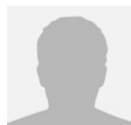
Сессия посвящена деталям формирования позитивного покупательского опыта. Что в реальности формирует восприятие и отношение покупателя в торговом зале? Что такое опыт покупки сегодня (customer experience) и как его измерить? Навигация, дизайн, атмосфера, действия персонала, событийный маркетинг. Каким должен быть каждый из этих компонентов, чтобы накапливать баллы в глазах покупателя? И что нельзя делать, какие «табу» мы уже знаем из практики?

АНАЛИЗ КЕЙСОВ.

Модератор:

**Георгий Минеджян**генеральный Директор, А5А7  
Sound Service

Выступают:

**Валерия Панкратова**первый заместитель  
генерального директора  
«ФорМакс»**Юрий Тетров**генеральный директор,  
Eataly**17:00–18:00**

ФОКУС-СЕССИЯ

### ПРАВИЛА RETAILTAINMENT: ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ?

**NON-FOOD RETAIL  
И ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ**

Сочетание торговли и развлечения (retailtainment) новый тренд в подходе к организации продаж. Борьба за покупателя на высоко конкурентном рынке заставляет ритейл и торговые центры развиваться в этом направлении. Какие приемы работают на практике, что на самом деле привлекает внимание и время покупателя? И какие инвестиции оправдывают себя?

АНАЛИЗ КЕЙСОВ.

Выступают:

**Фарид Камалов**операционный директор,  
«Детский мир»**Дмитрий Кибкало**генеральный директор,  
«Мосигра»**Дмитрий Ревин**исполнительный директор  
Eurasia RED,  
Девелопер крупнейших  
моллов Казахстана Апорт**18:30**

ЗАВЕРШЕНИЕ ФОРУМА

## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Владимир Сорокин

генеральный директор, «Перекресток»

BBCG: «X5 Retail Group сегодня находится в центре общего внимания. Вновь завоеванное первенство на рынке это результат верно выбранной стратегии и работы двух основных подразделений: магазины у дома и супермаркеты. Ровно год назад сессия главы «Пятерочки» Ольги Наумовой вызвала фурор на саммите. Сегодня свою персональную фокус-сессию для делегатов RBR'2017 дает Владимир Сорокин.

Революцию, которую он и его команда совершили по трансформации «Перекрестков» дает очевидные результаты в объемах продаж. И наши главные вопросы к его презентации: Как преодолеть кризис модели «супермаркет»? Как проходила трансформация этого бизнеса в X5? И какое будущее у европейского магазина в России?».



### Максим Гришаков

генеральный директор, Яндекс Маркет

BBCG: «Видение нового CEO компании – Максима Гришакова в отношении стратегии управления customer experience было бы крайне интересно уже только потому, что он управляет Брендом N1 и крупнейшей электронной платформой в национальной торговле. Но, сегодня мы должны смотреть на ЯндексМаркет не только как на ведущую компанию, но и как на модель бизнеса, будущее которой изменила недавняя сделка со Сбербанком России. И глядя на то как развиваются мировые гиганты e-com, в частности, на покупку Amazon одного из лидеров продуктовой розницы в США – сети Whole Foods, \$14 млрд, теперь мы просто обязаны исходить из того что будущего отдельно у магазинов и диджитал бизнеса нет.

Customer experience, тема пленарной сессии с участием Максима – находится в самом сердце новой модели современного розничного бизнеса! Подробнее в сессии 7 сентября!».



### Паула Пэйтон

академический директор розничных программ,  
Колумбийский университет (США)

BBCG: «Впервые мы близко познакомились с Паулой 10 лет назад, в 2007. На стратегической сессии для узкой группы CEO сетей во Франции. Уже тогда она вела академические исследования ритейла в Университетах США, Франции и Великобритании. Уже тогда говорила простые, но понятные только сегодня вещи: «сделайте ставку на изучение своих покупателей». Сегодня в центре ее внимания гибкие модели управления в ритейле (agile), customer experience и диджитал технологии. Что по ее мнению формирует сегодня и что будет сильнее всего влиять на развитие бренда в ритейле завтра – мы узнаем на специальной сессии «будущее розничных брендов». Мы уверены это снова будут простые слова, но нам всем очень важно потрудится их понять!».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Дмитрий Холомцев

исполнительный директор,  
KupiVIP eCS, KupiVIP Group

BBCG: «Это подразделение KupiVIP Group предоставляют услуги электронной коммерции и специализируется на создании и развитии интернет-магазинов для модных брендов. Под управлением Дмитрия компания занимается веб-разработками, интегрирует IT системы и обеспечивает EDI, поддерживает все традиционные операции, управляет онлайн-маркетингом и ведет общий менеджмент совместных проектов.

