

РИТЕЙЛ-КОНГРЕСС**НА 15-М КОНВЕНТЕ МИР ТОРГОВЛИ****МИР ТОРГОВЛИ
WORLD OF TRADE****2-4 ИЮНЯ 2022 КАЗАХСТАН, АЛМАТЫ****Место проведения:** Дом приемов Бакшасарай, Зал Герей Хан, г. Алматы, ул. Тимирязева дом 42/1**Организатор:** Международный оператор деловых мероприятий розничной индустрии EXIM EXPO
При организационной поддержке НПП РК Атамекен, ЦРТП «QazTrade», ТПП разных стран, ЦПЭ регионов РФ, АРР России, отраслевых ассоциаций и союзов.

2 - 4 июня в Алматы пройдет 15-й Конвент Мир торговли с участием 150 ритейлеров и дистрибуторов из разных стран.

Ключевые разделы мероприятия:

- Закупочный центр: двусторонние B2B переговоры закупщиков и поставщиков;
- Выставка в формате стилизованного магазина – Гипермаркет Конвента
- Ритейл- конгресс с участием ведущих ритейлеров, представителей власти и независимых экспертов
- Экскурсия в торговые сети города Алматы

Ежегодно в Конвенте Мир торговли принимают участие ведущие ритейлеры из **России, Казахстана, Грузии, Армении, Узбекистана, Кыргызстана, Азербайджана, Таджикистана.**Регистрация участников на Конвент Мир торговли на сайте <https://eximexpo.kz/konvent-mir-torgovli/>**ПРОГРАММА КОНВЕНТА МИР ТОРГОВЛИ - WORLD OF TRADE 2022****1 июня. ПРЕДДЕНЬ.**

Монтаж выставки Мир торговли.

2 июня. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ КОНВЕНТА.

9-00 Фойе 2-го этажа	Регистрация участников Конвент Мир торговли. WELCOME COFFEE
9-00/18-00 Залы выставки Мир торговли	Работа выставки Мир торговли
10-00/11-30 Зал Герей Хан	ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ Приветствие организаторов и почетных гостей РИТЕЙЛ СЕГОДНЯ. НОВЫЕ ИСПЫТАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ. Пленарная сессия

	<p>Еще не успел рынок ритейла восстановиться после коронакризиса, как его новой волной настигло новое испытание в этом году. Какие выводы сделали участники рынка в период проживания нового кризиса.</p> <p>Перестройка процессов логистики, изменения в ассортименте, рост цен поставщиков, перебои в международных платежных операциях, снижение потребительской активности и многие другие проблемы коснулись абсолютно всех ритейлеров стран Центральной Азии и ЕАЭС.</p> <p>Стратегическое партнерство, открытые торговые границы между нашими странами создают не только новые возможности, но и новые вызовы для участников рынка торговли и товарного производства.</p> <p>На сцене Конвента встретятся ведущие ритейлеры, с представителями власти и независимыми экспертами для обмена опытом в преодолении задач последнего года и принятии совместных решений.</p> <p>Модератор: Яков Фишман, заместитель генерального директора, Magnum Cash&Carry, Казахстан</p> <p>Приглашены к диалогу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мейрбаева Галия-Бану Ондасыновна, заместитель председателя Комитета торговли Министерство Торговли и Интеграции Республики Казахстан • Азамат Османов, генеральный директор, Magnum Cash&Carry, Казахстан • Демид Самошкин, генеральный директор, SMALL, Казахстан • Сергей Леонов, сооснователь, CEO/ CPO Альянса региональных ритейлеров, Россия • Асет Айтбаев, управляющий директор департамента торговли, Национальная Палата Предпринимателей Республики Казахстан Атамекен • Олег Печенкин, руководитель представительства, АО "Российский экспортный центр" в Казахстане
<p>11-30/13-00 Зал Герей Хан</p>	<p>ЛУЧШИЕ ТЕХНОЛОГИИ В РИТЕЙЛЕ СЕГОДНЯ</p> <p>Сессия блиц-презентаций партнеров</p> <p>Модератор: Сергей Леонов, сооснователь, CEO/ CPO Альянса региональных ритейлеров, Россия</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Компания NLT TRADE KZ <p>Профессиональный свет в категории ФРОВ. Современные инструменты визуального мерчандайзинга</p> <ul style="list-style-type: none"> • ФРОВ одна из важнейших категорий в современном супермаркете. Основные ошибки в освещении; • Как правильно использовать современные осветительные приборы для усиления визуального контакта и увеличивать продажи во ФРОВ?;

