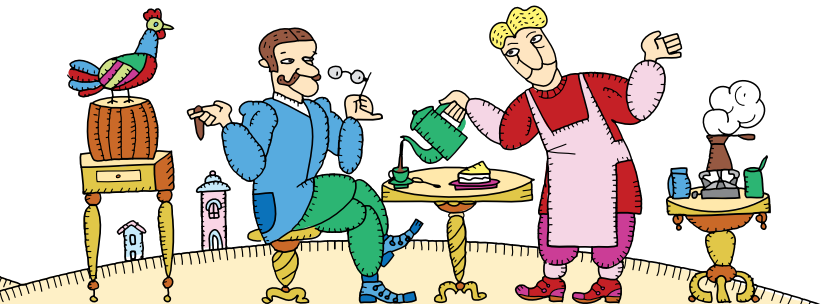


ECR *Rus*
Efficient Consumer Response



5-й
Ежегодный Форум
ECR и выставка

Efficient Crisis Response
Эффективный ответ кризису



Платиновый спонсор:

Золотые спонсоры:



Coca-Cola





Акын Байер / Akin Bayer

СоПредседатель
Форума ECR-Rus,
Генеральный Директор
Метро Кэш & Керри Россия

ECR-Rus Forum CoChairman,
Managing Director
Metro Cash & Carry Russia

Добро пожаловать на 5-й Ежегодный Форум ECR-Rus. Это событие является одним из крупнейших в индустрии FMCG рынка в России. Мы предоставляем уникальную площадку для поставщиков, ритейлеров и сервис-провайдеров для выработки эффективных решений и обмена опытом в области торговли.

Welocme to the 5-th Annual ECR-Rus Forum & Marketplace. Our Forum is one of the biggest FMCG / Retail events of the year. It also offers a unique platform for retailers and suppliers as well as service providers to formulate efficient business solutions and best practices to serve our customers in a better way.



Дэвид Стийр / David Steer

СоПредседатель
Форума ECR-Rus,
Президент
и Генеральный Директор
Крафт Фудс Россия

ECR-Rus Forum CoChairman,
President & Area Director
Kraft Foods Russia

В ситуации всеобщего кризиса особо важно уделять внимание сотрудничеству и партнерским отношениям между поставщиком и ритейлером — нужны особые приемы, антикризисные меры, неочевидные стратегии и экстравагантные решения.

In the financial crisis situation we should strongly consider changing some existing paradigms of the suppliers / retailers relationship. We need new strategies, anti-crisis measures and creative solutions to be able to cut costs and grow the cake at the same time.

Россия, Москва, ул. Волхонка 15,
Зал Соборов Храма Христа Спасителя

Conference Hall, The Cathedral of Christ the Saviour
Volkhonka str. 15, Moscow, Russia

Расписание/ Forum Agenda	Время	Место/Hall
21 апреля, 2009/ April 21, 2009		
Ритейл & Дистрибьюшн тур/ Retail & Distribution Tour	09.30-13.00	Billa/WBD
Что? Где? Когда? (ведущий М. Поташев)	15.00-18.00	
22 апреля 2009/ April 22, 2009		
Регистрация участников/ Registration	8.40-9.30	
Краш-Курсы (Логистика, Покупатель)/ Crash-Courses (Logistics/ Shopper)	9.30-11.00	
Сессии 1/ Sessions 1	11.30-13.00	
1.1. Доступность товара на полке/ On-Shelf Availability	11.30-13.00	Main Hall
1.2. Торговый Маркетинг/ Trade Marketing	11.30-13.00	Conf. Hall
1.3. Стандарты кодирования/ Coding Standards	11.30-13.00	Press Center
Пленарное заседание 1 / Plenary 1	14.30-16.00	Main Hall
Сессии 2/ Sessions 2	16.30-18.00	
2.1. Упаковка для полки/ Shelf Ready Packaging	16.30-18.00	Press Center
2.2. Категорийный менеджмент/ Category Management	16.30-18.00	Main Hall
2.3. Электронный обмен данными/ EDI	16.30-18.00	Conf. Hall
Общение на выставке/ Networking at the Marketplace	18.00-20.00	
23 апреля 2009/ April 23, 2009		
Регистрация участников/ Registration	8.30-09.30	
Сессии 3/ Sessions 3	9.30-11.00	
3.1. Борьба с потерями/ Shrinkage	9.30-11.00	Conf. Hall
3.2. Эффективный ассортимент/ Efficient Assortment	9.30-11.00	Main Hall
3.3. Мастер - данные/ Master Data	9.30-11.00	Press Center
Пленарное заседание 2/ Plenary 2	11.30-13.00	Main Hall
Сессии 4/ Sessions 4	14.30-16.00	
4.1. Логистика/ Logistics	14.30-16.00	Conf. Hall
4.2. Изучение покупателя/ Shopper insight	14.30-16.00	Main Hall
4.3. Система показателей Scorecard	14.30-16.00	Press Center
Сессии 5/ Sessions 5	16.30-18.00	
5.1. CRM	16.30-18.00	Press Center
5.2. Управление запасами VMI/CPFR	16.30-18.00	Conf. Hall
Выставка/Marketplace	09.00-18.30	

