

ПРОГРАММА РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛ ШОУ (RUSSIAN RETAIL SHOW) 2026 ВЫСТАВКИ РИТЕЙЛ ТЕХ ЭКСПО (RETAIL TECH EXPO) 2026 ВЫСТАВКИ НОВАЯ ПОЛКА 2026

**ГЛАВНАЯ ТЕМА: «ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТРАСЛИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
2026: ОПЕРАЦИИ ВМЕСТО АМБИЦИЙ»**

**21–23 АПРЕЛЯ 2026 года,
Центр Международной торговли (Конгресс-центр),
Москва, Краснопресненская наб., д.12, подъезд 4**

ДЕНЬ 1. 21 АПРЕЛЯ 2026 года		
ТЕМА ДНЯ: «КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ ОТРАСЛИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»		
08:30–20:00	ХОЛЛЫ 1 и 2 ЭТАЖЕЙ	#ЭКСПО #EXPO #ТЕХНОЛОГИИ
	РАБОТА ВЫСТАВКИ РИТЕЙЛ ТЕХ ЭКСПО (RETAIL TECH EXPO) 2026 На выставке представлены актуальные решения, кассовое и торговое оборудование, высокотехнологичные сервисы для всех форматов розничной торговли	
10:00–18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#ЭКСПО #EXPO #НОВАЯ ПОЛКА
	РАБОТА ВЫСТАВКИ НОВАЯ ПОЛКА 2026 На выставке представлены новые интересные товары и СТМ, позволяющие розничным компаниям дифференцировать свое ассортиментное предложение. В рамках выставки проходят дегустации, мастер-классы и встречи с ТОП-менеджерами розничных компаний	
21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ		
09:45–11:00	ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ	#РИТЕЙЛ #ТРЕНДЫ
	РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ (RETAIL TALKS): КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 2026	
	В открывающей сессии форума спикеры общаются со слушателями в формате, популяризованном TED-конференциями: каждые 10 минут посвящены одной из больших идей , определяющих развитие отрасли розничной	Модератор: Павел Смирнов,

	<p>торговли в настоящее время. Формат откровенного диалога очень популярен и получил название Retail Talks.</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Глобальное экономическое давление: испытание на прочность. Почему даже сильные бизнес-модели переживают стресс – и кто будет бенефициаром изменений рынка? – Психология потребителя: между доступностью и мечтой. Какие форматы розничной торговли удовлетворяют страсть к экономии и стремление побаловать себя – одновременно – Это не клиент изменился, это мы изменили его алгоритмами: какие привычки покупателей сформировались в последние годы под влиянием технологий и наступающего ИИ (AI) – и что нам теперь с этим делать? – Потребительские исследования и данные: на каких предпосылках компаниям строить онлайн и офлайн продажи? <p>Тайминг секции:</p> <p>09:45–10:00 Открытие Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Приветственное слово Ирины Ратиной</p> <p>10:00–10:15 Ритейл-диалоги «Почему платят не вам: как меняется рынок в 2026 году и что делать бизнесу». Спикер: Марина Загородная</p> <p>10:15–10:30 Ритейл-диалоги «Как ИИ меняет онлайн-шопинг и как ритейлерам этим управлять?». Спикер: Алексей Голиков</p> <p>10:30–10:45 Ритейл-диалоги «Яндекс Пэй для бизнеса: платежный сценарий как инструмент для роста заказов». Спикер: Максим Слаутин</p> <p>10:45–11:00 Ритейл-диалоги «От «покупки по списку» к «еде под момент». ИИ как новый канал продаж». Спикер: Антон Чижов</p>	<p>CHAMPION (ГК «ВАЛЬД»), Коммерческий директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Ирина Ратина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Исполнительный директор</p> <p>Марина Загородная, Т-Бизнес, Руководитель направления Розницы</p> <p>Алексей Голиков, Яндекс, Руководитель службы Поиска и Алисы на еcom-срезе</p> <p>Максим Слаутин, Яндекс Пэй, Директор по развитию</p> <p>Антон Чижов, ВкусВилл, Управляющий по качеству и закупкам</p>
11:00–13:00	ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ	#РИТЕЙЛ #СТРАТЕГИИ
<p>КЛЮЧЕВАЯ ПЛЕНАРНАЯ ДИСКУССИЯ</p> <p>«ОПЕРАЦИИ ВМЕСТО АМБИЦИЙ: КАК ОБЕСПЕЧИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИЙ, ЧТОБЫ ПРОВЕСТИ ИХ ЧЕРЕЗ СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС»</p>		

Концепция Пленарного заседания Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) – **открытое интервью с ТОП-менеджерами** розничных бизнесов разных форматов. Каждая компания находится в уникальной рыночной ситуации, под воздействием различных, иногда противоречивых трендов рынка, имеет собственный диапазон управленческих задач, строит планы и **реализовывает уникальные стратегии**. Все вместе – эти компании формируют разнообразный, динамичный рынок розничной торговли в России.