Именно опыт практической трансформации традиционного бизнеса в онлайн, в цифровую среду представляет для нас с вами главную ценность. Именно у человека, открывшего не один десяток онлайн-проектов для fashion ритейла, мы по праву можем спросить: где на самом деле будущее розничного бренда?».

### Эрик Финнас

руководитель направления товаров  
и e-commerce, Avito

BBCG: «Avito – это маркетплейс, на котором пользователи могут быть как заказчиками, так и исполнителями. И в этом Avito похож на американский eBay. Эрик обращает наше внимание на тот факт, что на всех континентах уже сформировались четкие лидеры рынка, бизнесы исповедующие «платформенную модель»: это Amazon/eBay в Северной Америке и Европе, MercadoLibre в Южной Америке, китайские Alibaba и JD.com в Азии. У нас в России рынок еще сильно фрагментирован и слабо консолидирован. Сегодня в тройке лидеров трансграничный Aliexpress, Яндекс и Авито. И первенство во многом будет зависеть от того как будет развиваться как b2b, так и c2c бизнес. В своем выступлении Эрик планирует поделиться примерами того как нужно развивать свои продажи в партнерстве с платформами».

### Дмитрий Красавин

директор управления клиентских программ и CRM,  
«Евросеть»

BBCG: «Дмитрий имеет более чем 10-летний опыт работы в CRM-маркетинге. Совсем недавно, по итогам 2016 года он получил признание высокого жюри CX-Awards в номинации Best Personalized Marketing Awards. Сессия, в которой Дмитрий принял наше приглашение выступить, посвящена мобильному маркетингу и продажам. И нам видится крайне интересным опыт «мобильного» ритейлера и самого Дмитрия именно в этом направлении».

KUPIVIP.RU



ЕВРОСЕТЬ



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Дмитрий Леонов

бизнес-тренер и консультант, заместитель Председателя Правления Руспродсоюза, Председатель Совета Директоров ООО «Натуральные продукты».

BBCG: «Дмитрий один из самых глубоких аналитиков в России в области управления ассортиментом. Почти 20 летний опыт... и потому нам так важно, что сегодня он погружен в то, как интернет и технологии меняют потребительский опыт и предпочтения покупателей, а вслед за этим и подходы к управлению ассортиментом. Чтобы еще более усилить важность темы, приведем цитату Гэри Кумба, президента P&G по европейским рынкам на ПЭФ 2017: «за 2 последних года на 60% выросло число российских потребителей FMCG в интернете». Открытие второго дня бизнес-саммита объединит спикеров, находящихся на самых передовых позициях в анализе и практике следования новым предпочтениям покупателей. Вместе с ними мы увидим что в реальности меняется в системе управления ассортиментом, в категориальном менеджменте сегодня».



### Йенс Торхалла

партнер, Oliver Wyman (Великобритания)

BBCG: «Перемены, которые происходят в ритейле сегодня носят глобальный характер. Их драйверы – это новые технологии и вызванные ими социальные процессы. Оценивая будущее нашего бизнеса в России мы просто обязаны видеть «большую картину». И BBCG искренне благодарит Специальному гостю саммита, одного из самых известных международных экспертов за подготовку эксклюзивного выступления – «глобальные тренды индустрии» для саммита ритейла в России».



### Федор Вирин,

партнер, Data Insight

BBCG: «Федор Вирин выдающийся и всеми признанный эксперт в области интернет-маркетинга. Работал директором по исследованиям Mail.Ru. Он автор более 100 статей про интернет-маркетинг и исследования. Преподаватель курса «Менеджмент в сфере электронного бизнеса и интернет-проектов» в ВШБИ, автор курсов в ГУ-ВШЭ и ГУУ. Автор книги «Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов». Чаще других он видит важные приметы будущего в простых и общедоступных фактах. И каждое его выступление – это новый инсайт. Мы ждем его на сессии о развитии мобильных продаж!».



## ВВCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Константин Абрамов

генеральный директор Фонда ВЦИОМ

ВВCG: «Специально к саммиту Фонд ВЦИОМ, АКАДЕМИЯ РИТЕЙЛА и ВВCG подготовили совместный проект: исследование сегодняшнего восприятия россиянами своего опыта совершения покупок. Что нравится и что вызывает отторжение у покупателей – сегодня эти факторы непрерывно и быстро меняются. Самый свежий срез – данные опросов июля/августа 2017 впервые вниманию делегатов 7 сентября, на открытии саммита!».



### Егор Ваганов

директор по маркетингу,  
«Московский Ювелирный Завод»

ВВCG: «Опыт Егора уникален тем, что под его руководством МЮЗ построил систему лояльности, охватывающую фактически 100% покупателей. МЮЗ одним из первых, если не первый научился понимать когда, что и кому конкретно надо предложить из своих клиентов, чтобы покупка успешно совершилась. Анализируя данные и строя прогнозы в отношении каждого своего покупателя МЮЗ устойчиво развивается в сегодняшней сложнейшей обстановке».



### Георгий Минеджян

генеральный директор, Sound Service

ВВCG: «Реальный покупательский опыт на 90% формируется в самом магазине. Георгий – настоящий исследователь, фанат новых технологий, видео-блогер с огромной аудиторией и, вместе с тем, очень практичный предприниматель. Непрерывно путешествуя по миру он не только «схватывает» новые решения, но ведет детальный анализ (аудит) покупательской среды для крупных зарубежных и многих российских сетей. В итоге, предлагая решения в технологическом, звуковом в частности, оформлении магазина, он опирается на живую и жизнеспособную мировую практику. Его главные находки в нашем распоряжении на сессии «customer experience – как это работает на практике».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Дмитрий Кибкало

генеральный директор, «Мосигра»

BBCG: «Читать о Дмитрии приятнее всего в Википедии! Сделайте это не поленившись :) Со своей стороны мы отметим, что умение играть (в смысле делать бизнес) на поле интеллектуальных продуктов для массового рынка это редчайший дар. Но сегодня идеи «Мосигры» выходят далеко за границы Интернета, сети магазинов и своего производства. «Прикладная философия» геймификации помогает находить решения в лояльности и в новом направлении – retailtainment. Ждем с нетерпением нового выступления Дмитрия, поскольку точно знаем: услышим о новых нестандартных решениях!».



### Александр Самонов

глава ГК «Акцент» и одноименной сети дрогери, основатель АКОРТ

BBCG: «Для ВСЕХ кто работал в ритейле 10 лет назад имя Александра Самонова было связано с невероятными успехами сети «Копейка» и сделкой по продаже бизнеса с рекордным и по ныне мультипликатором!:) Но, кроме того, он известен еще и как основатель крупнейшей и сегодня Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ), как лидер мнения на рынке. Все это уже делает его участие в саммите 2017 ярким событием! Но, по настоящему уникальным – тот факт, что сегодня Александр вновь вернулся в розничный бизнес. С опытом девелопера, и новым взглядом на будущее этого рынка. Новая сеть магазинов дрогери «Акцент» это свежее прочтение формата и комбинации цифры и квадратного метра. Что он считает главным в конкуренции сегодня? Каким видит управление покупательским опытом? Эти ответы мы узнаем уже на открытии саммита».



### Сергей Леонов

коммерческий директор УК «Альянс»

BBCG: «В июле этого года закончилась первая в нашей стране переговорная кампания с поставщиками, основанная на анализе потребностей покупателей сразу целой группы розничных сетей – «Альянс». На деле построен детальный анализ многих сотен категорий и подкатегорий товаров в разрезе различных форматов магазинов, в их динамике. Уникальная история! Ключевые участники процесса – Сергей Леонов и основатели известных и уважаемых в стране розничных компаний Владислав Левчугов и Александр Сикачина приедут на саммит, чтобы поделиться результатами. Более того, они готовы к дискуссии с опытными оппонентами о будущем своей модели, о консолидации регионального бизнеса!».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Андрей Сущенко,

владелец, «Смоленский Хлебокомбинат»

BBCG: «Сегодня Андрей использует свой опыт руководства хлебными производствами (Калужская, Тульская, Московская, Смоленская области) в статусе учредителя и генерального директора Смоленского хлебокомбината и сети магазинов по продажам ремесленного хлеба под брендом «ХЛЕБНАЯ МАНУФАКТУРА». Производитель и ретейлер в одном лице, Андрей едет на саммит, чтобы поделиться с делегатами RBR своим уникальным опытом развития этого нового бизнеса».