09.30-13.00

Тур Производство/Ритейл
Manufacturing/Retail Tour

Billa,
Wimm-Bill-Dann

Тур Производство/Логистика/Ритейл – экскурсия по цепочке поставок, включая посещение новейшего магазина Billa и производства на заводе Вимм-Билль-Данн.



15.00-18.00

Игра Что? Где? Когда?
ведущий Максим Поташев

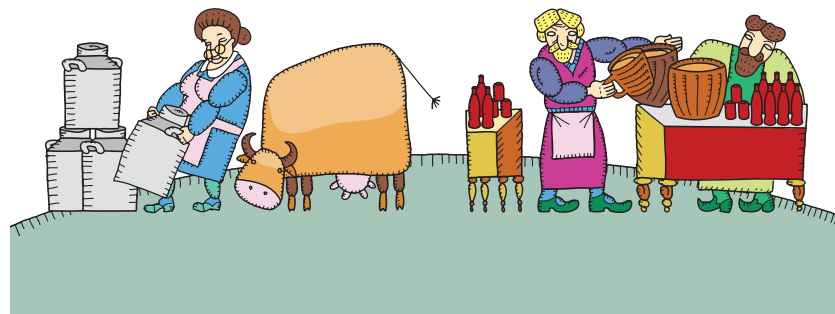
Киноцентр на
Кр.Пресне



Традиционно в интеллектуальной схватке сойдутся лучшие из лучших. 6 человек, более 15-ти команд, интересные вопросы.



День Первый
First Day



08.40-09.30	Регистрация участников	
09.30-11.00	Мастер-Классы, Утренняя сессия	

Управление цепочкой поставок

Оптимизация товарных запасов в ритейле (электроника и бытовая техника)

Место: Пресс Центр

Элементы теории управления товарными запасами (на тактическом и стратегическом уровне)

Пример проекта оптимизации товарных запасов, реализованного компанией Аксенчер в 2008 году (подход, основные направления улучшений, оценка сложности и затрат, определение приоритетов и реализация рекомендаций)

Выводы и особенности проекта

Докладчики:

Коновалов Алексей, консультант практики управления цепями поставок, Accenture

Покупатель

Покупатель - король, голосующий ногами и рублем

Место: Конференц центр

Поведение покупателя в период кризиса изменчиво. Меняются доходы, появляется неуверенность в завтрашнем дне. Лидеры рынка должны не поспевать за изменениями, а предвидеть их и четко выстраивать стратегии по покупателям, исходя из грядущих перемен.

В сложных экономических условиях ландшафт рынка и поведение потребителей стремительно меняется. Вы уверены, что эти изменения — в вашу пользу? Вы уверены, что знаете своего нового потребителя, эффективно расходуете маркетинговые бюджеты и сделали ставку на оптимальную стратегию, чтобы пройти сквозь непростые времена и выйти обновленными и еще более успешными?

Докладчики:

Екатерина Манахова, Менеджер по развитию бизнеса в России, Украине, Казахстане, Подразделение аудита розничной торговли, Nielsen Россия

Хагоп Хармандариан, Генеральный Директор, MEMRB

Михаэль Райбман, Deputy media research director, TNS Россия

08.40-09.30	Registration	
09.30-11.00	Crash Courses, Morning Session	

Supply Chain

Inventory level optimization in retail (electronic and domestic appliances)

Venue: Press Center

Some elements of inventory management theory

Business case of inventory optimization project, executed by Accenture company in 2008 (approach, key directions for improvement, estimation of complexity and cost, priority setting and roll-out of the project)

Specifics and learning

Speakers:

Konovalov Alexey, consultant Accenture, Supply Chain practice

Shopper

Shopper is the king. He/She votes with feet and money

Venue: Conference Hall

Shopper's behavior is changing, especially in crisis period. The revenues are declining, people are less sure about bright future. Market leaders should not just follow the trends but foreseen them and create the Shopper's strategies accordingly.