Ключевые вопросы:

- **Ритейл 2026:** истончившийся баланс ресурсов, а впереди – только новые вызовы
- **Место для стратегии:** как планировать будущее, если единственное, что можно прогнозировать – неопределенность и непрерывные изменения
- **Дисциплинированные процессы:** как выстроить систему и каким показателям доверять?
- Влияние на бизнес-показатели новой роли магазинов и мультиформатности
- **Дифференциация роли** маркетплейсов в платформенной экономике и создании цифровых клиентских путей
- **Дуэль каналов продаж:** почему ужесточается риторика офлайн-игроков и банков по отношению к цифровым площадкам?
- **Сегмент цифрового ритейла:** зачем игроки электронной коммерции инвестируют в офлайн и тестируют гибридные модели?
- **Кругом ИИ:** не инструмент, а зеркало неэффективных процессов компании. Какие риски это несет?
- **Сила системы:** как сохранять вектор и внутреннюю устойчивость компаний под ударами многолетней турбулентности и отсутствия условий для развития
- **Идеальный шторм ритейла:** сбой цепочек поставок, рост операционных издержек, изменения в поведении потребителей, конкуренция, угрозы кибербезопасности, увеличение регуляторного контроля. Как успеть везде?
- Какие компании в итоге изменений **останутся лидерами** – и за счет чего?

Тайминг секции:

Организатор:

Ирина Ратина,
Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net),
Исполнительный директор

Модератор:

Ольга Наумова,
Transformation Partners,
Старший партнер

Спикеры:

Ася Балабай,
АШАН Ритейл Россия,
Генеральный директор

Сергей Виноградов,
ТС ВинЛаб,
Генеральный директор

Марья Дей,
Simple Group,
Первый заместитель генерального директора

Феликс Либ,
М.Видео,
Председатель Совета директоров

Алексей Махмудов,
Ozon,
Директор по развитию бизнеса

Даниил Сикачина,
ТС ПОБЕДА,
Генеральный директор, соучредитель

Йоханнес Толай,

	<p>11:00–11:10 Открытие Пленарного заседания. Приветственное слово модератора 11:10–12:40 Модерируемая Пленарная дискуссия 12:40–12:45 Завершение Пленарного заседания</p>	<p>METRO Россия, Генеральный директор</p> <p>Марина Фытова, Лемана ПРО, Исполнительный директор</p>
13:00–18:00	ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ	#РИТЕЙЛ #ТЕХНОЛОГИИ
	РИТЕЙЛ ТРАНСФОРМАЦИЯ: ИДЕИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОТРАСЛИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	
	<p>СЕССИЯ КЕЙСОВ*</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Магазин как центр трансформации – Технологичный покупатель: кто он и зачем он нужен ритейлу? – Трансформация клиентских путей как часть стратегии устойчивой ритейл-компании – Платежи нового поколения и их влияние на процесс оформления заказа: цифровые кошельки, платежи в режиме реального времени (real-time payments), рост модели «купи сейчас, заплати позже» (buy now pay later, BNPL) – Инструменты ИИ-трансформации – Роботизация торговых точек и кухни: растущий тренд или развлечение? – Технологическая креативность: лучшие проекты розничных сетей и брендов повседневного спроса в сфере #РитейлТех (RetailTech) – Инновации в розничной торговле <p>Тайминг секции:</p> <p>13:00–13:15 Кейс «Трансформация маркетинга с помощью сегментной коммуникации». Спикер: Петр Стерлигов 13:15–13:30 Выступление «Из посетителя в покупателя: как Долями стал экосистемой максимизации конверсии». Спикер: Максим Иванов 13:30–13:45 Выступление «Двигатель без топлива: чего не хватает нейросетям для масштабирования в большой компании». Спикер: Андрей Жуков</p>	<p>Модератор:</p> <p>Раиса Панченко, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Петр Стерлигов, М.Видео, Руководитель управления маркетинговых коммуникаций</p> <p>Максим Иванов, Долями, Руководитель управления по работе с партнерами финансирования покупок</p> <p>Андрей Жуков, VK Tech, Коммерческий директор VK Cloud</p> <p>Юлия Евтушенко, InfoVizion, Эксперт по цифровизации ритейла</p> <p>Артем Пучков,</p>

