

18-й ЕЖЕГОДНЫЙ БИЗНЕС-САММИТ ЛИДЕРОВ ИНДУСТРИИ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА И РЕМОНТА



ПРОГРАММА 18-го САММИТА DIY&HOUSEHOLD RETAIL 2024

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ: 30 мая

8:00 – 9:00 Приезд трансферов.

9:00 – 9:50 Регистрация, кофе, рукопожатия.

9:50 – 10:00 Приветственное слово организаторов и партнеров саммита.

10:00 – 11:30 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ РЫНКА DIY. НАВИГАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОЙ ВИДИМОСТИ И БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ.

Сколько негативных прогнозов о состоянии отрасли было опубликовано за последние пару лет – не сосчитать. Далеко не все сбылись. И, как всегда, на повестке новые вызовы. В первой сессии саммита на сцене соберутся лидеры DIY-розницы, чтобы поделиться с нами своим видением рынка и планами развития.

- **Статус-кво.** Состояние рынка, оценка характера его развития, прогнозы на будущее. Промежуточные итоги 2024 года – b2b, b2c, онлайн/офлайн.
- **Угрозы.** Рост доли маркетплейсов, охлаждение ипотечного рынка и другие заботы на повестке руководителей DIY-сетей.
- **Факторы роста.** Как поймать (создать?) попутный ветер и преуспеть в навигации бизнеса? Неочевидные тренды и тенденции, которые только формируются.
- **Стратегии.** Планы компаний-лидеров, прогнозы их капитанов, взгляд в будущее рынка.

Приглашенные спикеры:

МАРИЯ ЕВНЕВИЧ, собственник и член совета директоров, «Максидом»

ЕВГЕНИЙ МОВЧАН, генеральный директор, СТД «Петрович»

МАКСИМ СУРАВЕГИН, исполнительный директор, ОБИ

ВАЛЕНТИН ФАХРУТДИНОВ, генеральный директор, «ВсеИнструменты.ру»

А также представители компаний «Леруа Мерлен», «Строительный двор», «Сатурн».

11:30 – 12:30 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ HOUSEHOLD&FURNITURE. ХРОНИКА БОЛЬШОГО ПЕРЕДЕЛА.

Уход IKEA дал мощнейший импульс рынку, скорректировал и ускорил стратегии развития остальных игроков. Ассортимент, форматы, сервисы – каждый хочет собрать свою коллекцию УТП, которая поможет нарастить долю рынка и стать любимым брендом потребителя.

- **Статус-кво.** Кому ушла доля IKEA, рейтинг ведущих компаний, растущие и новые игроки.
- **Угрозы.** Как не превратиться в шоурум для маркетплейсов, что делать со снижением спроса и повышением себестоимости.
- **Факторы роста.** Расширение ассортимента, дизайн-услуги, суббренды для маркетплейсов и другие фишки и сервисы в борьбе за лояльность покупателя.

Руководитель саммита: Никита Адимов, тел: +7 968 636-18-21, e-mail: N.Adimov@rosconf.ru,

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам

- **Стратегии.** Куда движется рынок, и на что делают ставку крупнейшие компании этого сегмента.

Спикеры:

МАКСИМ ГЕНКЕ, управляющий директор, Hoff

Приглашенные спикеры:

КОНСТАНТИН ВОЛКОВ, основатель, Cozy Home

АНДРЕЙ ПЛУКЧИ, генеральный директор, «Домовой»

АНТОН МАКАРОВ, генеральный директор, Divan.ru

12:30 – 13:00 Перерыв на кофе.

13:00 – 14:00 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. БОЛЬШЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ – БОЛЬШЕ ПРИБЫЛЬ?

На саммите DIY&HH 2023 многие отметили профессионализм и гибкость розничных сетей, которые позволили поставщикам пережить турбулентный период. При этом главным драйвером продаж сейчас является онлайн, так что теперь производитель должен научиться продавать, причем продавать эффективно.

- **Статус-кво.** Что на повестке компаний-поставщиков в мае 2024 года?
- **Угрозы.** Прибыльность (?) онлайн и стагнация офлайна, ценообразование и управление продажами в разных каналах, контрафакт.
- **Факторы роста.** Госрегулирование представленности продукции отечественных производителей в DIY-сетях и установление максимальной доли СТМ. Производитель – новый продавец, или как эффективно управлять каналами продаж.
- **Стратегии.** Какими компетенциями должен обладать поставщик в 2024-м, чтобы смело и позитивно смотреть в будущее?

14:00 – 14:15 ОСОБОЕ МНЕНИЕ. НЕПОПУЛЯРНАЯ РЕМАРКА О ПРИБЫЛЬНОСТИ E-COMMERCE.

Тема e-commerce так или иначе затронута в каждой сессии саммита – тема актуальна для всех участников рынка. Для кого-то это угроза, для кого-то – растущий канал продаж, а для некоторых – просто дань общему тренду. Но не каждый e-com одинаково полезен (и прибылен)..

Спикер:

ИГОРЬ КОЛЫНИН, директор по маркетингу, СТД «Петрович»

14:15 – 15:15 Обед.

15:15 – 16:30 РЕГИОНАЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ. СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНЦИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ И МАРКЕТПЛЕЙСАМИ.