Consumers are moving fast in this uncertain economy. Are they moving in your direction? Are sure you know your new consumers and address their needs? Are you sure you effectively spend your marketing dollars? Are you sure you chose the right strategy to live through the tight times and come out re-newed and stronger?

Speakers:

Ekaterina Manakhova, Commercial Area Manager for Russia, Ukraine, Kazakhstan - Retail Measurement Services, Nielsen Russia

Hagop Harmandarian, General Manager, MEMRB

Michael Raibman, Deputy media research director, TNS Russia

Управление цепочкой поставок

1.1. Доступность товара на полке: подходы и решения

Наличие товара на полке в России является самым низким в Европе. Кто-то скажет - проблема, мы говорим - возможность. 20% Out-of-stocks = +6% продаж! В условиях кризиса такой прирост не будет лишним. В рамках сессии мы оценим возможности и поделимся лучшими практиками по сокращению OOS на примере сетей Carrefour, Tesco и Wal*Mart. Также в рамках сессии будет продемонстрирована система для подсчета OOS, которая была признана самой инновационной в Европе.

Докладчики:

Жан-Ив Брусси, Директор по управлению цепочек поставок, Danone
Максимилиан Мусселиус, Исполнительный Директор, ECR-Rus
Георгий Порфиоров, Руководитель Отдела Логистики и Поставок, Metro Cash&Carry
Юджин Тонер, On Shelf Availability Manager, Unilever Global Customer Service Excellence

Управление Спросом

1.2. Торговый Маркетинг

Как торговый маркетинг реагирует на изменяющуюся рыночную среду? Какие инструменты становятся более значимыми в борьбе за покупателя? Такие направления торгового маркетинга как изменение и сочетание форматов товаров, цены и размещения в местах продаж приобретают особое значение. Докладчики поделятся опытом в выборе стратегий повышения продаж посредством формирования актуальных рыночных предложений.

Докладчики:

Татьяна Титова, Директор по торговому маркетингу, Danone
Сергей Аверьянов, Corporate Category Manager, Nestle
Оксана Вавилина, Head of Spacemanagement Department, Billa
Людмила Манака, Зам. ген директора, X5 MEDIA

Технологическое обеспечение

1.3. Стандарты кодирования и Глобальный классификатор

Ряд базовых вопросов взаимодействия до сих пор не решен. Единые правила кодирования товаров, смены кодов, использования единых классификаторов - это фундамент для безбумажного документооборота. Докладчики поделятся практическими примерами решения этих базовых проблем.

Докладчики:

Наталья Красавцева, Customer Solutions IDS GBS, P&G
Георгий Оганджанов, Руководитель проекта ECR ePoS

Supply Chain

1.1. On-Shelf Availability

On-Shelf Availability in Russia is the lowest in Europe. Some say this is a problem - we say it's an opportunity. 20% Out-of-stocks = +6% to annual sales! This sounds even greater in crisis. During the session we will share the best practices on OOS reduction and cases with leading retailers Carrefour, Tesco and Wal*Mart. ECR will also demonstrate its latest tool on OOS measurement that is one of the most innovative in Europe.

Speakers:

Jean-Yves Broussy, Supply Chain Director, Danone
Maximilian Musselius, Executive Director, ECR-Rus
Georgiy Porfirov, Head of Supply Chain Department, Metro Cash&Carry Russia
Eugene Toner, On Shelf Availability Manager, Unilever Global Customer Service Excellence

Shopper

1.2. Trade Marketing - in-store formats management

How does Trade marketing react on changing environment? What are the approaches and tools to win shopper attention? Such aspects of Trade Marketing levers as playing with products' formats, combination, price and placement become more significant. The session will demonstrate how to affect the sales by being more relevant and attractive for target shoppers.