	<p>13:45–14:00 Выступление «Первая миля стратегии: как офис управляет излишками и эффективностью ассортимента». Спикеры: Юлия Евтушенко, Артем Пучков</p> <p><i>*Продолжение сессии кейсов – после деловой дискуссии</i></p>	<p>ТС Находка, Директор по бизнес-анализу</p>
	<p>ДЕЛОВАЯ ДИСКУССИЯ «АДАПТАЦИЯ К ВЫЗОВАМ: КАК КОМПАНИЯМ СОХРАНЯТЬ ДЕЛОВОЙ ОПТИМИЗМ И ПРОТИВОСТОЯТЬ КРИЗИСУ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Трансформация бизнеса как среднесрочная стратегия: как компании ищут бизнес-подходы и инструменты по всей цепочке создания ценности для усиления позиций на рынке – Что объединяет компании, которые умеют адаптироваться к кризисам – Оптимизированный офлайн: как сделать присутствие в офлайне заметным, но эффективным – Рентабельность локаций, оптимизация цепочек поставок, перераспределение ресурсов: главные зоны внимания – Онлайн–экспансия глазами руководителя: возможности и риски в разной временной перспективе – Бюджетно не значит плохо: использование финансовых, ассортиментных и бонусных инструментов для работы с клиентами – Инструменты трансформации: во что верят руководители компаний? – Приверженность миссии компании, корпоративная культура и мотивация команды: подходы к решению задач, обеспечивающих деловую атмосферу и адаптивность организации <p>Тайминг секции:</p> <p>14:15–14:20 Представление спикеров 14:20–15:40 Деловая дискуссия. Спикеры: Сергей Гречин, Дмитрий Лазарев, Дмитрий Медведев, Светлана Обручкова, Альберт Поршневу, Лариса Романовская, Артём Яськов 15:40–15:50 Завершение сессии</p>	<p>Модератор:</p> <p>Евгений Римский, ВкусВилл, Член наблюдательного совета</p> <p>Спикеры:</p> <p>Сергей Гречин, AliExpress СНГ, Генеральный директор</p> <p>Дмитрий Лазарев, Федеральная ювелирная сеть «585 ЗОЛОТОЙ», Генеральный директор</p> <p>Дмитрий Медведев, Poison Drop, Операционный директор</p> <p>Светлана Обручкова, Ассоциация «Русбренд», Председатель Совета Директоров</p> <p>Альберт Поршневу, Группа ЛЕНТА, Директор торговой сети Супер Лента</p> <p>Лариса Романовская, ГК «Аптечная сеть 36,6», Директор по омни-канальным продажам</p> <p>Артём Яськов, Cozy Home,</p>

		Операционный директор
	<p>СЕССИЯ КЕЙСОВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>16:00–16:15 Кейс «Импортозамещение системы финансовой консолидации за 4 месяца: опыт компании Ашан Россия». Спикер: Андрей Бурчаков, Филипп Лемехов</p> <p>16:15–16:30 Выступление «ККТ: как превратить расходы на организацию рабочего места кассира в управляемый сервис и почему это становится трендом». Спикер: Александр Манякин</p> <p>16:30–16:45 Выступление «Как сократить затраты на аутентификацию на 30%. Кейс МТС и Столото». Спикеры: Ирина Барилко, Евгения Дудырева</p> <p>16:45–17:00 Кейс «Scan&Go – уникальное технологическое решение в сети гипермаркетов Глобус. Импортозамещенный, стабильный, перспективный сервис и портрет покупателя-пользователя технологии». Спикер: Татьяна Дианова</p> <p>17:00–17:15 Кейс «ИИ-система ежедневного сбора и анализа мнений рунета о нашей продукции». Спикер: Кирилл Парфентьев</p> <p>17:15–17:30 Кейс «Опыт использования различных видов роботов в компании ПиццаФабрика. Роботы на кухне, в обслуживании покупателей и создании атмосферы». Спикер: Сергей Трегубов</p> <p>17:30–18:00 Общение, завершение сессии</p>	<p>Модератор:</p> <p>Раиса Панченко, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Андрей Бурчаков, ТУРБО, Заместитель директора дивизиона корпоративных решений</p> <p>Филипп Лемехов, Ашан Тех, Руководитель по развитию ИС</p> <p>Александр Манякин, ПАО Сбербанк, Руководитель направления эквайринга</p> <p>Ирина Барилко, Столото, Деливери менеджер</p> <p>Евгения Дудырева, МТС, Коммерческий директор МТС КУС Платформа</p> <p>Татьяна Дианова, ГЛОБИТ (стратегический ИТ-партнер Гиперглобус), Начальник отдела кассовых систем и процессов</p> <p>Кирилл Парфентьев,</p>