	<ul style="list-style-type: none"> • Секрет оптимизации затрат на электроэнергию и инвестиции при переходе на профессиональное освещение. <p>Профессиональный свет в мясной категории</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему важно установить доверительный контакт между покупателем и товаром в магазине? • Как правильно использовать современные осветительные приборы для освещения красного мяса, курицы, колбасной нарезки, мясных полуфабрикатов (СТМ) и мясной заморозки? • Секрет оптимизации затрат на электроэнергию и инвестиции при переходе на профессиональное освещение <p>Спикер: Михаил Гусманов, генеральный директор, NLT TRADE KZ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Компания SAP <p>Технологии ритейла: как SAP помогает создавать успешный клиентский опыт и увеличивать LTV</p> <p>Проблемы, с которыми сталкиваются сейчас ритейлеры</p> <ul style="list-style-type: none"> - разорванные онлайн от офлайн процессы и данные, - отсутствие связанности между IT системами - почему сложно рассчитать CLTV в омниканальном бизнесе <p>Как помогает SAP в трансформации ритейла:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Быстрый запуск всех видов цифровых бизнесов в ритейле: click&collect, D2C, B2C B2B, маркетплейсы - Создание бесшовных e2e процессов – расскажу на примере возвратов и управлении омниканальным сорсингом - Управление клиентскими данными в реальном времени - Персонализация клиентского опыта и новый подход к программам лояльности <p>Спикер: Наталья Толкачева Руководитель направления Retail, департамент управления Customer Experience, SAP CIS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Компания EasyTap <p>Как снизить текучесть персонала при помощи технологий. Текучесть персонала: как ее снизить и эффективно закрывать потребности в кадрах.</p> <p>Спикер: Магзум Толеш, генеральный директор и со-основатель онлайн сервиса по заказу part-time исполнителей, EasyTap</p>
<p>13-00/14-00 Залы выставки Мир торговли</p>	<p>БИЗНЕС-ЛАНЧ</p> <p>Встреча всех участников на выставке, общение на стендах и в зоне Гипермаркета Мир торговли. Дружественный обед и дегустации.</p>
<p>14-00/16-00 Залы выставки Мир торговли</p>	<p>МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАКУПОЧНЫЙ ЦЕНТР</p> <p>Сессия закупок</p>

	<p>Двусторонние переговоры коммерческих служб торговых сетей и поставщиков Эксклюзивно на Конвенте ритейлеры и дистрибуторы из разных стран приглашают за персональные столы переговоров поставщиков товаров и технологий. Каждый стол переговоров обозначен логотипом торговой сети или дистрибуторской компании.</p> <p>Запись в центр переговоров не ведется. Поставщики выбирают интересные для сотрудничества компании и в порядке живой очереди в формате коротких презентаций знакомятся, обмениваются контактами, демонстрируют образцы товаров, договариваются о сотрудничестве.</p> <p>Во встрече принимают участие ведущие торговые сети и дистрибуторы из стран: Россия, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Армения, Азербайджан, Таджикистан</p>
<p>16-30/17-30 Зал Герей Хан</p>	<p>ПРИБЫЛЬ ЗА СЧЕТ МЕРЧЕНДАЙЗИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ</p> <p>Фокус-сессия с экспертом</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как ширина прохода влияет на циркуляцию покупателей в торговом зале. 2. Как дизайн влияет на покупателя и на продажи через настраивание на покупки. 3. Что мы делаем не так, проводя акции и не получая результаты увеличения продаж более 100 %. <p>Реальные кейсы с увеличением продаж на 350-600%</p> <p>Спикер: Богачева Екатерина, основатель, Академия мерчандайзинга, Россия</p> <p>Об эксперте: Гуру мерчандайзинга по версии Google. (r). Бизнес- консультант по розничной торговле с 1999 года. Начала карьеру в 1995 году представителем Кедбери, затем Минтон и Чупа чупс, внедряя западные технологии мерчандайзинга в России и Беларуси. За плечами должности зам. Ген. Директора Морозпродукт (мороженое Гоша), Маркетинг- директора Компьютеры и периферия, Сквирел(итальянская плитка), Про- трейд (офисная мебель), Белвиллесден (Открытие первого гипермаркета Гиппо) За последние 20 лет реализовала более 550 собственных проектов магазинов в России, Беларуси, Украине, Молдове, Азербайджане, Казахстане, Грузии, Латвии Обучение на семинарах Богачевой Екатерины за 23 года прошло более 25 000 человек Ни в одной из сфер торговли нет ни единой розничной сети России, сотрудники которой бы не обучались на семинарах Богачевой Екатерины.</p>
<p>17-30/19-00 Залы выставки Мир торговли</p>	<p>БИЗНЕС-АКТИВНОСТЬ НА СТЕНДАХ ВЫСТАВКИ</p> <p>Посещение выставки World of Trade всеми участниками Конвента. Дегустация продукции участников, ведение переговоров и демонстрация компаний.</p>