Speakers:

Tatiana Titova, Trade Marketing Director, Danone
Sergey Averyanov, Corporate Category Manager, Nestle
Oksana Vavilina, Head of Spacemanagement Department, Billa
Lyudmila Manaka, Deputy General Manager, X5 MEDIA

Enabling Technologies

1.3. Coding Standards & Product classification

Some basics are not yet fully implemented. Common/Global product coding rules, barcodes allocation rules, common product classification - are the basics to make them right to enable the full electronic documentation flow. Learn from the industry experts how to manage your master data right.

Speakers:

Natalia Krasavtseva, Customer Solutions IDS GBS, P&G
Georgiy Ogandzhanov, Head of ECR ePoS Project

Трансформируем Кризис в новые Возможности

Эта сессия посвящена вопросам развития стратегического взаимодействия производителей ведущих брендов и современных розничных сетей. Мы услышим об актуальных стратегиях управления спросом и путях достижения стабильного роста, приносящего прибыль компании и ее деловым партнерам. Участники смогут увидеть реальные российские и иностранные лучшие практики и примеры взаимовыгодного сотрудничества сети и производителя, а также поговорить о возможных перспективах развития партнерства.

Докладчики:

Акын Байер,

Генеральный директор, Metro Cash&Carry Russia

Давид Якобашвили,

Председатель Совета Директоров «Вимм-Билль-Данн»

Стефан Де Локер,

Генеральный директор, «Нестле Россия»

Алексей Бобров,

Генеральный Директор «Лента»

Максимилиан Мусселиус,

Исполнительный Директор, ECR-Rus

Turning Crisis into Opportunity

This session will examine the process aimed at developing strategic business partnership of branded goods manufacturers and modern retailers. We will hear about the strategies on how they see the process of driving demand and generate profitable, sustainable business growth together with their business-partners. Participants will share real life the win-win cases from Russia and abroad and talk about perspectives.

Speakers:

Akin Bayer,

CEO, Metro Cash&Carry Russia

David Iakobachvili,

Chairman of the Board, Wimm-Bill-Dann

Stephan De Loeker,

CEO, Nestle Rossiya

Alexey Bobrov,

CEO, Lenta

Maximilian Musselius,

Executive Director, ECR-Rus

Управление цепочкой поставок

2.1. Инновации в товародвижении. От производства до полки

Упаковка Shelf Ready Packaging (SRP) это новый взгляд на упаковку. Отслеживаемость в цепочке поставок

Докладчики:

Джонатан Пирс, Supply Chain Director, Nestle Rossiya
Александр Лукин, Ведущий аудитор, DNV

Покупатель

2.2. Категорийный менеджмент: решения для успешного применения

Категорийный менеджмент – новое или все-таки старое? Долгое время система категорийного менеджмента не претерпевала существенных изменений, но в связи с новыми условиями и новыми подходами появляются инновационные нестандартные решения. Затронутые в этой сессии темы будут посвящены: процессам по оптимизации цены и ассортимента, использованию различных POS-материалов, анализу данных и тд. На примере лучшего опыта ведущих игроков рынка вы сможете увидеть, что + 15% рост категории при внедрении проектов категорийного менеджмента – это реальность!

Докладчики:

Илья Зябко, Salaes Development Manager, PepsiCo
Екатерина Кудряшова, руководитель отдела размещения и управления товарными запасами, Real,-
Жанна Бухарина, Категорийный менеджер, Kraft Foods
Татьяна Клименко, Category Manager, SDC Foods
Оливер Мари, Category Management Director, Danone

Технологическое обеспечение

2.3. Сотрудничество в области EDI: повышение эффективности вашего бизнеса через технологии обмена данными

Из технологии обработки заказов EDI превратилась в комплексный универсальный элемент управления бизнесом. На основе EDI создаются даже автоматизированные электронные биржи. Ваше внимание будет приковано к новейшим решениям в области электронного документооборота и особое внимание будет акцентировано на снижении издержек при его использовании: экономия порядка 2 евро с каждого электронного счета фактуры

Докладчики:

Александра Невмывак, Sales Administrator, Хлебный Дом
Денис Свеженин, IT services, Head of Retail Department, Лента
Алексей Комиссаров, Supplier Collaboration Manager, Metro Group Buying
Никита Давыдов, Category Development Manager, Coca-Cola
Чувилев Дмитрий, Зам. Генерального директора, Такском

Supply Chain

2.1. Innovations in logistics. From manufacturing to the shelf

Shelf-ready packaging (SRP) is a new look at the packaging. Product traceability in Supply Chain

Speakers:

Jonathan Pearce, Supply Chain Director, Nestle Rossiya
Alexander Lukin, Lead Auditor, DNV

Shopper

2.2. Category management: solutions for successful implementation

Category Management is not an academic process and doesn't require a high level of competence – it is actually very basic. This session will help participants to understand Category Management issues and opportunities and explore them from project to process. It will cover effective POS, data analysis and tools, and focus on optimising price, assortment, promotions, place and space using a store action plan. Best practice experience will be highlighted.

