

# DIY & HOUSEHOLD RETAIL RUSSIA 2021

## НАЗАД В БУДУЩЕЕ: НАПРАВЛЕНИЯ НОВОГО РОСТА

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ 2021:

- ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПРОСА НА РЫНКЕ DIY & HOUSEHOLD В 2021 ГОДУ.
- КАК ИЗМЕНИЛАСЬ СТРУКТУРА РЫНКА И БАЛАНС КАНАЛОВ ПРОДАЖ?
- РОЛЬ БРЕНДОВ В ПОСТКОВИДНОМ МИРЕ: КАК НАЙТИ ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ.
- КАКИЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕНДЫ БУДУТ УПРАВЛЯТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПОСТАВЩИКОВ?
- ТЕНДЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЕ И ДИЗАЙНЕ.
- КАК РАБОТАТЬ НАД ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЦИФРОВЫХ ПРОДАЖ СЕТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЮ?
- ОФЛАЙН DIY: КАК ИЗМЕНИЛСЯ ФИЗИЧЕСКИЙ МАГАЗИН.

### ТАКЖЕ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ:



СЕРИИ СЕССИЙ ПО РАЗВИТИЮ АССОРТИМЕНТА, МАРКЕТИНГУ И ПЕРЕСТРОЙКЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



ЕЖЕГОДНАЯ ПРОГРАММА КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ ПОСТАВЩИКОВ И РИТЕЙЛА

### УЧАСТНИКИ:

- ТОРГОВЫЕ СЕТИ ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ДЛЯ РЕМОНТА, ДОМА И САДА
- КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ДИСТРИБЬЮТОРЫ ТОВАРОВ ДЛЯ РЕМОНТА, ДОМА И САДА
- ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ
- МАРКЕТПЛЕЙСЫ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ДЛЯ РЕМОНТА, ДОМА И САДА
- ДИЗАЙНЕРСКИЕ АГЕНТСТВА
- КОМПАНИИ-ПОСТАВЩИКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И УСЛУГ: IT, ЛОГИСТИКА, ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, РЕКРУТИНГ

## 27 МАЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

09:00–10:00 РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ. УТРЕННИЙ КОФЕ



10:00–12:00 ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ, ОТКРЫТИЕ САММИТА

ДИСКУССИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ГОСТЕЙ САММИТА  
И ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ

### НАЗАД В БУДУЩЕЕ: НАПРАВЛЕНИЯ НОВОГО РОСТА

Прошлый год полностью изменил привычный нам мир и образ жизни. Негативные последствия пандемии сказались на многих сферах и отраслях экономики, поэтому 2021 по праву стал годом надежд на восстановление и возрождение. Внезапно пришедший вирус как машина времени заставил нас шагнуть сразу на несколько лет вперед и внедрить новые подходы, инновации и технологии практически во всех сферах бизнеса. DIY и Household - это одна из немногих отраслей, которые оказались в выгодном положении, несмотря ни на что. Уже летом многие DIY-магазины в крупных городах вышли на докризисный уровень продаж. Деньги, сэкономленные на путешествиях и отпусках, покупатели с удовольствием тратили на обустройство дома. Как следствие, бум ипотек и взлёт продаж товаров для дома и ремонта несомненно позволили DIY ритейлу и производителям в более комфортных условиях заняться перестройкой своего бизнеса.

Но что впереди? Кто теперь управляет выбором покупателей: магазин, социальные медиа, цифровые платформы? Как дальше будет меняться спрос? Каким будет DIY и Household ритейл дальше, через призму изменений, которые он претерпел за последний год?

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ДИАЛОГА:

- Как изменилась структура рынка и как теперь формируется спрос? Какое влияние имеют цифровые медиа и маркетплейсы на выбор покупателя сегодня и что нас ждет в перспективе?
- Макроэкономические и социальные факторы развития спроса на рынке DIY & Household в 2021 году. Как изменения на рынке недвижимости (ипотечные рекорды, деурбанизация, реновация) повлияют на отрасль DIY дальше?
- Роль брендов в постковидном мире — как найти общие ценности с потребителем?
- Рынок производителей товаров для дома и ремонта. Какие вызовы и тренды будут управлять предложениями поставщиков?
- Возможности и барьеры для ЗОЖ и заботе об окружающей среде. Сертификация строительных и отделочных материалов и ее цена на нашем рынке.

