



**Retailová revolúcia je tu!
Čo bude ďalej?
Príd'te diskutovať na kongres**



**14/5/2019
Hotel Senec**

Vitajte vo svete retailu, kde menej je viac

Atoz Retail, vydavateľ časopisu Tovar&Predaj (TaPmag), prichádza s novým kongresom zameraným na slovenský retailový trh. Jeho cieľom je slúžiť ako fórum na diskusiu, inšpiráciu, výmenu informácií a networking a pomôcť slovenskému trhu pripraviť sa na revolúciu, ktorá preniká na retailový trh po celom svete. Program prinesie aktuálne témy, ktoré hýbu svetom slovenského obchodu. Diskutovať sa bude o prekážkach, ktoré obchodníkom kladie súčasná a chystaná legislatíva, o potenciáli a budúcnosti e-shopov s FMCG na domácom trhu alebo o práci s cenou a promóciami. Chýbať nebudú exkluzívne dáta spoločnosti Nielsen ani inšpirácia zo zahraničia.

zšírená
 Bitmap
 bitcoin
 blockchain
 ovatio
 Pick up de
 Home
 delivery
 Live
 rry
 sty
 ves

Aktuálny a inšpiratívny
PROGRES



**8.00 – 9.00
 REGISTRÁCIA**

Príležitosť na rannú kávu a možnosť navštíviť stánky partnerov akcie.

**9.00 – 9.15
 OFICIÁLNE ZAHÁJENIE
 KONGRESU**

**9.15 – 9.45
 CENA, ZNAČKA, PÔVOD:
 ČO OVPLYVNUJE
 SLOVÁKOV PRI NÁKUPE?**
Jana Magicová,
 group account manager,
 Pavol Zajac, senior consultant,
 retailer services, Nielsen

Aký bol slovenský maloobchod v roku 2018 a ako sme na tom v porovnaní s okolitými krajinami? Zmenil sa nákupný košík Slovákov na začiatku roka 2019? Kupujeme viac zahraničných značiek alebo podporujeme tie slovenské? Akú úlohu zohrávajú promócie pre slovenského zákazníka? Je leták dôležitým nástrojom pri predaji a naozaj platí, že bez akcie Slovák nenakúpi?

**9.45 – 11.15
 PANELOVÁ DISKUSIA:
 PARAGRAFMI PROTI
 OBCHODNÍKOM?**
Martin Katriak,
 prezident, ZO SR
Martin Krajčovič,
 predseda, SAMO

Jana Venhartová,
 riaditeľka, PKS
Martin Vlachynský,
 analytik, INESS
Moderátor: Karel Týra,
 generálny riaditeľ,
 Nielsen ČR/SR

V krátkom čase sa v parlamente objavilo viacero zákonov, ktoré zásadne menia pravidlá predaja potravín na Slovensku. Čo spôsobí zákon o osobitnom odvoде obchodných reťazcov? Ako retail ovplyvní nová legislatíva o neprimeraných podmienkach či o cenách? Ako obchodníci prekreslia letáky?

**11.15 – 11.45
 PRESTÁVKA NA KÁVU**

Rečníci, ktorí majú čo povedať



Jana Magicová
 group account manager,
 Nielsen



Pavol Zajac
 senior consultant, retailer
 services,
 Nielsen



Martin Katriak
 prezident, Zväz
 obchodu SR



Martin Krajčovič
 predseda,
 SAMO



Martin Vlachynský
 analytik, INESS



Jana Venhartová
 riaditeľka, PKS

Partneri

Zlatý partner:



Bronzoví partneri:



Odborní partneri:



Špeciálni partneri:



Storeless/
Paperless/
Medialess/
Shopperless/
Penless/

stainak
re
re
r

sociálne
siete

77/77

11.45 – 12.15

AKO ZLEPŠIŤ CENOTVORBU?

Martín Hernández,
sales effectiveness practice
leader, Nielsen

Na Slovensku sa takmer každý druhý výrobok v potravinách a drogérii predá v promócií. Trend neustáva. Dve tretiny promócií sa však vôbec neoplatia! Nedávne legislatívne zmeny a návrhy, ako napríklad 2,5 % odvod alebo povinnosť 50 % zastúpenia slovenských výrobkov v letáku, sú tiež nemalou výzvou. Ako obchodníci využívajú analytiku na zlepšenie svojich promočných aktivít a ako môžu v takom náročnom prostredí nielen prežiť, ale byť aj úspešní? Aké stratégie zvolit?

12.15 – 13.00

RETAIL JE AKO POZVÁNKA NA RANDE

**Petr Šimek, managing
director, Wellen**

Dnešnú masovú komunikáciu by sme mohli prirovnať k manželstvu po 20 rokoch. Jeden sa síce snaží stále niečo povedať, ale ten druhý ho už roky nepočúva. Držíme sa starého modelu a stále generujeme nič nehovoriace marketingové ponuky, o ktorých si myslíme, že nám prinesú viac zákazníkov. Na druhej strane ale vytvárame prostredie, ktoré vôbec nič nepredáva. Je retail médium, ktoré môže týmto zničeným vzťahom pomôcť? Určite áno. Ponúknite obojstrannú komunikáciu. Zamerajte sa na komplexnú službu, dlhodobý

vzťah a zážitok. To je to, čo prináša pozornosť a záujem zákazníkov, opierajúci sa o reálnu potrebu, zaujímať sa o seba navzájom. Kam smeruje svet retailu? Inšpirujte sa konceptmi z celého sveta!