Speakers:

Ilya Zyabko, Salaes Development Manager, PepsiCo
Ekaterina Kudryashova, Head of Space Management Department, Real,-
Zhanna Bukharina, Manager National Category, Kraft Foods
Tatyana Klimenko, Category Manager, SDC Foods
Oliver Mary, Category Management Director, Danone

Enabling Technologies

2.3. EDI collaboration: increase your business efficiency through technology benefits

EDI concept has been widely used in Russia. However the electronic order doesn't mean the electronic data interchange. Learn from the market leaders about the EDI implementation and latest insight on Electronic Invoice perspectives.

Speakers:

Alexandra Nevmivak, Sales Administrator, Khlebniy Dom
Denis Svezhenin, IT services, Head of Retail Department, Lenta
Alexey Komissarov, Supplier Collaboration Manager, Metro Group Buying
Nikita Davydov, Category Development Manager, Coca-Cola
Chuvilov Dmitry, Deputy General Manager, Taxcom



День Второй
Second Day



Управление цепочкой поставок

3.1. Поставщик-Ритейлер: взаимодействие без ПОТЕРЬ

Как повысить прибыльность компаний в кризис? Один из наиболее очевидных путей - снижение затрат/потерь.

Совместная борьба ритейлера и поставщика с потерями - это одна из главных возможностей увеличить рост прибыли. Все решения по этой проблеме будут продемонстрированы с помощью результатов различных исследований ведущих компаний в области борьбы с потерями.

Докладчики:

Игорь Чумарин, руководитель проектов по предотвращению потерь, Дикси

Кирилл Глушенко, CBD In-Store Innovation UM Personal Care, P&G

Жанна Сушко, Profit protection Manager, Castorama

Алексей Казанцев, Заместитель генерального директора по внутреннему контролю и аудиту, Виктория

Покупатель

3.2. Эффективный ассортимент – планирование ассортимента, основанное на запросах потребителя

Как ритейлеры и поставщики могут совместными усилиями формировать ассортимент? Что является ключевыми шагами к построению клиентоориентированного ассортимента?

Докладчики:

Татьяна Шестакова, Департамент маркетинга, Копейка

Леонид Гутин, Директор Управления планирования ассортимента, Дикси

Ольга Семенова, Департамент Маркетинга, X5 Retail Group

Ольга Стребкова/Анна Ткачева, Category Management Department, Danone

Технологическое обеспечение

3.3. Управление мастер данными: глобальные решения в электронных технологиях

Учитывая динамику развития российского рынка, обеспечение в России синхронизации данных является историческим моментом в развитии всего рынка торговли. Российский рынок, демонстрирующий один из самых высоких показателей роста в Европе, предлагает широкие возможности развития для производителей и ритейлеров в различных областях. Синхронизация данных призвана обеспечить быстрый и экономически эффективный обмен информацией.

Докладчики:

Максим Ростоцкий, General Manager, SA2 Russia

Дмитрий Шкляр, Metro Group Buying

Ирина Шишакина, Master Data Coordinator, Kraft Foods

Андрей Бусыгин, Data Quality Stream Lead, Nestle Rossiya

Supply Chain

3.1. Supplier-Retailer: collaboration without SHRINKAGE

How retailers and suppliers can improve profitability in crisis time? One of the most evidence way for it - cost and losses reduction. Losses prevention actions can save your money. This highly interactive session will provide participants with detailed insights into how companies can turn effective shrinkage management into a valuable tool to improve business profits.

Speakers:

Igor Chumarin, Head of Loss prevention projects, Dixy

Kirill Glushenkov, CBD In-Store Innovation UM Personal Care, P&G

Zhanna Sushko, Profit protection Manager, Castorama

Alexey Kazantsev, Deputy general director on internal control and audit, GK Viktoria

Shopper

3.2. Efficient assortment – shopper-based assortment planning

How can retailers and suppliers work together to build assortment? What are the key steps to building a shopper-based assortment? Intended for people responsible for translating category strategy into category assortment plans.