#### МОДЕРАТОР:

- **Алексей Филатов**, основатель, BBCG и Академия Ритейла

#### СПЕЦИАЛЬНЫЕ ГОСТИ:

- **Эмин Алиев**, эксперт по трансформации ритейла
- **Джеймс Стори-Пью**, директор и со-основатель, Pivot
- **Хокан Тир**, Chief Revenue Officer, Fruugo
- **Тед Хеттих**, основатель и генеральный директор, Baktriana Luxe (and 12Camels)

#### СПИКЕРЫ:

- **Максим Генке**, управляющий директор по коммерции и маркетингу, Hoff
- **Мария Евневич**, совладелец, член совета директоров, «Максидом»
- **Юрий Ковтун**, генеральный директор, Cersanit в России
- **Виктор Кузнецов**, генеральный директор, «ВсеИнструменты.ру»
- **Игор Раич**, генеральный директор, JYSK в России



12:00–12:30 КОФЕ-БРЕЙК



12:30–14:00 СЕРИЯ СЕССИЙ

## ПЕРЕСТРОЙКА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

МОДЕРАТОР:

- **Екатерина Коновалова**, независимый эксперт по банковским технологиям, продуктам и лояльности

12:30–13:15

## Изменения в основных бизнес-процессах

Очевидно, что изменения, пришедшие в прошлом году не могли не отразиться на управлении и подходах в работе внутри компаний. Удалённая работа, стремительный сдвиг продаж в онлайн требовали внедрения инноваций не только технологических, но и организационных. Чтобы конкурировать с «большими» компаниями уже нельзя было работать как раньше. Использование новых способов управления — проектной работы позволили многим ритейлерам не только пережить пандемию, но и масштабировать свой бизнес. Большинство проектов в ритейле связано с автоматизацией, разработкой и запуском сайтов, открытием новых торговых точек и складов. Инновации в основных бизнес-процессах позволяют сократить не только сроки выполнения и бюджет проектов, но и повышает эффективность выполнения работы и развитие команды в целом.

Как эффективно организовать проектную работу? Как изменить процессы для массовой и долгосрочной «удалёнки»? Какие задачи помогает решить управление проектами в DIY ритейле?

СПИКЕРЫ:

- **Алим Удербек**, генеральный директор, Gdematerial.ru
- **Ксения Соколова**, руководитель отдела развития продукта, Hoff
- **Гоша Семенов**, генеральный директор, Blue Sleep

12:30–14:00 ЗАКРЫТАЯ ВСТРЕЧА

## ЗАКРЫТАЯ ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ ADVISORY BOARD

В рамках саммита пройдёт закрытая встреча CEO и основателей крупнейших розничных компаний и лидеров отрасли.

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ:

- Перспективы развития инфляции на рынке DIY&HH в текущем году.
- Возможности выхода на новые рынки в партнерстве с международными маркетплейсами.
- Повышение эффективности взаимодействия производителей с ритейлом.

МОДЕРАТОР:

- **Алексей Филатов**, основатель, ВBCG и Академия Ритейла

УЧАСТНИКИ:

- **Эмин Алиев**, эксперт по трансформации ритейла
- **Мария Евневич**, совладелец, член совета директоров, «Максидом»
- **Кшиштоф Котовски**, генеральный директор, OBI Россия
- **Виктор Кузнецов**, генеральный директор, «ВсеИнструменты.ру»
- **Антон Макаров**, основатель, генеральный директор, Divan.ru
- **Игор Раич**, генеральный директор, JYSK в России

12:30–14:00 СЕРИЯ СЕССИЙ

## ПЕРЕСТРОЙКА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

МОДЕРАТОР:

- **Екатерина Коновалова**, независимый эксперт по банковским технологиям, продуктам и лояльности

13:15–14:00

### Управление инновациями. Почему в DIY ритейл внедрение инноваций становится корневым процессом? И как организовать работу?

Можно ли и дальше внедрять годами CRM? Или настало время «спринтов» и системного подхода к инновациям? Подходит ли ваша IT структура и готова ли IT служба в одиночку поддерживать внедрения? Сколько надо тратить, насколько рисковать, ведь совсем не все решения сразу оправдывают свои ожидания. Как, оценивая ошибки и перспективы, выбрать эффективную модель управления инновациями для своего бизнеса? И как на практике организовать успешную работу?

