

17 марта

09:00 – 10:00

Регистрация. Приветственный кофе

ТРЕНДЫ РИТЕЙЛА И СТМ

10:00 – 11:00

Алексей Горбатенко, эксперт-аналитик рынка потребительских товаров повседневного спроса

11:00 – 11:15

Перерыв на кофе

**ПЛЕНАРНАЯ ДИСКУССИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ РИТЕЙЛ-СЕТЕЙ
РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ 2026 – ПЕРЕСМОТР ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ОСНОВ РЫНКА**

11:15 – 13:00

Модератор: Кирилл Терещенко, генеральный директор, KOTANYI
Спикеры: Алексей Григорьев, Заместитель генерального директора, директор по корпоративной внешней политике METRO
Андрей Чурсин, Вице-президент по взаимодействию с государственными органами власти, Азбука Вкуса
Михаил Ахмедов, независимый эксперт, ex Лента, O'Кей, Метро, Selgros, K-Паута, Комус
Дмитрий Пачин, независимый эксперт, ex коммерческий директор, O'Кей
Йенс Фрерихс, Strategic advisor & executive representative, руководитель проекта «ИИ Интерфейс покупателя» в Академии ритейла; ex коммерческий директор и CIO «Зельгрос»; ex член наблюдательного совета «ТД Глобал Фудс»
Михаил Берлин, Независимый эксперт в сфере ритейла, 20+ лет на руководящих позициях в крупнейших розничных сетях России
Итоги 2025 года ставят под сомнение устойчивость прежнего адаптационного подхода. Рынок разделился: часть игроков сохраняет рентабельность, часть - борется за выживание. На фоне сберегательного поведения покупателей и повышения НДС 2026 год станет тестом на жизнеспособность существующих бизнес-моделей. Вопрос к лидерам: где предел операционной экономии и какие радикальные решения уже подготовлены? Чего мы больше не боимся?

13:00 – 14:30

ОБЕД

13:30 – 14:30

V2B-переговоры с ритейл-сетями (необходима предварительная регистрация)
Серия управляемых индивидуальных B2B-встреч с категорийными менеджерами ведущих розничных сетей. Участники получают возможность лично презентовать свою продукцию, обсудить условия сотрудничества с категорийными менеджерами и определить направления для потенциального партнерства. Встречи проходят по заранее сформированному расписанию с закупщиками, заинтересованными в конкретной категории. V2B-переговоры охватят ключевые направления ассортимента: готовая еда и кулинария, молочная и мясная продукция, кондитерские изделия, бакалея, снеки, специи и другие категории.

КАК МЕНЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКИЕ ПРИВЫЧКИ С ТЕЧЕНИЕМ ВРЕМЕНИ

14:30 – 15:15

Елена Самодурова, один из ведущих экспертов-аналитиков рынка FMCG с опытом более 20 лет
Как менялся покупательский оптимизм с течением времени? FMCG рынок – какие факторы драйвят изменения на рынке? Как ведут себя покупатели в разных категориях? Обзор розничной торговли – что растет? Как поменялись привычки питания за последние 5 лет?

15:15 – 15:30

Перерыв

**АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ.
ВОЗМОЖНОСТИ АНАЛИТИКИ КРУПНЫХ РИТЕЙЛ-СЕТЕЙ ДЛЯ ЗАПУСКА НОВЫХ ПРОДУКТОВ**

15:30 – 16:00

Екатерина Панкратова, руководитель отдела продаж X5 Диалог
Текущие тенденции и потенциал развития ритейл-аналитики в России и мире. Маркетинговое развитие Dialog X5 и взаимодействие с сообществом. Цели и задачи на 2026 год: повышение ценности и эффективности использования аналитики

16:00 – 16:15

Перерыв

КЛИЕНТОКРАТИЯ. НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НА ПРИМЕРЕ ВКУСВИЛЛ

16:15 – 17:15

Николай Попович, Член совета управляющих ВкусВилл
Почему классические управленческие модели перестают работать в быстро меняющемся мире? На примере ВкусВилл: как клиентократия – управление от потребностей клиента к решениям команд – помогает сохранять рост, доверие и предпринимательский дух в крупной компании. Участники узнают, как определить текущий уровень зрелости своей организации и какие управленческие шаги позволяют выстроить устойчивый фокус на клиента и ценность для него.

17:15 – 20:00

Фуршет и вечерняя программа

18 марта

09:00 – 10:00

Приветственный кофе

СЕКМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ: ПОПАДАЕТЕ ЛИ ВЫ В ЦЕЛЬ?

10:00 – 10:45

Елена Кузнецова, эксперт-аналитик рынка потребительских товаров повседневного спроса

РЫНОК E-GROCERY В 2026

10:45 – 12:15

Модератор: Олег Сквородников, Эксперт в области e-commerce и цифровой трансформации. Опыт работы CDTO в крупных холдингах. Партнер компании «Директфуд»

Спикеры: Марина Мамонова, руководитель управления коммерческого маркетинга, Самокат

Сергей Колошко, Директор по электронной коммерции розничной сети «Дикси»

Борис Базанов, Диджитал-директор, O'Key

Александра Попова, руководитель сервисов доставки и самовывоза Азбука вкуса Омни

Алена Алена Шпилова, Руководитель группы развития уникального ассортимента, «Яндекс Лавка»

Константин Орешников, медиадиректор, Ingate Performance

Объем рынка онлайн-продаж в категории FMCG продолжает стремительно расти по всему миру. Потребители всё активнее вовлекаются в процесс покупки, сокращается время доставки, увеличивается частота заказов, но также и снижается средний чек. Специалистам становится всё более очевидно, что из-за низкой рентабельности продаж мы стоим на пороге коренного изменения бизнес-моделей, и в передовых странах (и Россия входит в их число) этот процесс уже происходит. Новый ассортимент, мультиканальный покупатель, автоматизация и цифровая трансформация станут ответом на возникающие вызовы.

12:15 – 13:45

ОБЕД

12:45 – 13:45

V2B-переговоры с ритейл-сетями (необходима предварительная регистрация)

Серия управляемых индивидуальных V2B-встреч с категорийными менеджерами ведущих розничных сетей.

Участники получают возможность лично презентовать свою продукцию, обсудить условия сотрудничества с категорийными менеджерами и определить направления для потенциального партнерства. Встречи проходят по заранее сформированному расписанию с закупщиками, заинтересованными в конкретной категории.

V2B-переговоры охватят ключевые направления ассортимента: готовая еда и кулинария, молочная и мясная продукция, кондитерские изделия, бакалея, снеки, специи и другие категории.

КАК СОВМЕЩАТЬ ОФЛАЙН И ОНЛАЙН-ФОРМАТЫ И ВЫСТРАИВАТЬ ОМНИКАНАЛЬНУЮ КОММУНИКАЦИЮ В СЕТЯХ В 2026?

13:45 – 14:30

Анна Тищенко, эксперт розничных технологий, ведущий аналитик категорийного менеджмента, основатель сообщества, АРПМ - Категорийный менеджмент

Как сформировать ассортимент по каналам продаж и на что ориентироваться? Как дифференцировать каналы, форматы и сети и соответствии с потребностями целевой аудитории и миссией компании. Hard skills производителей и поставщиков: что будет полезно при работе с разными каналами. Омниканальность: конкуренция внутри или усиление ресурсов?

ЭТМ, СТМ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПАРТНЕРСТВА С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

14:30 – 15:30

Со-модераторы:

Роман Шалимов, CEO Точка Роста и Александра Кивич, менеджер сообщества WorldFood Connect

Андрей Белугин, Лидер клиентского пути, ВкусВилл

Ирина Игнатова, Директор по развитию промышленных СТМ, Перекрёсток

Стратегия производителя: совмещать нельзя разделять. Стоит ли участвовать в ЭТМ или сосредоточиться на собственном бренде?

Будущее ЭТМ: эволюция от аналогов к премиальным уникальным продуктам.

Совет производителям: как вести переговоры с ритейлом по ЭТМ.

Реальные примеры успеха

15:30 – 15:45

Перерыв

РИТЕЙЛЕР И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ. ОТ ПЕРЕГОВОРОВ К СОВМЕСТНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ

15:45 – 16:30

Любовь Кельбах, Директор образовательных программ, Mania Business Simulations

Состояние экономики и покупателя. Сегодняшние вызовы розничных сетей. Состояние федеральных игроков.

Какие сценарии работы с покупателем выбирает ритейл? Роль производителя в этих сценариях. Как ритейлу осознанно использовать ресурс производителя, а производителю — быть полезным и предпочитаемым партнером? Как вместе адаптироваться к новой реальности рынка?

МАРКЕТИНГ, УВЕЛИЧИВАЮЩИЙ ПРОДАЖИ

16:30 – 17:30

Игорь Манн, самый известный маркетер России, спикер, автор, издатель

Как правильно увеличить продажи — быстро (меньше, чем за месяц) — с помощью всего 22 маркетинговых действия.

17:30 – 18:00

Нетворкинг за бокалом шампанского