### Сергей Чернышов

директор, НХЛ-Ритейл

BBCG: «Очень многим на рынке Сергей известен буквально как миссионер инноваций в области свежей продукции в магазине. Сегодня этот тренд охватывает буквально все сектора ритейла. Фактически все новые форматы магазинов: мода, книги и контент, мебель, товары для дома начинают эксплуатировать тему интеграции готовой еды в свое торговое пространство. Специальная сессия BBCG и его НХЛ-Ритейл посвящена трендам и стратегическим подходам к развитию новых категорий, нестандартного ассортимента fresh. И, одновременно – построена на кейсах по применению инноваций в организации собственного производства и продаж. В фокусе ремесленный хлеб, снеки на его основе, свежая мясная продукция. Примеры внедрений: Edeka, Rewe и одни из пионеров в России – Азбука Вкуса».



### Соломон Кунин

генеральный директор, Goods

BBCG: «Goods – это новый российский маркетплейс, одним из ключевых инвесторов которого стал Александр Тынкован, основатель «М.Видео». Уже сейчас Goods конкурирует с крупнейшим сервисом «Яндекс.Маркет» и предлагает покупателям бытовую технику и электронику, товары для дома и ремонта, товары для детей и повседневного потребления. Потребители могут сравнивать предложения на одни и те же товары в различных магазинах. Сегодня маркетплейс работает в Москве и Московской области, но уже в течение 2-х лет компания собирается выйти в другие города. В основе философии Goods ставка на уникальные знания сегодняшних лидеров розницы в работе с товаром, на знание ими своих покупателей. Развивая электронную платформу, Goods призвана поддерживать приверженность потребителей к розничным брендам. Вот почему нам так интересно, каким видит Соломон будущее традиционного ритейла в связке с новой цифровой средой!».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Дмитрий Ревин

исполнительный директор Eurasia RED,  
девелопер крупнейших моллов Казахстана Апорт

BBCG: «Блестящее образование и опыт стабильно успешных проектов в ритейле и девелопменте – вот, пожалуй, самая простая характеристика Дмитрия. Управляя крупнейшим торговым комплексом Казахстана в Алматы (МОЛЛ АПОРТ, 80 000 м<sup>2</sup>, 2 аквапарка, 2000 машиномест) он максимально точно следует проникновению новых трендов и технологий в жизнь своих конкретных покупателей. Здорово, когда точно знаешь будущее и в нужное время умеешь предложить своему рынку новые идеи! На сессии по «retailtainment» мы вместе узнаем что работает сегодня и в какие решения по привлечению и удержанию клиентов инвестирует Дмитрий на завтра».



### Денис Кочергин

управляющий партнер, «Ярмарка мастеров»

BBCG: «Ярмарка мастеров – это торговая площадка с четкой нишей. Ее миссия – помогать людям реализовать себя через творчество (все товары handmade) и находить своего покупателя в России, Украине, Белоруссии, Казахстане и странах СНГ. Покупатели и мастера сотрудничают напрямую, не оплачивая дополнительных наценок и комиссий посредникам, и в этом ее отличие от традиционного маркетплейса. Вместе с тем, объемы производства и продаж таких товаров через интернет уже начали оказывать влияние на традиционный ритейл. И взрывной рост этого сектора продолжается! Какую долю рынка могут занять товары, произведенные самозанятым населением? И есть ли перспективы для взаимодействия с традиционным ритейлом? Обсудим на сессии 7 сентября!».



### Александр Филиппов

генеральный директор,  
Аптечная сеть «Ригла»

BBCG: «Ригла – одна из лидирующих сетей на российском фармацевтическом рынке. Именно эта компания известна своей лояльной аудиторией и непохожим на других позиционированием. Ее бессменный лидер Александр Филиппов участвовал в создании бизнеса «Ригла». Наш интерес к его выступлению в первую очередь в том как при всех изменениях внешней среды ему удастся сохранять приверженность покупателей? И в какие идеи и технологии лояльности компания инвестирует сегодня?».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### Юрий Тетров

генеральный директор, Eataly

BBCG: «Eataly – это несомненно открытие года для нашего рынка. Концепция объединяет в себе рестораны, маркетплейс, кухню, сыроварню, пивоварню и другие элементы, создающие атмосферу Италии для своих посетителей. Именно в этом году Юрий Тетров совместно с владельцем глобальной сети Eataly Оскар Фаренетти смогли преодолеть все сложности, связанные с введением санкций и эмбарго на продукцию, и открыли итальянский «островок» площадью 7500 кв.м. в Москве. Концепция несет качественно новое понимание клиентского опыта. Наш главный вопрос к Юрию – как уже сегодня, опираясь на итоги первых месяцев работы, можно характеризовать реакцию россиян, москвичей на новое предложение?».