СПИКЕРЫ:

- **Илья Уваров**, руководитель экспансии, ТС «Хороший выбор»
- **Ринат Мухаметвалеев**, независимый директор
- **Алексей Макеев**, директор по консалтингу, Veeroute

14:00–15:00 ОБЕД



15:00–17:00 СЕРИЯ СЕССИЙ

## НОВЫЕ ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ АССОРТИМЕНТА

МОДЕРАТОР:

- **Елена Воробьева**, руководитель катман практики, основатель, Retail Workshop

15:00–16:00

### Что строить: тенденции в современной архитектуре и дизайне

Глобальные экономические и климатические изменения спровоцировали поиск иных способов решения вопросов в проектировании, архитектуре и дизайне. Новыми тенденциями в архитектуре стали: органический футуризм, использование зеркальных поверхностей, природных материалов и растений, а также обустройство outdoor пространств. Дизайн в свою очередь стал более экологичным и минималистичным. Нарастающими трендами в 2021 году стали винтажный стиль и темные элементы в стилистике жилья, а также рост продаж товаров для дома российского производства. Какие из этих направлений станут наиболее востребованы в ближайшее время? Длинные и короткие тренды: как отличить и каким следовать? Апгрейд товарных линеек: опция или неизбежность?

СПИКЕРЫ:

- **Степан Бугаев**, основатель студии «Точка дизайна» и сервиса Flatplan
- **Марина Меновщикова**, руководитель отдела по продукту, Cersanit в России.  
*Тема выступления: «Апгрейд товарных линеек»*
- **Олеся Симон**, директор по закупкам категории «Декор», Leroy Merlin.  
*Тема выступления: «Тенденции в архитектуре и дизайне»*
- **Наталья Таныгина**, директор по закупкам категории «Сад», Leroy Merlin.  
*Тема выступления: «Обустройство outdoor пространств»*

15:00–17:00 СЕРИЯ СЕССИЙ

## НОВЫЕ ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ АССОРТИМЕНТА

МОДЕРАТОР:

- **Елена Воробьева**, руководитель катман практики, основатель, Retail Workshop

16:00–16:30

### Умные и модульные дома

Пандемия изменила все сферы жизни. Удалённая работа и дистанционное обучение заставили каждого из нас по-новому взглянуть на свой дом. Теперь, он должен полностью соответствовать нашим запросам и быть максимально комфортным. И здесь ключевыми факторами являются многофункциональность и автоматизация. Всё более популярным становится использование модульной мебели и перегородок (мобильное зонирование), которые трансформируются в зависимости от функций и задач. Также неотъемлемой частью современного жилья стала система «Умный дом», которая контролирует освещение, температуру, безопасность и позволяет управлять бытовой техникой. Подобные решения обеспечивают своим пользователям большой комфорт и позволяют в разы снизить счета за потребление. Как внедрение технологий искусственного интеллекта может изменить нашу повседневную жизнь? Решения для создания многофункционального дома.

СПИКЕРЫ:

- **Станислав Бондаренко**, менеджер проектов, «Интелкон»
- **Юлия Балакирева**, руководитель по продукту, Cersanit в России.  
*Тема выступления «Модульная мебель»*

16:30–17:00

### «Зелёный» ассортимент в ритейле

Тенденции в архитектуре и дизайне 2021 года имеют общую черту: приверженность к устойчивому развитию и использованию природных, экологических элементов. Использование материалов и технологий, с помощью которых мы проявляем уважительное отношение к планете, становится все более частым явлением. А популярность «зелёного» образа жизни стремительно растёт с каждым годом. Уже сейчас в больших городах использование живых растений, натуральных природных и переработанных материалов становится заметным трендом. А переход на более долговечные материалы позволяет в разы сократить количество отходов. В свою очередь производители также стремятся создавать товары без ущерба для окружающей среды и разрабатывают целые линейки эко-товаров. И всё же тренд на экологичность: идеальная картина мира или реальная перспектива?