		<p>Останкинский мясоперерабатывающий комбинат, Директор по информационным технологиям</p> <p>Сергей Трегубов, ПиццаФабрика, Руководитель департамента проектирования и эксплуатации</p>
21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ДИСКУССИИ		
10:00-17:30	ЗАЛ #ДИСКУССИИ	#УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ #HR
	HR ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ: БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ПУТЬ СОТРУДНИКА, ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА	
	<p>1 ЧАСТЬ. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К HR ЭФФЕКТИВНОСТИ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Повышение эффективности процессов по работе с персоналом за счёт персонализации решений в управлении персоналом организации – Сохранение устойчивости команд: новые лидерские модели и управление лояльностью – Управление матрицей навыков и компетенций как способ повысить конкурентоспособность компании – Усиление человекоцентричности работодателей как ответ на дефицит кадров – Переход от стратегии удержания любой ценой к стратегии наибольшей эффективности и целесообразности – Внутренняя мобильность персонала с целью максимального раскрытия потенциала талантов – Цифровизация отдела по работе с персоналом: какие новые технологии действительно повышают эффективность бизнеса <p>Тайминг сессии:</p>	<p>Организатор:</p> <p>Елена Лондарь, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Модератор:</p> <p>Анна Осьмак, Авито Работа, Руководитель направления по работе с ключевыми клиентами</p> <p>Спикеры:</p> <p>Юлия Джерих, Торговая сеть «Чижик», X5 Директор по персоналу и организационному развитию</p> <p>Евгения Корнилова, Самокат, Директор по персоналу</p>

	<p>10:00–10:05 Открытие Пленарного заседания. Приветственное слово модератора, представление спикеров 10:05–10:20 Выступление «Рынок труда в ритейле: макротренды и взгляд в будущее». Спикер: Анна Осьмак 10:20–11:45 Дискуссия ключевых руководителей розничной отрасли. Спикеры: Юлия Джерих, Евгения Корнилова, Захар Малахов, Анастасия Родина, Екатерина Сигида, Светлана Тимофеева, Татьяна Юркевич</p>	<p>Захар Малахов, Melon Fashion Group, Директор по персоналу и организационному развитию</p> <p>Анастасия Родина, М.Видео, Директор по персоналу</p> <p>Екатерина Сигида, Розничная сеть «Дикси», Директор по персоналу</p> <p>Светлана Тимофеева, СТД «Петрович», Директор по персоналу</p> <p>Татьяна Юркевич, ЛЕНТА, Директор по персоналу</p>
	<p>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ОРГАНИЗОВАНО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПАРТНЕРА АВИТО РАБОТА</p>	
	<p>2 ЧАСТЬ. СЕССИЯ HR-КЕЙСОВ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Может ли крупнейшая отрасль страны рассчитывать на возвращение рынка работодателя, или структурный дефицит останется нормой даже для крупнейших игроков? – Меняет ли AI и автоматизация логику массового найма, или технологии лишь ускоряют существующие процессы? – Как эволюционирует роль HR в ритейле: успевает ли профессия адаптироваться к новым требованиям рынка и каким должен быть HR 2026 года <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:00–12:30 Выступление «Найм в эпоху ИИ (AI) и дефицита сотрудников: как меняется рынок и эволюционирует HR в ритейле?». Спикер: Татьяна Волина 12:30–12:45 Кейс «Кобрендинговый проект розничной сети «Пятёрочка» и hh.ru: как коллаборации могут влиять на</p>	<p>Модератор:</p> <p>Татьяна Волина, hh.ru, Руководитель отраслевого сектора «Ритейл»</p> <p>Спикеры:</p> <p>Тимур Белецкий, Торговая сеть «Пятёрочка», Менеджер по медиапланированию найма линейного персонала</p> <p>Юлия Шибанова, hh.ru, Руководитель группы продаж и сопровождения промо-продуктов</p>

	<p>эффективность массового найма?»). Спикеры: Тимур Белецкий, Юлия Шибанова 12:45–13:10 Выступление «Не голосом единым – AI-чат-бот как инструмент замены звонков в массподборе». Спикеры: Юрий Кондратьев, Анастасия Шарак 13:10–13:30 Кейс «HR 2026: гибкие форматы занятости как новая норма бизнеса». Спикер: Довар Исаков</p>	<p>Юрий Кондратьев, Торговая сеть «Пятёрочка», Руководитель направления обеспечения линейным персоналом</p> <p>Анастасия Шарак, Skillaz, Директор по продажам</p> <p>Довар Исаков, Моя смена, Коммерческий директор сервиса</p>
	<p>СЕССИЯ КЕЙСОВ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА hh.ru</p>	
	<p>3 ЧАСТЬ. УДЕРЖАНИЕ. ВОВЛЕЧЕНИЕ. РАЗВИТИЕ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Работающие модели управления мотивацией команд – Развитие инициативы сотрудников и культуры предпринимательства для повышения вовлеченности – Новые карьерные пути сотрудников как мера для удержания талантов – Нестандартные решения обеспечения кадровой устойчивости организации: новые целевые аудитории, каналы и форматы коммуникаций на рынке труда – Персонализированный подход к внутренним коммуникациям и создание матрицы путей сотрудника и кандидата – Актуальные подходы к наставничеству как форме развития сотрудников, формирования преемственности и роста вовлеченности людей <p>Тайминг сессии:</p> <p>13:45–14:00 Кейс «Неочевидный ресурс: как дети сотрудников укрепляют бренд и обеспечивают кадровую устойчивость компании». Спикер: Елена Сиротина</p>	<p>Организатор:</p> <p>Елена Лондарь, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Модератор:</p> <p>Тина Конева, Hoff, Директор по персоналу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Елена Сиротина, O'STIN (Остин), HR директор</p> <p>Сергей Яськин, Авито Подработка, Директор</p>

