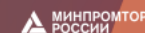




НЕОБХОДИМЫЙ МИНИМУМ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО ПРИНЦИПАМ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОМПАНИИ ЛЮБОГО МАСШТАБА. ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

Открытый совет директоров
27 октября 2022 года, Новосибирск

ОРГАНИЗАТОРЫ





Сергей Дудник

собственник ТС
«Амбар» и SPAR



Олег Синетый

сооснователь сетей
«Аллея», «Командор»,
«Хороший»



Михаил Климович

СЕО ТС «Красный Яр»,
«Батон»



Илья Ахмеджанов

директор по категорийному
менеджменту Сибирского
округа розничной сети
«Магнит»



***Ксения
Пайзанская***

директор по работе с
клиентами ИХ Ромир



***Наталья
Анисимова***

соучредитель и
директор в Stock-M
Consulting



***Денис
Цуканов***

владелец продукта
Dialog Partner
(X5 Group)



***Олег
Костерин***

соучредитель и
директор InfoVizion



***Сергей
Леонов***

Франчайзинговая сеть
«Хороший Выбор»

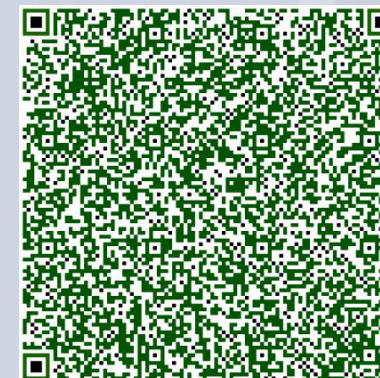
ОРГАНИЗАТОРЫ





Анна Тищенко

эксперт и практик, основатель Retail Practical Management и организатор Конференции «Категорийный менеджмент в Белые Ночи»



Сообщество
Категорийный
менеджмент в
Telegram



Радио
Категорийный
Менеджмент



Конференция
Категорийный
менеджмент в
Белые ночи

ОРГАНИЗАТОРЫ





- Чем живут, что считают важным в 2022 году потребители в регионах России?

Динамика потребительских настроений и паттерны поведения сегодня.

Розничная торговля Сибирского и Дальневосточного федерального округа - синдикативное исследование, сделанное по заказу агентства Retail Practical Management, которое было подготовлено к 20.10.2022 - показано впервые.

- Какие технологии при падении спроса помогут уйти от ручного управления, не потерять контроль и пережить сложные времена?

Основной ресурс Ритейлеров – товарные запасы, как управлять запасами, когда прогнозы продаж не сбываются.

- Проекты, которые успели реализовать Ритейлеры и которые помогли им справиться с вызовами 2022 года

Вопрос к участникам дискуссии - как Вы считаете, какие проекты реализованные ранее помогли Вам справиться с вызовами 2022 года, что оказалось наиболее актуальным и оправдало инвестиции ресурсов, возможно, наконец оправдало?

- В глазах покупателя, ритейлеры конкурируют скидками и рекламой, но по факту они конкурируют скоростью принятия решений и качеством их реализации.

Как оперативно принимать решения, минуя отчёты?

- Конкуренция с целью увеличения выручки, коллаборация с целью оптимизации затрат.

Анализ данных, выявление рисков, совместные решения и действия, через применение модуля единой базы мастер данных, открытую базу мониторинга цен конкурентов и единый BI куб региональных ритейлеров

ОРГАНИЗАТОРЫ