СПИКЕРЫ:

- **Анна Боброва**, бизнес-партнер по устойчивому развитию, ИКЕА в России
- **Илья Прокофьев**, директор проектов по развитию собственных торговых марок, Leroy Merlin

17:00–17:30 КОФЕ-БРЕЙК



17:30–18:30 СЕССИЯ

## ОФЛАЙН DIY: КАК ИЗМЕНИЛСЯ ФИЗИЧЕСКИЙ МАГАЗИН

Пандемия COVID19 привела к изменениям потребительского поведения покупателей. Люди начали активно пользоваться онлайн-магазинами и сервисами доставки. Однако, учитывая специфику товаров, физический магазин в сфере DIY остаётся актуальным и важным средством продаж и коммуникации с клиентом. Разумеется, развивать офлайн необходимо также учитывая новые изменения. Из-за достаточно высокого «индекса избегания» общественных мест покупатели всё чаще выбирают быстрый шоппинг в магазинах у дома. И всё также основным условием является обеспечение безопасности покупателя и персонала. Очень многие торговые точки репрофилируются в пункты самовывоза и дарксторы. И даже маркетплейсы, стараясь быть ближе к клиентам, расширяют географию за счёт новых пунктов выдачи. Зачем сейчас покупателям нужен физический магазин? Опыт запуска бесконтактных способов обслуживания. За какими форматами будущее? Как усилить офлайн с помощью онлайн?

МОДЕРАТОР:

- **Илья Уваров**, руководитель экспансии, ТС «Хороший выбор»

СПИКЕРЫ:

- **Ольга Паршикова**, директор проектов, ADG group.  
*Тема выступления: «Товары для дома и сервисы — драйвер после пандемии»*
- **Михаил Гусманов**, международный эксперт-практик по освещению магазинов, основатель компании NLT Trade. *Тема выступления: «Профессиональный свет в отделочных материалах. Кейсы и результаты. Как увеличить продажи, маржинальность и средний чек?»*
- **Анна Дармодехина**, директор по закупкам, Williams & Oliver
- **Владимир Корчагов**, исполнительный директор розницы, ГК «Аскона»
- **Егор Ваганов**, директор омниканальной концепции магазинов, Leroy Merlin

## 18:30 ВЕЧЕРНИЙ ПРИЁМ.

*Интеллектуальная игра «Что? Где? Когда?» с легендарным Алексеем Блиновым — игроком телевизионного клуба знатоков, двукратным обладателем «Хрустальных сов» и звания «Лучший капитан клуба»*



## 28 МАЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ

08:30–09:30 УТРЕННИЙ КОФЕ



09:30–11:30 ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ

### ЦИФРОВЫЕ ПРОДАЖИ. ДАЁШЬ 25% ВЫРУЧКИ!

На фоне бурного роста новый рубеж, который предстоит взять онлайн — 25 % РТО сети и выручки производителя. Кто будет первым? Когда? И, главное, как развивая это направление под влиянием перемен в покупательском спросе, не теряя с такой же скоростью доходность своих продаж.

#### В РАМКАХ ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ ОБСУДИМ:

- Доходность e-commerce в DIY и Household. Как работать над эффективностью цифровых продаж сети и производителю?
- Как использовать свои конкурентные преимущества: физическую сеть магазинов, логистические ресурсы и закупочную силу, чтобы выигрывать в онлайн?
- Какие цифровые технологии развивать сегодня в e-com первую очередь: персонализация и улучшение клиентского опыта, дополнительные сервисы и мобильные приложения, оптимизация последней мили?
- Слушать и слышать: как работать с обратной связью клиента и развивать омниканальный формат общения с покупателем?
- Как правильно работать с товарами "long tail", чтобы наращивать объемы высоко маржинальных продаж?

#### МОДЕРАТОР:

- **Алексей Филатов**, основатель, ВВСГ и Академия Ритейла

#### СПИКЕРЫ:

- **Владимир Беляев**, директор по продажам и маркетингу департамента «Решения для ванных комнат», Cersanit в России
- **Максим Генке**, управляющий директор по коммерции и маркетингу, Hoff
- **Антон Макаров**, основатель, генеральный директор, Divan.ru
- **Константин Мельников**, коммерческий директор, СТД «Петрович»
- **Андрей Симкин**, лидер по развитию маркетплейса, Leroy Merlin
- **Павел Смирнов**, коммерческий директор, ГК «220 Вольт»
- **Саида Халимова**, коммерческий директор, Segmento
- **Александр Чилингорян**, коммерческий директор, «Селена Восток», международный эксперт в области менеджмента

11:30–12:00 КОФЕ-БРЕЙК



12:00 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОТ СТД «ПЕТРОВИЧ»

## ВПЕРВЫЕ! ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО ЭЛЕКТРОННОГО ПОРТАЛА ОТ СТД «ПЕТРОВИЧ»

«Петрович» создал единую платформу для поставщиков строительных и отделочных материалов с целью упростить и повысить эффективность коммуникации со всеми поставщиками, как в b2b-сегменте, так и в розничном. Как работает новое поле коммуникации и как теперь оказаться в «Петровиче»?