### Филипп Ниссен

управляющий партнер, Grand Laitier

BBCG: «Grand Laitier – это продукт эмбарго, ярчайший пример тн. импортозамещения. Компания производит сыры по французским традициям из российского молока, развивает культуру производства сыра в России, добавляя в нее «французский аромат». Будучи первым инвестором и управляющим партнером компании Grand Laitier, Филипп Ниссен отвечает как за общую стратегию, так и внутреннюю и внешнюю политику компании. Его планы всегда долгосрочны и нацелены на развитие компании, ее репутации. Именно его опыт крайне интересен для понимания того как создается уникальный ассортимент и какие новые потребности покупателей сегодня можно с успехом закрывать!».



### Фарид Камалов,

операционный директор, «Детский мир»

BBCG: «Фарид Камалов больше 10 лет в розничной торговле. Работал в розничной сети гипермаркетов электроники «М.Видео», где прошел путь от продавца-консультанта до директора флагманского гипермаркета. В 2012 году пришел в ГК «Детский мир» на должность директора департамента управления торговлей, а в марте 2014 года был назначен на должность операционного директора сети магазинов «Детский мир». Инновационное понятие retailtainment не просто слова для «Детского мира», узнаем как это работает сегодня и как будет развиваться дальше в этом бизнесе».



## BBCG – КОРОТКО О СПИКЕРАХ RBR'2017

### **Виталий Бедарев,**

генеральный менеджер, Uber по Москве

BBCG: «Виталий Бедарев занимает должность генерального менеджера Uber в Москве с сентября 2016 года. В его обязанности входит управление операционными процессами в Москве и Московской области, а также дальнейшее развитие бизнеса в регионе. Компания Uber ломает стереотипы буквально во всем: интересно, что до прихода в Uber Виталий занимал должность директора по развитию в ООО «Центр развития ядерной медицины». В нашем понимании «мобильность» это миссия Uber во всех ее проявлениях. Нет сомнений в том, что мобильные продажи в центре концепции этого глобального бизнеса. Вот почему так важно услышать каким видит будущее этого канала Виталий!».



### **Владимир Холязников,**

генеральный директор, KupiVip Group

BBCG: «Владимир принимал участие во всех стратегически важных процессах создания ведущего fashion-ритейлера Рунета в формате SALE: отладка торговых и логистических операций, закупка и запуск автопарка, создание матричной структуры компании, развитие с нуля аутсорс-подразделения по созданию интернет-магазинов для международных fashion-брендов, работающих в России. Пройдя все ступени развития KupiVip Group, включая карьерную лестницу, в марте 2014 года Владимир принял обязанности генерального директора, которые успешно выполняет по сегодняшний день».



### **Андрей Трегубов,**

руководитель проектов по внедрению, пекарь

BBCG: «Впервые на наших саммита выпускник Института Выпечки (!) в Сан-Франциско. Закончив его, Андрей прошел обучение по хлебопечению в Италии, изучил технологии артизанских хлебов в США. Его опыт уже помог целому ряду сетей («Азбука вкуса», «Бахетле. Добрянка», «ЛАМА» и др.) запустить проекты по технологии артизанских хлебов. Сегодня все его знания и опыт к вашим услугам, чтобы помочь увидеть и наилучшим образом использовать в своих магазинах быстрорастущий интерес покупателей к настоящему хлебу! И, наблюдая за тем как меняются форматы магазинов во всем мире, надо отметить что свежий хлеб становится частью самых разных концепций: магазинов мебели, одежды, книг и, конечно, продуктовых сетей».





+7 (495) 785-22-06



info@b2bcg.ru



www.b2bcg.ru

Директор по работе с делегатами:  
Ирина Чиннова, [iren@b2bcg.ru](mailto:iren@b2bcg.ru)

**РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТИЯ ЗАВЕРШАЕТСЯ 5 СЕНТЯБРЯ!**

НЕ ПРОПУСТИТЕ СОБЫТИЕ ГОДА ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ  
И ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ РОЗНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ!