

16 марта

ДЕМОДЕЙ DIALOG X5

В рамках WorldFood Summit & Нильсен Академия запланирован визит в офис Dialog X5, где делегаты получат возможность изучить аналитические инструменты сервиса Dialog X5 / Аналитика. Участники познакомятся с функционалом, доступным каждому поставщику X5, разберут практические сценарии использования для оперативной аналитики и стратегического планирования, а также смогут задать вопросы представителям команды Dialog X5.

Нетворкинг, фуршет

17 марта*

09:00 – 10:00 Регистрация. Приветственный кофе

ТRENДЫ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА 2026. ОБЗОР РЫНКА - НОВЫЕ ТRENДЫ В КАНАЛАХ, РЕГИОНАХ, КАТЕГОРИЯХ

Константин Локтев, Исполнительный директор Нильсен

Рынок потребительских товаров находится в переломной точке, когда старые факторы роста перестали действовать, а новые еще не обозначились достаточно явно, чтобы говорить о грядущем оживлении. Что происходит: кратковременное замедление, после которого будет рост, или отсутствие роста – это новая экономическая норма? Как происходит перераспределение потребительских бюджетов на рынке? Какие каналы торговли все еще притягивают покупателя? Как ассортимент пользуется спросом у покупателя? Как действовать менеджменту в текущих экономических условиях?

11:00 – 11:15 Перерыв на кофе

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

Модератор: Кирилл Терещенко, генеральный директор, KOTANYI

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

ТОЧКИ РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА И РЕЙТИНГ ТОП БРЕНДОВ 2025

Светлана Боброва, Директор по продажам Нильсен

Несмотря на замедление российской экономики практически в каждой категории можно обнаружить растущие сегменты, ниши, бренды. Продемонстрируем наиболее яркие примеры «точек роста» российского FMCG рынка, а также объявим какие бренды показали по итогам 2025 года самые высокие результаты

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ. КАК МЕНЯЕТСЯ ПОВЕДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ И КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ВАШЕГО БИЗНЕСА

Елена Самодурова, Директор департамента, Отдел продаж потребительской панели, ICMR (ООО "ГФК-Русь")

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?

16:00 – 16:15 Перерыв

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

16:15 – 17:00 Екатерина Панкратова, руководитель отдела продаж X5 Диалог

КЛИЕНТОКРАТИЯ. НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НА ПРИМЕРЕ ВКУСВИЛЛ

Николай Попович, Член совета управляющих ВкусВилл

Почему классические управленические 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 управленические шаги позволяют выстроить устойчивый фокус на клиента и ценность для него.

17:45 – 20:00 Фуршет и вечерняя программа

18 марта*

09:00 – 09:45 Приветственный кофе

ПЕРЕГОВОРЫ - ЭФФЕКТИВНАЯ ПОДГОТОВКА ЧЕРЕЗ АНАЛИЗ ДАННЫХ

09:45 – 10:45 **Анжелика Тухтаманова, Директор по стратегическим партнерствам Нильсен**
В основе успешных переговоров лежит умение обосновать свою позицию цифрами или рыночными данными. О том как готовиться к переговорам, какие аспекты учесть, какие источники данных выбрать, какие метрики использовать и как правильно интерпретировать данные расскажем в этом практическом блоке.

10:45 – 11:00 Перерыв на кофе

РЫНОК E-GROCERY В 2026

11:00 – 12:15 Модератор: Мстислав Воскресенский, управляющий партнер, Директфуд

12:15 – 13:45 Обед

ЛУЧШИЕ ЗАПУСКИ 2025 ГОДА - РЕЙТИНГ НОВИНКОВ

13:45 – 14:30 **Марина Волкова, Директор по аналитике и консалтингу Нильсен**
Ежегодно в FMCG запускается около 40000 тысяч новинок. Интерес индустрии к новым запускам не удивителен: всем известно, что категория растет за счет пробующих, а новый продукт - лучший способ помочь совершить покупку. Вместе с тем лишь 11% запущенных SKU становятся достаточно успешными, чтобы остаться на прилавках спустя 12 месяцев. Каждый год новые характеристики и яркие черты дизайна вступают в борьбу за сердце покупателя.
Каким стал 2025 год для новых запусков? Какие запуски оказались самыми успешными? В каких категориях и брендах? Какие характеристики продуктов привели к успеху? Как учесть опыт лидеров, чтобы ваши новинки вырывались в верхние строки рейтинга прорывных запусков года?

ИНТЕРВЬЮ НА СЦЕНЕ: ЭТМ ПРОТИВ СТМ

14:30 – 15:30 Со-модераторы: Роман Шалимов, CEO Точка Роста и Александра Кивич, менеджер сообщества WorldFood Connect
Елизавета Ковалева, Лидер клиентского пути во ВкусВилле
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

АНАЛИЗ ДАННЫХ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ЛИСТИНГА

15:45 – 16:30 **Максим Востряков, Руководитель направления продаж аналитических сервисов Нильсен**
Эластичности наиболее эффективно использовать для настройки ценовой стратегии.
Но это далеко не единственный способ применения. Эластичности также можно использовать для настройки листинга в зависимости от стратегии сети или канала. В рамках презентации мы рассмотрим оба направления использования этого показателя: для определения ценовой стратегии и ассортиментной

16:30 – 16:45 Перерыв

МАРКЕТИНГ, УВЕЛИЧИВАЮЩИЙ ПРОДАЖИ

16:45 – 17:45 **Игорь Манн, самый известный маркетер России, спикер, автор, издатель**
Как правильно увеличить продажи – быстро (меньше, чем за месяц) – с помощью всего 22 маркетинговых действий.

17:45 – 18:30 Нетворкинг за бокалом шампанского

* Программа предварительна