	<p>14:00–14:15 Выступление «Как построить взаимодействие с временным персоналом в ритейле, чтобы максимально закрывать кадровые потребности». Спикер: Сергей Яськин</p> <p>14:15–14:30 Кейс «ИИ (AI) в HR: не замена, а усиление. AI-ассистенты в подборе сотрудников ВкусВилл». Спикер: Лина Щербакова</p> <p>14:30–14:45 Выступление «Экосистема инструментов для HR и сотрудника: повышаем мотивацию и NPS персонала». Спикер: Максим Семиренко</p> <p>14:45–15:00 Выступление «Когда гибкость может быть эффективной: в чем формула успеха». Спикер: Анна Ларионова</p> <p>15:00–15:15 Кейс «Бумеранг – почему сотрудники возвращаются в Бургер Кинг». Спикер: Татьяна Тиунова</p> <p>15:15–15:30 Выступление «HRTech в действии: цифровой социальный пакет как инструмент бренда работодателя». Спикер: Кирилл Когтев</p>	<p>Лина Щербакова, ВкусВилл, Руководитель службы персонала</p> <p>Максим Семиренко, Imredi, Заместитель генерального директора по продажам и развитию бизнеса</p> <p>Анна Ларионова, Ventra/Ventra Go!, Директор по маркетингу</p> <p>Татьяна Тиунова, Бургер Кинг Россия, Директор по людям</p> <p>Кирилл Когтев, Газпромбанк (Акционерное общество), Исполнительный Вице-Президент - начальник Департамента розничной экосистемы и цифровых партнерств</p>
	<p>4 ЧАСТЬ. ПУТЬ СОТРУДНИКА (Employee Journey Map) И HR-БРЕНД ОРГАНИЗАЦИИ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Новые ценности: долгосрочное партнерство с работодателем как критерий оценки кандидатов – Инвестиции в работу vs ожидания от сотрудничества с зумерами: практики ведущих ритейлеров – Кейсы применения AI-инструментов в управлении коммуникациями и созданием впечатления от HR-бренда компании – Применение индивидуальных подходов к Employee Journey Map и Candidate Journey Map в коммуникациях с кандидатами 	<p>Модератор:</p> <p>Дарья Дёмина, АШАН Ритейл Россия, Директор по персоналу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Герман Слейтер, Азбука вкуса, Руководитель направления развития бренда работодателя и цифровых коммуникаций</p> <p>Евгений Ленский, МТС Линк,</p>

	<p>– EVP (Employee Value Proposition) как эффективный инструмент сокращения сроков и стоимости найма</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>15:45–16:00 Кейс «HR-веранда – как мы расширяем представление о ритейле и привлекаем новых сотрудников». Спикер: Герман Слейтер</p> <p>16:00–16:15 Выступление «Не удерживать, а вовлекать: новые подходы к развитию сотрудников». Спикер: Евгений Ленский</p> <p>16:15–17:15 Открытая дискуссия HR-директоров. Спикеры: Венера Ельчина, Наталья Терещенко, Анастасия Лёвкина, Татьяна Череватенко</p> <p>17:15–17:30 Завершение секции</p>	<p>Руководитель БЮ «Обучение»</p> <p>Венера Ельчина, Лемана ПРО, Заместитель генерального директора</p> <p>Наталья Терещенко, Мясницкий ряд, Директор по персоналу</p> <p>Анастасия Лёвкина, OZON, Директор по развитию персонала и управлению HR-проектами</p> <p>Татьяна Череватенко, Gulliver Group, Директор по персоналу и организационному развитию</p>
	<p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР HR СЕКЦИИ - КОМПАНИЯ АВИТО РАБОТА</p>	
	<p>ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ. КАРЬЕРА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА</p> <p>Сессия пройдет в закрытом формате (вход по приглашениям организаторов) в рамках вечернего мероприятия. Гостей ожидает вдохновляющее выступление уникального спикера. Его рассказ изменит ваше представление о собственной карьере и поможет сформировать новые смыслы для сотрудников, а также даст практические инструменты для работы с карьерным треком</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>17:30–17:45 Сбор гостей, представление спикера сессии</p> <p>17:45–19:30 Откровенный разговор со спикером об обстоятельствах, в которых неоднократно приходилось строить карьеру с «нуля», миссии, жизненных целях и ориентирах</p> <p>19:30–21:00 Ужин и общение</p>	<p>Модератор:</p> <p>Елена Лондарь, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Спикер:</p> <p>Елена Вавилова, Советский и российский разведчик-непегал, Полковник Службы внешней разведки в отставке</p>