13.00 – 14.00

OBED

14.00 – 15.00

MAJÚ PO PÄŤDESIATKE. V MINULOSTI BOLI TAKMER NAD HROBOM, DNES ROZHODNE NIE SÚ. STE NA NICH V OBCHODE PRIPRAVENÍ?

Míla Knepr, Roman Straka,
marketingoví a reklamní
odborníci

Ako využiť doteraz spiaci potenciál tejto skupiny zákazníkov? Ľudia vo veku 50 až 65 rokov sú najprehľadanejším segmentom. Pritom predstavujú najperspektívnejšiu cieľovú skupinu. Majú najviac peňazí, želanie užívať si život. A nie sú hlúpi. Ako na nich?

15.00 – 16.00

PANELOVÁ DISKUSIA: NAUCIA SA SLOVÁCI NAKUPOVAŤ POTRAVINY V E-SHOPOCH?

**Ladislav Csengeri, riaditeľ
Spotrebiteľského panelu pre
ČR a SR, GfK**
**Tomáš Čupr, podnikateľ,
investor a zakladateľ Rohlík.cz**
**Matúš Tomášik, konateľ,
Debníčkari**
**Moderátorka:
Tatiana Kapitánová,
šéfredaktorka Tovar&Predaj**

Áká je situácia v online nákupech FMCG tovaru na Slovensku a za hranicami? Prečo u nás zatiaľ nie je tento trh taký rozvinutý ako napr. v susednom Česku? Čo bráni tomu, aby sa e-shopy s potravinami a drogériou viac „rozbehli“? Aký je vzťah slovenského zákazníka k online nákupe? Dá sa v budúcnosti očakávať väčší podiel predaja čerstvého tovaru cez internet?

16.00 – 16.30

PRESTÁVKA NA KÁVU

16.30 – 17.30

RETAILOVÁ REVOLÚCIA – AKO OVPLYVNÚJÚ GLOBÁLNE ZMENY V SPOTREBITEĽSKOM SPRÁVANÍ OBCHOD S RÝCHLOOBRÁTKOVÝM TOVARAM?

Toby Desforges,
konzultant, odborník na
shopper marketing

Prezentácia svetového odborníka na shopper marketing využije nový pohľad na nákupné správanie s ohľadom na nasledujúce otázky: Môže e-commerce skutočne zasadiť smrteľnú ranu kamennému obchodu alebo realita nebude až taká zúfalá? Čo sa skutočne deje v celosvetovom meradle v oblasti nákupného správania a ako sa bude vyvíjať v nasledujúcich rokoch? Sú tieto zmeny príležitosťou alebo hrozbou pre obchodníkov? Aké majú retailerí možnosti na zachovanie budúceho rastu?

Aktuálny a inšpiratívny
PROGRESS



Karel Týra
generálny riaditeľ, Nielsen
CR/SR



Martín Hernández
sales effectiveness practice
leader, Nielsen



Petr Šimek
managing
director, Wellen



Tomáš Čupr
podnikateľ,
investor
a zakladateľ,
Rohlík.cz



Ladislav Csengeri
riaditeľ Spotrebiteľského
panelu pre ČR
a SR, GfK



Toby Desforges
konzultant, odborník na
shopper marketing



PARILLASOUND®



Partner Retail
Business Mixeru:



Organizátori:



Záštita:



Mediálni partneri:



zšírená
 Bitcoin
 blockchain
 ovatio
 Pick up de
 Home
 delivery
 Live
 ry
 sty
 sea



Neformálny networking na záver



PRVÝKRÁT NA SLOVENSKU

Na konferenčný program nadviaže 1. ročník neformálnej networkingovej párty Retail Business Mixer, veľmi dobre známej z Českej republiky, kde si za 14 rokov svojej existencie získala veľkú obľubu a stále miesto v kalendároch VIP osobností z FMCG a retailu.

Retail Business Mixer je neformálne stretnutie zástupcov retailu, FMCG výrobcov a distribútorov a ich dodávateľov na neutrálnej pôde.

KAPELA AJ STAND-UP PREDSTAVENIE

Na čo sa môžete tešiť? Získate nové obchodné kontakty. Strávite čas s kolegami mimo pracovného prostredia. Neutrálna pôda vám umožní stretnutie s konkurenciou. Chutné jedlo a osviežujúce nápoje sú samozrejmosťou.

O zábavu sa postará kapela Silent Trio aj herec Pavol Seriš so svojím stand-up predstavením zo sveta obchodu Pri kase.

ZAÚJÍMAVÉ PREZENTÁCIE PARTNEROV

Neformálne prostredie umožňuje partnerom akcie predstaviť sa účastníkom nenásilnou, zábavnou formou v podobe samplingu, ochutnávok, hier, súťaží a najrôznejších atrakcií.



VSTUPNÝ POPLATOK:
 300 eur/osoba
 Poplatok zahŕňa vstup na kongres TaPcon a párty Retail Business Mixer.
Zľava 25 % pre členov ZO SR!

Rezervujte si svoje miesto!
www.TaPcon.sk