**Все подробности вы узнаете первыми! После презентации также состоится сессия Вопрос-ответ с представителями сети.**

СПИКЕР:

- **Елизавета Назарова**, руководитель отдела поддержки коммерческой деятельности, СТД «Петрович»

12:00–15:00 СЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

## СЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ ПОСТАВЩИКОВ И РИТЕЙЛЕРОВ ПО КАТЕГОРИЯМ:

HARD DIY, SOFT DIY, ДАЧА И САД, ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА, СЕЗОННЫЙ АССОРТИМЕНТ И ИНСТРУМЕНТ

- **Leroy Merlin** (по определённым категориям)
  - **Ирина Шестакова**, менеджер по взаимодействию с поставщиками
  - **Оксана Ульянова**, специалист по работе с региональными поставщиками
- **Hoff** (по определённым категориям)
- **Строймаркет Сатурн**
  - **Татьяна Иванова**, коммерческий директор
  - **Ольга Полякова**, ведущий менеджер по работе с сетевыми клиентами
  - **Рафаэль Кузьев**, руководитель по работе с сетевыми клиентами
  - **Владимир Бельский**, руководитель товарного направления «Ручной инструмент»
- **Roamer**
- **JYSK в России** (по определённым категориям)
  - **Анастасия Фролова**, отдел закупок и развития ассортимента
- **Все Инструменты** (по определённым категориям)
  - **Артем Фазил-Заде**, руководитель направления развития маркетплейса
  - **Евгений Самсонов**, дача и сад, товары для дома, товары для отдыха, товары для офиса
  - **Алишер Матякубов**, строительное оборудование, складское и упаковочное, силовая техника (генераторы, сварка, гидравлика и т.д.), ручной инструмент
  - **Григорий Стеблев**, электроинструмент, станки, промышленные компоненты, автотовары, металлорежущий инструмент, расходные материалы
  - **Илья Ерофеев**, крепеж, сантехника, электрика, сизы, климат, hard diy
- **ГдеМатериал** (по определённым категориям)
  - **Жанна Карабанова**, руководитель категорийного менеджмента
  - **Айдар Абдуллин**, директор по маркетингу
  - **Алим Удербек**, генеральный директор
- **СберМегаМаркет**
  - **Иван Бугай**, руководитель бизнес-группы «Товары длительного пользования»
  - **Дмитрий Казаков**, управляющий категорией «Строительство и ремонт»
  - **Илья Стаховский**, менеджер по развитию бизнеса
- **ГК «БЕРЕЗКА»**
  - **Рузиля Тимергалеева**, генеральный директор
  - **Алия Осипова**, коммерческий директор
- **Стройпарк**
- **Строительный Гипермаркет ДИСМА**
  - **Елена Виноградова**, руководитель проекта «Стройматериалы»
- **Мегастрой**
  - **Дмитрий Бреев**, генеральный директор
  - **Ольга Пестова**, начальник коммерческого отдела
- **Вимос**
- **Авито**
  - **Алексей Кузьмишин**, старший менеджер по работе с клиентами
  - **Владислав Ильтяков**, руководитель продуктового направления
- **AliExpress Russia**
  - **Николай Екуняшев**, категорийный менеджер DIY, Tools
  - **Сергей Мазья**, менеджер по развитию бизнеса
- **Ozon**
  - **Светлана Самарина**, старший категорийный менеджер
  - **Вероника Перетягина**, менеджер по привлечению и развитию партнеров категории DIY



15:00–16:00 ОБЕД



16:00–17:30 СЕРИЯ СЕССИЙ

## ВЫЗОВЫ МАРКЕТИНГА 2021

МОДЕРАТОР:

- **Константин Колин**, основатель и руководитель, 4C (Create Customer Care Culture)

16:00–17:00

### Трафик. Привлечение онлайн и офлайн

«Индекс избегания» общественных мест неумолимо растёт. Часто даже неосознанно люди боятся долгих походов по магазинам и торговым центрам. В тоже время онлайн-трафик запросто может до вас не дойти благодаря вариативности выбора, которую создают толпы ваших конкуренты. Как же изменились предпочтения клиентов в постковидный период? Как решать проблему трафика в DIY и Household ритейле? Какие решения в маркетинге и привлечении клиентов стали приоритетными? Как изменить маркетинговую стратегию и тактику работы с покупателем в новых условиях рынка?