Speakers:

Tatyana Shestakova, Marketing Department, Kopeyka

Leonid Gutin, Assortment planning Director, Dixy

Olga Semenova, Marketing Department, X5 Retail Group

Olga Strebkova/Anna Tkacheva, Category Management Department, Danone

Enabling Technologies

3.3. Master data alignment global e-business solutions

This session will show the benefits of implementing Global Standards of e-business from the perspective of today's and future's business requirements. The value of implementing proper Master Data Management will be introduced by successful case studies from innovative pioneer retailers and their suppliers.

Collaboration is essential for an efficient flow of information in the supply chain. Trading partners develop increasingly close partnerships focused on enhancing the areas which yield greater benefits to their business and consumers. Attend this session to hear how leading global retailers and manufacturers have developed collaboration on data synchronisation and data quality.

Speakers:

Maxim Rostotski, General Manager, SA2 Russia

Dmitry Shklyar, Metro Group Buying

Irina Shishakina, Master Data Coordinator, Kraft Foods

Andrey Busygin, Data Quality Stream Lead, Nestle Rossiya

Каким мы хотим видеть рынок после кризиса?

Как преуспеть на неустойчивом рынке? В рамках пленарного заседания будут освещены ключевые факторы успеха для компаний, пытающихся пережить беспокойные времена и стать лидерами.

Адаптация к изменениям – реакция российского покупателя на рецессию

Покупатели стали изменять своим привычкам, переоценивать места покупки товаров, бренды и модели потребления. Мы расскажем о данных последних исследований покупателя в России и проследим его реакцию на сложившуюся рецессию, а также обсудим влияние этих процессов на бизнес производителей и розничных сетей.

Докладчики:**Дэвид Стер,**

Генеральный директор, Kraft Foods Russia

Иван Котов

Ведущий менеджер, AT Kearney

Сергей Адамов

Заместитель Генерального Директора, Comcon

What sort of marketplace we want post-crisis?

Examining how to succeed in a volatile market, this plenary will highlight some key elements to help companies choose their future and succeed in these stormy times. A panel will discuss new ways of working together.

Adapting to change – russian shopper responses to the recession

Shoppers have been jolted out of their habits and are reassessing where they shop, what products they buy and how they consume them. In this session we will unveil new research comparing and contrasting shoppers across Russia as they adapt to a recession and we will discuss the implications for retailers and manufacturers.

Speakers:**David Steer,**

CEO, Kraft Foods Russia

Ivan Kotov

Senior Manager, AT Kearney

Sergey Adamov

Deputy Director General, Comcon

Управление цепочкой поставок

4.1. Логистика

Какие инновации используют компании в области оптимизации логистических функций? Что ждет пользователь логистических услуг от 3PL оператора, и какой уровень сервиса предлагает логистическая компания? Какую пользу компании извлекают из применения EDI- технологий в логистике?

Докладчики:

Евгений Соколов, Директор департамента Логистики, Дикси
Валериан Дунин-Барковский, Methods&Applications Manager CS&Logistics, Kraft Foods
Денис Воронков/ Марина Кириллова, IT/Transport Managers, FM Logistic
Екатерина Мухина, Key account and tender manager, Schenker
Александра Близнюк, Transport supervisor, Nestle Rossiya

Покупатель

4.2. Создайте видение категории, реализуя стратегию понимания покупателя

На настоящий момент большинство категорий переживает динамичный органический рост, но мы уверены, что существуют еще скрытые возможности. Лучшее понимание нужд покупателя дает возможность развивать категории с полным потенциалом. Участники сессии расскажут о наиболее инновационных подходах к изучению потребительских нужд и покажут, как эти знания помогают достигать большего роста в категории.

Докладчики:

Евгений Рагузин, Категорийный менеджер, Diageo
Мария Потанина/Евгения Хоприченкова, Research Director Quantitative Dept., Ipsos
Ольга Кокорева, P&G
Елена Попова, Category Manager, Beiersdorf
Светлана Рюмина, Comcon

Бизнес Стратегии

4.3 Система показателей Scorecard – практика ECR

ECR-Rus представляет Ежегодный обзор по Показателям соответствия совместно с Партнерским проектом по Scorecard (Collaborative, 1-to-1 Scorecard). Будут представлены последние достижения компаний из FMCG/Retail отрасли, показывающие эффективность проекта по Scorecard как инструмента для измерения и сравнения эффективности бизнеса компании с партнерами.