	<i>Замечательный факт: история семьи, профессиональной деятельности и разоблачения Елены Вавиловой легла в основу сериала «Американцы» (США), а в России по мотивам её романа снят сериал «Русские».</i>	
		ПАРТНЕРЫ ВЕЧЕРНЕГО МЕРОПРИЯТИЯ: Газпромбанк, Ventra GO!, Qugo
21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #РИТЕЙЛ		
10:00-14:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#РИТЕЙЛ #МОДА #FASHION
	МОДНЫЙ (FASHION) РИТЕЙЛ: ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ	
	<p>1 ЧАСТЬ. МОДНЫЕ ИСТОРИИ: ОНЛАЙН И ОФЛАЙН</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ключевые тренды потребления в сегменте модного ритейла – Аналитика категории: кому в модном ритейле жить хорошо? – Лучшие магазины, кампании, кейсы и активации – Где брать трафик? Конверсионные инструменты работы с клиентами: собственные приложения, онлайн-платформы, закрытые клубы – Драйверы сегмента: спортивная одежда, нишевые уникальные бренды, капсулы, луки – Новая этичность: интерес к корням и истории, локальный патриотизм, этническая айдентика – Собственные марки и коллекции как работа над отличимостью и устойчивостью бренда – Изменение роли магазина: от места продаж к месту брендинга – Лучшие технологические решения для сегмента модного ритейла <p>Тайминг сессии:</p> <p>09:50–10:00 Приветственное слово модератора, представление спикеров</p>	<p>Модератор:</p> <p>Ольга Жукова, Портал Нью Ритейл (New Retail), Главный редактор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Александра Калошина, Текстильная фабрика Solstudio, Основатель, Бренд Radical Chic, Основатель</p> <p>Александр Маланин, ОЛОВО, Основатель бренда одежды</p> <p>Руслан Абдурафиков, Bazioni, Директор по электронной коммерции</p> <p>Мария Опритова, Яндекс Ритм, Руководитель продукта</p>

	<p>10:00–10:15 Кейс «Локализация ассортимента: как сочетать местное и глобальное, не теряя масштаб». Спикер: Александра Калошина</p> <p>10:15–10:30 Кейс «Развитие херитейдж бренда: как интерес к советской эстетике становится основой коммуникации в премиальном сегменте». Спикер: Александр Маланин</p> <p>10:30–10:45 Выступление «Кейс Яндекс Ритм и Bazoni: как контент становится драйвером продаж в электронной коммерции». Спикеры: Руслан Абдурафиков, Мария Опритова</p> <p>10:45–11:00 Кейс «Street Beat – коллаборации и способы привлечения нового трафика». Спикер: Ольга Симонова</p> <p>11:00–11:15 Кейс «От идеи до ТОП-10: как работа с трендами превращает СТМ в сильный fashion-бренд». Спикер: Ирина Максимова</p> <p>11:15–11:30 Кейс «Guess Jeans: магазин как медиа. Новая точка влияния на покупателя». Спикеры: Олег Карпович, Анна Оганесян</p> <p>11:30–11:45 Кейс SAVAGE. Спикер: Ольга Шайхутдинова</p> <p>11:45–12:00 Кейс POIZON. Спикер: Дмитрий Селихов</p> <p>12:00–12:15 Кейс «Технология RFID: движение к операционному совершенству в модном ритейле». Спикеры: Вадим Васильев, Вадим Малышев</p>	<p>Ольга Симонова, Inventive Retail Group, (сети Amazing Red, Street Beat и Hiker), Директор по маркетингу спортивного дивизиона</p> <p>Ирина Максимова, Lamoda, Директор департамента по закупкам и развитию модного ассортимента</p> <p>Олег Карпович, Сервис Плюс, Директор по развитию</p> <p>Анна Оганесян, Guess РФ, Руководитель визуальных мерчандайзеров</p> <p>Ольга Шайхутдинова, SAVAGE, Директор по маркетингу</p> <p>Дмитрий Селихов, POIZON, Региональный директор</p> <p>Вадим Васильев, Melon Fashion Group, Руководитель управления разработки ПО</p> <p>Вадим Малышев, Melon Fashion Group, Руководитель проектного офиса</p>
	<p>2 ЧАСТЬ. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ СЕССИИ «FASHION CEO: МЕЖДУ СТРАТЕГИЕЙ И ОПЕРАЦИЯМИ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p>	<p>Модератор:</p> <p>Ольга Жукова, Портал Нью Ритейл (New Retail),</p>