СПИКЕРЫ:

- **Камила Кадырова**, руководитель направления продаж и маркетинга, JYSK Russia
- **Дмитрий Лазаренко**, руководитель собственной розницы, Miele
- **Екатерина Башилова**, директор по маркетингу, ГК «Аскона»
- **Михаил Грачев**, директор по электронной коммерции, «Первый гипермаркет мебели»
- **Ольга Попова**, руководитель макрокатегории «Строительство, Дом, Сад», Авито

*Тема выступления: «Оmnikanальная торговля: Свой онлайн-магазин VS интеграция в классифайд»*

17:00–17:30

### Эмоциональный маркетинг

Все традиционные маркетинговые подходы устаревают и на первый план выходит эмоциональный маркетинг. Основной задачей такого маркетинга является повышение лояльности и увеличение продаж без агрессивного промо. Посылая нужные сообщения и вызывая определенные эмоции можно дольше удерживать внимание клиента, транслировать ценности бренда и лучше запоминаться. Какие приёмы эмоционального маркетинга наиболее эффективны? Создание интерактивных пространств и персонализированных предложений. Новые каналы интернет-маркетинга. В какие соцсети идти брендам? И как превратить клиентов в своё онлайн-комьюнити?

СПИКЕРЫ:

- **Дамир Султанов**, руководитель отдела бренд-маркетинга, Cersanit в России
- **Анастасия Медведева**, руководитель отдела рекламы и PR, «ВсеИнструменты.ру»

**17:30 ЗАВЕРШЕНИЕ САММИТА**

## ПАРТНЕРЫ

**ADV****ADV/web-engineering.co**

Ведущий digital-интегратор, более 20 лет помогающий выводить крупный и средний бизнес из офлайна в онлайн. Мы специализируемся на цифровой трансформации, разработке и развитии онлайн-площадок и внутренней автоматизации. С нашей помощью Макдоналдс, Магнит, Mars Petstory, SimpleWine, ЦУМ, ВСК вышли в онлайн. Основные направления деятельности: электронная коммерция, мобильная разработка, автоматизация и электронные сервисы, внедрение технологий Machine Learning и Artificial Intelligence для решения бизнес-задач.

[www.adv.ru](http://www.adv.ru)**Avito**

- Авито — самый популярный сайт объявлений в России по версии сервиса SimilarWeb.
- Ежемесячная аудитория «Авито» составляет 40,8 млн человек старше 11 лет, по данным сервиса Mediascope. Это больше четверти населения России.
- 77% пользователей «Авито» — мобильная аудитория.
- На сайте размещено 77 млн актуальных объявлений.
- Каждый день пользователи добавляют почти 600 000 новых объявлений.
- Каждую секунду на «Авито» совершается две сделки.
- Около 6,2 млн человек разместили свои объявления на «Авито» в марте 2021 года.

[www.avito.ru](http://www.avito.ru)**Cosca decor**

Производство лепного декора и плитусов из Экополимера и МДФ.

<https://cosca.ru>

## ПАРТНЕРЫ

**HOME  
CREDIT  
BANK****Банк новых  
возможностей**

## HomeCredit Bank

ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» [Fitch BB-, Эксперт RA ruA-, АКРА A(RU)] — предлагает своим клиентам широкое разнообразие кредитных продуктов и банковских услуг. Работает на российском банковском рынке с 2002 года. Это один из крупнейших розничных банков России. Продукты и услуги представлены в 204 офисах и около 107 тысячах магазинов. Мобильное приложение «Хоум Кредит» для клиентов не первый год входит в ТОП-3 цифровых офисов в рейтинге Markswobb. Карта «Польза» в 2020 году стала банковской картой года по версии Банки.ру. Клиентская база банка насчитывает 40,5 млн человек. По состоянию на 31 декабря 2020 года сеть дистрибуции банка состояла из 252 офисов, 226 почтовых отделений, а также включала 1321 банкомат и платежный терминал в России и Казахстане.