Дискуссия представителей сильной региональной и локальной розницы о том, как развивать свои сильные стороны, конкурировать и расти.

- **Статус-кво.** Чем живет региональная розница в мае 2024 года.
- **Угрозы.** Конкуренция со стороны федеральных сетей и маркетплейсов, рост цен и снижение покупательской активности, консолидация рынка
- **Факторы роста.** СТМ и ассортимент, знание местного покупателя, операционная эффективность, корпоративная политика и социальная ответственность.
- **Стратегии.** Развиваться нельзя продаваться. Как зафиксировать запятую перед «нельзя» и работать с удовольствием и прибылью?

Руководитель саммита: Никита Адимов, тел: +7 968 636-18-21, e-mail: N.Adimov@rosconf.ru,

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам

Спикер:

МАКСИМ ТВЕРСКОЙ, генеральный директор, «Кенгуру»

Приглашенные спикеры:

ЮРИЙ КСЕНАФОНТОВ, коммерческий директор, «Бауцентр»

ВЛАДИМИР МАЛЫГИН, президент, «Агава»

ВЛАДИМИР ГУРЬЕВ, президент, «ВИМОС»

КОНСТАНТИН ДРЫГИН, президент, «СОМ»

ВИТАЛИЙ МАКАРОВ, коммерческий директор, «Стройландия»

ЕВГЕНИЙ ВЕСЕЛОВ, коммерческий директор, «Аксон»

16:30 – 17:00 Перерыв на кофе.

17:00 – 18:00 СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ РОЗНИЦА. ГЛУБОКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ГЛАВНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.

«Я не боюсь того, кто изучает 10000 ударов, я боюсь того, кто изучает один удар 10000 раз».

Известный афоризм Альберта Эйнштейна Брюса Ли, который отлично подходит для участников этой сессии. Как идти против трендов, стать профессионалом в чем-то одном и отстроиться от конкурентов – узнаем у тех, кто собственным трудом отыскал ответы.

- **Статус-кво.** Доля рынка в разных категориях, динамика развития и проблемы специализированной розницы.
- **Угрозы.** Мультикатегорийные маркетплейсы, федеральные и региональные сети – не слишком ли много конкурентов?
- **Факторы роста.** Тщательно отобранный ассортимент или бесконечная полка? Сервис, экспертиза и другие преимущества специализированной розницы.
- **Стратегии.** Расширение ассортимента или фокус на экспертизе, сервисах и операционной эффективности?

Спикеры:

АНДРЕЙ АРСЕНЬЕВ, генеральный директор, «Обойкин»

18:30 – 21:00 ВЕЧЕРНИЙ ПРИЕМ И ПРЕМИЯ DIY&HOUSEHOLD AWARDS

В этом году мы продолжим прекрасную традицию вручения ежегодной премии DIY&Household Awards!

Победители в номинациях «Прорыв года», «Лучшая DIY-сеть по оценкам поставщиков», «Лучшая региональная DIY-сеть» и «Лучший магазин». На вечернем приеме мы с радостью отметим тех, кто с успехом ведёт свой бизнес через непростое время!

ВТОРОЙ ДЕНЬ: 31 мая

9:00 – 9:50 Утренний кофе.

10:00 – 11:30 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ.

РОСТ! РОСТ! РОСТ! Маркетплейсы (сюда же добавим уникальный в некотором роде AVITO) добрались до исторически (логистически, экономически) не самых удобных для себя категорий – Hard DIY и мебель. Росли раньше, растут сейчас и обещают расти еще стремительнее. Вот и узнаем – как?

Руководитель саммита: Никита Адимов, тел: +7 968 636-18-21, e-mail: N.Adimov@rosconf.ru,

Организатор не несет ответственности за изменение состава докладчиков и времени их выступления, произошедшие по независящим от организатора причинам

- **Статус-кво.** Ключевые показатели, данные продаж в разных категориях.
- **Угрозы.** Что может повлиять на динамику роста онлайн-продаж в сегменте? Где потолок?
- **Факторы роста.** Модель RealFBS как решение, переток покупателя в онлайн, бесконечная полка.
- **Стратегии.** Планы по развитию сервисов внутри категорий, подход к работе с розничными сетями и крупными мерчантами.

К участию приглашены представители **AVITO, Wildberries, OZON, Яндекс.Маркет и МегаМаркет**

11:30 – 12:00 Перерыв на кофе.

12:00 – 15:00 КОММЕРЧЕСКАЯ СЕССИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.

Новая серия бизнес-встреч между поставщиками и ритейлерами.

Коммерческие директора и байеры от сетей/маркетплейсов в поисках новых поставщиков. Уникальная возможность за три часа провести минимум 18 гарантированных и предварительно согласованных личных встреч с людьми, которые принимают финальные решения о допуске на полку.

15:00 – 16:00 Перерыв на обед.

16:00 – 18:00 СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕССИЯ.

В ближайшее время мы анонсируем детали завершающей сессии 18-го саммита DIY&Household Retail 2024. Пока можем сказать лишь то, что после Сессии переговоров вам не захочется расходиться 😊

18:00 Окончание саммита, трансферы.