3 июня. ВТОРОЙ ДЕНЬ

9-30 Фойе 2-го этажа	WELCOME COFFEE
9-00/18-00 Залы выставки Мир торговли	Работа выставки Мир торговли
10-00/11-00 Зал Герей Хан	МЕГА АНАЛИТИКА КОНВЕНТА МИР ТОРГОВЛИ Аналитическая сессия Поведение покупателя в новой реальности. Торговый рынок сегодня Аналитика по темпам роста категорий Цена и промо Рынок и покупатель сегодня сталкивается с новыми вызовами. Цифры. Факты. Темпы роста категорий. Что происходит с ценами и промо на фоне колебаний курса, изменений цепочек поставок и закрытия заводов некоторых крупных производителей. Эксклюзивная информация только для участников Конвента Мир торговли от международной исследовательской компании Nielsen Спикер: Мадина Сейсенгалиева, Коммерческий директор, Nielsen Kazakhstan
11-00/12-30 Зал Герей Хан	ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ С АССОРТИМЕНТОМ FMCG Дискуссионная панель Как сегодня меняется рынок поставщиков сетей стран ЕАЭС и Центральной Азии. Как меняется ассортимент в нынешней ситуации? Какие позиции дефицитные и как восполняют пробел ритейлеры и дистрибуторы? Каким требованиям нужно соответствовать поставщику сегодня? Поговорим об изменениях в закупочной политике ритейлеров в связи с текущей ситуацией в мире. Модератор: Сергей Леонов, сооснователь, CEO/ CPO Альянса региональных ритейлеров, Россия <ul style="list-style-type: none">• Александр Муравьев, коммерческий директор, Magnum Cash&Carry, Казахстан• Куандык Досымов, руководитель. сеть супермаркетов INMART, Казахстан• Мирзокалони Калонзода, коммерческий директор, ТС Амид, Таджикистан• Андрей Калмыков, ритейл-эксперт, управляющий Trade Help, Казахстан• Эмануел Оганнисян, руководитель продуктового сектора, ТС Ереван сити, Армения*

	<ul style="list-style-type: none"> • Бакытбек Ааматов, член совета директоров, ТС Фрунзе, Кыргызстан* • ТС Макро, Узбекистан*
<p>12-30/14-00 Зал Герей Хан</p>	<p>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ</p> <p>Круглый стол</p> <p>Какие меры и какие конкретные шаги предпринимаются регулятором и участниками торговой индустрии для развития современной розницы в Казахстане?</p> <p>На сцене встретятся лидеры рынка - главы розничных компаний, а также представители органов государственной власти. В фокусе обсуждения дальнейшие перспективы развития отрасли. В большой дискуссии бизнеса и власти участники смогут вместе подойти к решению в обсуждении законодательных инициатив Правительства, связанных с вопросами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - введения обязательной маркировки товаров; - механизма контроля цен на социальные товары; - участия торговых сетей в "товаропроводящей системе" <ol style="list-style-type: none"> 1. Зачем нужна маркировка, и есть ли другие эффективные инструменты, с помощью которых можно нивелировать использование маркировки? 2. Какова позиция импортёров и розничной торговли к маркировке обувных товаров, табачных изделий? 3. Как повлияет применение маркировки на бизнес и население Казахстана? 4. Отражается ли маркировка на конечной стоимости товара? 5. Готово ли правительство отступить от своей позиции в случае неэффективности проекта маркировки? <p>Модератор: Андрей Калмыков, автор успешных технологических ритейл концепций Лента С&С РФ, Магнум С&С РК, Globus КР, более 1000 проектов за 25 лет. SIA EBRD ритейл и торгово-производственные компании Средней Азии. Автор методик Ритейл Аналитики, Управляющий Trade Help.</p> <p>Участники заседания:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мейрбаева Галия-Бану Ондасыновна, заместитель председателя Комитета торговли Министерство Торговли и Интеграции РК • Асет Айтбаев, управляющий директор департамента торговли, НПП РК Атамекен • Эльбеги Абдиев, заместитель Председателя Правления ОБЛ Союз Торговых Сетей Республики Казахстан, член общественного совета при Мин торговле РК, член Совета по барьерам АЗРК • Андрей Поддонец, основатель, сеть супермаркетов INMART, Казахстан • Ритейлеры из Казахстана и стран СНГ
<p>14-00/15-00 Залы выставки Мир торговли</p>	<p>БИЗНЕС-ЛАНЧ</p> <p>Встреча всех участников на выставке, общение на стендах и в зоне Гипермаркета Мир торговли. Дружественный обед и дегустации.</p>