Докладчики:

Ольга Родителева, Customer Service & NKA Supply Chain Manager, Coca-Cola
Сергей Киреев, National Customer Service Manager, Nestle Rossiya
Сергей Шадрин, National KA & Moscow FO Manager Supply Chain, Danone
Георгий Порфилов, Руководитель Отдела Логистики и Поставок, Metro Cash&Carry

Supply Chain

4.1. Logistics

What are the main innovations in supply chain optimization process? What are the expectations of consumers of logistic providers? How companies can improve operations via implementation of EDI-technologies in Logistic? Increase of collaborative efficiency - main target of suppliers, retailers and 3PL operators.

Speakers:

Evgeny Sokolov, Logistic Department Director, Dixy
Valerian Dunin-Barkovsky, Methods&Applications Manager CS&Logistics, Kraft Foods
Denis Voronkov/ Marina Kirillova, IT/Transport Managers, FM Logistic
Ekaterina Mukhina, Key account and tender manager, Schenker
Alexandra Bliznuk, Transport supervisor, Nestle Rossiya

Shopper

4.2. Shopper insight create category vision, delivering shopper led strategy

In Russia most of the categories deliver now significant organic growth, but we believe that there is a still huge potential hidden. Better understanding of Shoppers/Consumers needs delivers the full category sales potential for supplier & retailer. Session participants will share the insight of the most innovative shopper research studies as well as cases about the delivered sales growth by implementing shopper/consumer knowledge on the shop floor.

Speakers:

Evgeny Raguzin, Category Manager, Diageo
Maria Potanina/Evgenia Khoprichenkova, Research Director Quantitative Dept., Ipsos
Olga Kokoreva, P&G
Elena Popova, Category Manager, Beiersdorf
Svetlana Rumina, Comcon

Business Strategies

4.3. Scorecard case for ECR – driving implementation

ECR-Rus introduces the Annual Compliance Survey results together with the 1-to-1 Scorecard. Hear the latest figures & KPIs from the leaders of FMCG/Retail Industry and make Scorecard a Tool for your business performance measurement and benchmarking.

Speakers:

Olga Roditeleva, Customer Service & NKA Supply Chain Manager, Coca-Cola
Sergey Kireev, National Customer Service Manager, Nestle Rossiya
Sergey Shadrin, National KA & Moscow FO Manager Supply Chain, Danone
Georgiy Porfirov, Head of Supply Chain Department, Metro Cash&Carry Russia

Покупатель

5.1. Управление взаимоотношением с покупателем (CRM)

Управление отношениями с потребителем (Consumer Relationship Management – CRM). Как привлечь новых клиентов? Как удержать старых клиентов? Как сделать это наиболее эффективно? Можно идти разными путями, но если попытаться ответить на третий вопрос, то таким способом является CRM – Consumer Relationship Management. Основная задача, которую решает CRM – привлечь и, самое главное, удержать потребителя, т.е. построить долговременные отношения с потребителем.

Докладчики:

Александр Иванов, Руководитель департамента CRM, X5 Retail Group

Зоя Куликова, Зам. директора департамента аналитического маркетинга, Rosinter

Осипенко Кирилл, консультант в области управления взаимоотношениями с клиентами, Accenture

Поставки

Технологии

5.2. VMI/CPFR

В данной сессии лидеры индустрии поделятся примерами из реальной практики: как с помощью партнерства можно достичь высоких результатов. В рамках сессии будет обсуждаться процесс управления запасами поставщиком (VMI), а также лучшие практики по управлению товарными запасами в сетях в целом.

Докладчики:

Игорь Мазаев, CIS Customer Service Manager, Mars

Николай Водолазский, Директор по поставкам, МИР

Георгий Оганджанов, Руководитель проекта ECR ePoS

Shopper

5.1. Consumer relationship (loyalty) management (CRM)

Developing a mutual and continuing relationship between retailers' brands, products and agreed target consumers. Improving consumer satisfaction and the performance of retailers and producers, adding value: these were the aims of collaborative CRM.