	<p>Как глобальные, так и локальные аналитические отчеты показывают, что модный сегмент розничной торговли находится сегодня в максимально уязвимом положении: в условиях экономических колебаний, разрушения глобальных цепочек поставок, ценовых войн, кризиса перепроизводства и смены ценностей покупателей он проседает первым.</p> <p>В этот период компании нуждаются в особенном внимании и поддержке со стороны высшего руководства – генерального директора или, как это часто случается в сегменте моды, собственника бизнеса.</p> <p>Вот лишь небольшой список задач, который лидерам сегмента модного ритейла в России придется решать заново – неважно, сколько лет исполнилось их компании и насколько сильны их позиции сегодня:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стресс-тест эффективности бизнес-моделей и пересмотр подходов к управлению – Экономика бизнеса: во что вкладываться, откуда выжимать ресурсы, где брать деньги? – Выработка здорового симбиоза с ключевыми маркетплейсами и стратегий присутствия на них (специфика в части ассортимента, цен, скидок и т.д.) – Использование маркетплейсов как ключевого канала дистрибуции, «ловушку трафика» и витрину, клиенты которой перенаправляются в собственные каналы – Борьба с алгоритмами цифровых площадок и ИИ (AI)-агентов – Выстраивание новой коммуникации с клиентами в условиях выпадения каналов – Упор на «осмысленный» брендинг и УТП, которые помогут сохранить эмоциональную связь с покупателем в условиях избытка предложения и сензитивности к цене <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:30–12:40 Открытие Пленарного заседания. Приветственное слово модератора, представление спикеров 12:40–13:50 Модерируемая дискуссия 13:50–14:00 Завершение дискуссии, ответы на вопросы</p>	<p>Главный редактор Спикеры: Евгений Богданов, Lamoda, Управляющий коммерческий директор маркетплейса Сергей Кондаков, Tom Tailor Россия, Генеральный директор Геннадий Левкин, Стокманн, Генеральный директор Игорь Мальтинский, Melon Fashion Group, Директор департамента развития Николай Поляков, SOKOLOV, Генеральный директор Наталья Рыжкова, Гулливер Групп, Генеральный директор Илья Ярошенко, BAON, Президент</p>
14:00-16:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#БРЕНДЫ #РИТЕЙЛ

		#БЬЮТИ #BEAUTY
	<p>РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ (RETAIL TALKS). СЕКМЕНТЫ-ДРАЙВЕРЫ: БЬЮТИ-РИТЕЙЛ</p>	
	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ключевые тренды и бренды в сегменте бьюти (beauty) – Какие вопросы волнуют лидеров бьюти-отрасли: от разработки и выпуска товара до точки продаж и полки маркетплейса – Новый облик бьюти-магазина: как завоевать покупателя и привлечь его внимание к точке продаж – Новые звезды ассортимента и роль российских компаний в формировании бьюти-корзины покупателя – Новое продвижение: как бренды цифрового поколения (digital native) завоевывают физическую полку – Маркетинг, кампании, активации: что работает сегодня в продвижении бьюти-категории – Лучшие решения для продаж в магазине – Лучшие сервисы для продвижения категории на маркетплейсах – Лучшие решения по мерчандайзингу пространств в бьюти – Аптечный бьюти-сегмент. Аптека в бьюти-магазине: за и против – Китай, Корея, Япония: мода или нечто большее? – ИИ-продукты в бьюти: прогнозы и анализ кейсов <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:00–14:10 Сбор гостей, приветственное слово модератора, представление спикеров</p> <p>14:10–14:25 Доклад «Ключевые тренды и бренды в сегменте бьюти». Спикер: Екатерина Шумилина</p> <p>14:25–14:30 Какие вопросы волнуют лидеров бьюти-отрасли: от разработки и выпуска товара до точки продаж и полки маркетплейса. Диалог с Ириной Порох</p> <p>14:30–14:45 Красота как часть профессии: интервью с Ириной Дубцовой</p> <p>14:45–15:00 Доклад «Новый облик бьюти-магазина». Спикер: Мария Шматкова</p> <p>15:00–15:05 Китай, Корея, Япония: мода или нечто большее? Диалог с Кристиной Тишковой</p>	<p>Модератор:</p> <p>Мария Шматкова, М.Косметик, Директор по развитию клиентского опыта и потребительской ценности</p> <p>Спикеры:</p> <p>Специальный гость: Ирина Дубцова, Певица, Амбассадор бренда Felinger</p> <p>Екатерина Шумилина, Градиент, Руководитель по разработке новых продуктов направления «Красота»</p> <p>Ирина Порох, Арнест ЮниРусь, Руководитель Иннохаба</p> <p>Мария Шматкова, М.Косметик, Директор по развитию клиентского опыта и потребительской ценности</p> <p>Кристина Тишкова, Hollyshop, Основатель</p> <p>Егор Ивахин, Краснополянская Косметика, Директор по коммерческому развитию</p>