<p>15-00/16-00 Зал Герей Хан</p>	<p>ПУТЬ К ДОВЕРИЮ. СОЗДАЕМ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ, ЭФФЕКТИВНЫЙ НА БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ</p> <p>Фокус-сессия с экспертом</p> <p>Сессия для CEO, собственников бизнеса и всех, кому важна лояльность клиентской базы Слушаем. Спорим. Внедряем применимое.</p> <p>Создать собственную структуру успешного вовлечения и удержания клиентов, завоевать долгосрочную лояльность и сократить маркетинговые расходы за счет адвокатов бренда?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Никто не хочет отстать от рынка. Взгляд на то, что делать, когда все хрупко и ничего не понятно 2. Как измерить чувства? Система показателей клиентского опыта, как диагностика эффективности операций 3. Система управления клиентской приверженностью в ритейле с лимитом прочности в десять лет <p>Спикер: Елена Наумчик, Certified Loyalty Marketing Professional™ (CLMP). Россия, Казахстан.</p> <p>Об эксперте: Опыт в области клиентоориентированного маркетинга и лояльности с 1999 года. Специализируется в ритейле, финансовом и сервисном секторах бизнеса. Сооснователь Сообщества клиентской лояльности и клиентоцентричности (КЛИК). Опыт с брендами: X5 Retail Group, Сбербанк, Банк Москвы, ТД «ЦУМ», Спар, Роснефть, Почта России и др. С 2019 г. работает в Казахстане: Magnum C&C, Aster Auto.</p>
<p>16-00/17-00 Зал Герей Хан</p>	<p>ДОРОГА К ЛИДЕРАМ РЫНКА</p> <p>Эксклюзивная фокус-сессия – прямой диалог с ведущими ритейл –компаниями.</p> <p>Модератор сессии: подтверждается</p> <p>Стратегия лидеров. Ассортиментная политика и выбор партнеров – поставщиков. Требования к сотрудничеству. Причины отказа от партнерства. Какие преимущества помогают поставщикам оставаться на полках крупнейших сетей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Марина Щербакова, руководитель отдела алкогольных и безалкогольных напитков X5 импорт.X5 Retail Group, Россия • Лента, Россия* • Александр Муравьев, коммерческий директор, Magnum Cash&Carry, Казахстан • Демид Самошкин, генеральный директор, SMALL, Казахстан
<p>17-00/18-00 Залы выставки Мир торговли</p>	<p style="text-align: center;">ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ КОКТЕЙЛЬ</p>

	Доброе завершение работы Конвента Мир торговли. Дегустации продукции участников выставки. Бизнес-активность на выставке. До следующей встречи!
18-00/23-00	ДЕМОНТАЖ ВЫСТАВКИ МИР ТОРГОВЛИ

4 июня. ТРЕТИЙ ДЕНЬ

10-00/12-00 ЭКСКУРСИЯ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ АЛМАТЫ

Программный комитет Конвента Мир торговли World of Trade
elena@exim-partners.ru
+7-777-125-11-11
www.eximexpo.kz