Speakers:

Alexander Ivanov, Head of CRM Department, X5 Retail Group

Zoya Kulikova, Deputy department manager of analytical marketing, Rosinter

Osipenko Kirill, Consultant, customer relationship management practice, Accenture

Supply

Technologies

5.2. VMI/CPFR. Manufacturer and Retailer collaboration – enabling growth in demand driven supply networks

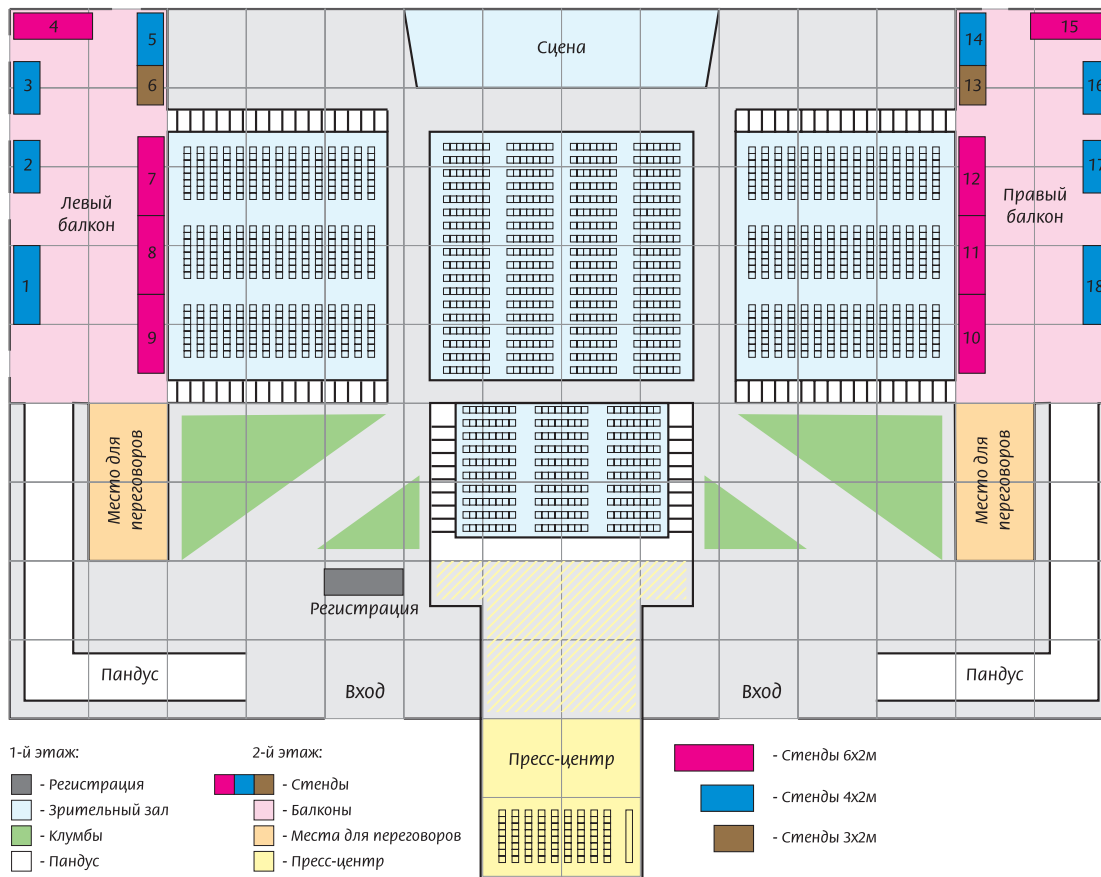
In this breakout session, industry leaders shared real-life examples that show how collaboration can deliver bottom-line results and top-line growth. The session covered processes such as VMI as well as best practices on inventory management by retailers.

Speakers:

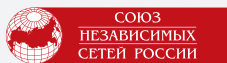
Igor Mazaev, CIS Customer Service Manager, Mars

Nikolay Vodolazskiy, Supply chain Director, MIR

Georgy Ogandzhanov, Head of ECR ePoS Project



Партнёры:



Золотые спонсоры:



Платиновый спонсор:



Спонсоры:



ECR *Rus*

Efficient Consumer Response

109028, Россия, Москва
Солянка 15/18, стр. 4, офис 203
Тел.: +7 (495) 230-63-78
Факс.: +7 (495) 232-48-79
www.ecr-rus.ru; mail@ecr-rus.ru



Designed by

ENTRA

Advertising agency & design studio

t./f. +7 495 589-2-777

www.entrastudio.com