[www.homecredit.ru](http://www.homecredit.ru)[www.homecredit.kz](http://www.homecredit.kz)

## NLT Trade

NLT Trade (Москва) — российская светотехническая компания. Специализация — разработка концепций освещений, проектирование и поставка светильников для ритейла. Профессиональный свет для DIY, Fashion и Food retail. За 2020 год реализовано 403 проекта. Общее портфолио — более 2000 освещенных магазинов.

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

## ПАРТНЕРЫ



## ZIS Company

ZIS Company была основана в 1992 командой молодых инженеров. Основная линейка — это сетевые фильтры, которые помогут уберечь электронику от проблем с сетью. С 2001 года ZIS Company первой среди российских производителей в своем сегменте провела реорганизацию производственных и управленческих процессов в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001. Мы получили сертификат и успешно подтверждаем его ежегодно, проходя строгий инспекционный контроль на соответствие стандарту. Уже более чем 28 лет мы защищаем технику от перепадов напряжения в домах, квартирах, офисах и на предприятиях. За это время наш бренд Pilot стал нарицательным — «Пилотами» в быту называют сетевые фильтры и переходники.

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



## Segmento

Segmento — автоматизированная система онлайн-маркетинга для роста вашего бизнеса. Предлагает услуги: бренд маркетинг для быстрого запуска интернет-рекламы на онлайн- и офлайн-данных, трейд маркетинг в e-commerce для продвижения товаров на маркетплейсах и бренд аналитика.

Segmento — это 1 млрд рекламных показов в месяц на 500 тыс. сайтах и в 200 тыс. мобильных приложениях. С Segmento работают уже 600 клиентов из различных сфер бизнеса.

<https://segmento.ru>



## Veeroute

Veeroute — разработчик SaaS-сервиса комбинаторной оптимизации. Облачный движок легко интегрируется с IT-инфраструктурой компании и позволяет бизнесу решать задачи любой сложности.

Ключевые преимущества Veeroute — скорость работы, качество и способность учитывать большое количество деталей. Оптимизатор выдаёт качественный результат, не требующий ручной корректировки, и тратит на это не более 20 минут, благодаря чему отлично подходит для динамического планирования.

Оптимизатор успешно используется в разных сферах, включая внутригородские и дальнемагистральные перевозки, работу сервисной службы, производство. Решения на базе Veeroute активно применяются на рынке DIY.

[www.veeroute.com](http://www.veeroute.com)

## WELCOME ПАРТНЕРЫ


**ECOLOR®  
EXPERT**


## Color Expert

Storch-Ciret Group — занимает лидирующую позицию по производству малярного инструмента в Европе.

Наличие собственных заводских мощностей гарантирует стабильность и качество при конкурентноспособной цене.

Десяток логистических центров и сбытовые компании, расположенные по всей Европе и Азии обеспечивают высокую скорость поставки.

Сформирована рабочая модель поддержки клиента (мерчандайзинг, маркетинговые решения, обучения).

[www.color-expert.com/ru](http://www.color-expert.com/ru)



## Saint-Gobain

Группа «Сен-Гобен» разрабатывает, производит и продает высококачественные материалы и инновационные решения для строительной, транспортной, медицинской и других областей промышленности.

В 2020 году объем продаж Группы составил €38,1 млрд. «Сен-Гобен» имеет представительства в 70 странах, в штате — свыше 167 000 сотрудников.

Компания представлена России и СНГ двумя направлениями деятельности: инновационные решения и строительная продукция (изоляция ISOVER, ISOTEC, ISOROC, гипсовые плиты GYPROC, сухие строительные смеси WEBER-VETONIT, акустические потолки и панели ECPHON, трубы и дренажные системы PAM). В настоящее время здесь работает более 1800 сотрудников. Объем продаж в 2018 году составил 200 миллионов евро. За время 20-летней деятельности в России общий объем инвестиций Группы в российскую экономику превысил 400 миллионов евро. У «Сен-Гобен СНГ» 8 действующих заводов в России. Уровень локализации продукции: 95% от объема продаж.

[www.saint-gobain.ru](http://www.saint-gobain.ru)

## ЭКСПОНЕНТ



## GreenGard

GreenGard — производитель современной, стильной, надежной садовой мебели и мебели из полиротанга. Предприятие, которое объединяет лучших мастеров-плетельщиков, профессиональную команду дизайнеров и конструкторов мебели.

[www.greengard.su](http://www.greengard.su)