	<p>15:05–15:10 Российские бренды и их вызовы. Диалог с Егором Ивахиным</p> <p>15:10–15:25 Выступление «Лучшие решения по мерчендайзингу пространств в бьюти». Спикер: Анастасия Колчина</p> <p>15:25–15:30 Новое продвижение: как новые бренды расширяют дистрибуцию и как работают с медиа. Диалог с Алиной Купоровой</p> <p>15:30–15:55 Экспертная дискуссия спикеров сессии</p> <p>15:55–16:00 Завершение секции</p>	<p>Анастасия Колчина, Бюро Синица, Основатель и креативный директор</p> <p>Алина Купорова, Arive Makeup, Руководитель коммуникационного управления бренда</p>
16:00-18:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#РИТЕЙЛ #ЗООРИТЕЙЛ #PET-RETAIL
	РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ (RETAIL TALKS). СЕГМЕНТЫ-ДРАЙВЕРЫ: ЗООРИТЕЙЛ	
	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Уверенный рост: причины роста сегмента, опережающего темпы рынка – Зоокатегория на полках магазинов и маркетплейсах: главные тенденции и прогнозы – Специализированный зоомагазин: как конкурировать с другими каналами? – Дискаунтеры, сетевой ритейл и маркетплейсы как основные каналы продаж категории – Пет-френдли культура и ее влияние на категорию – Премиум-бум: почему отказать в чем-то себе легче, чем питомцу? – Роль промо в категории зоотоваров – Новые бренды и роль СТМ – Рациональный оптимизм: натуральное потребление будет расти – какой канал продаж станет бенефициаром продаж? – Инфляция, контрафакт, качество и усиление регулирования: сдерживающие факторы роста сегмента <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:00–16:15 Сбор гостей, начало сессии</p> <p>16:15–16:30 Доклад «Зооиндустрия в России и в мире, портрет современного владельца питомца». Спикер: Елена Крупина</p>	<p>Модераторы:</p> <p>Елена Крупина, Валта Пет Продактс, Директор по маркетингу</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Спикеры:</p> <p>Константин Анисимов, Лимкорм Групп, Вице-президент по направлению развития</p> <p>Федор Зюзиков, Зоозавр, Управляющий директор</p> <p>Алексей Пролыгин, Пет Ритейл, Генеральный директор</p> <p>Дмитрий Цыпин,</p>

	<p>16:30–17:45 Дискуссия руководителей зооритейла. Спикеры: Константин Анисимов, Федор Зюзиков, Алексей Пролыгин, Дмитрий Цыпин, Иван Варивода, Сергей Щелканов</p> <p>17:45–18:00 Завершение сессии, общение, ответы на вопросы</p>	<p>Четыре Лапы, Совладелец сети</p> <p>Иван Варивода, OZON, Руководитель направления товаров для домашних животных (PetCare)</p> <p>Сергей Щелканов, Гиперглобус, Ведущий менеджер отдела закупок продуктов питания длительного срока хранения и зоотоваров</p>
--	--	--

21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО

10:00-15:00	ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО	#ИИ #AI
<p>ИИ (AI) СТУДИЯ (ПЕРВЫЙ ДЕНЬ). РАЗВИТИЕ ИИ (AI) ИНИЦИАТИВ И НОВЫЕ ИДЕИ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ (AI) ТЕХНОЛОГИЙ</p>		
	<p>Оседают волна абсолютного хайпа вокруг применения технологий искусственного интеллекта. На первый план выходит главное: ИИ (AI) становится инструментом, который открывает конкретные, измеримые возможности для бизнеса. Период экспериментов не закончился, он перешел в новую, «взрослую» фазу. Теперь вопрос стоит не «использовать или не использовать ИИ?», а «где, как и насколько глубоко мы интегрируем ИИ (AI), чтобы получить реальный бизнес-эффект?». Работа ИИ (AI) студии призвана увести участников сессии от абстракций к обсуждению эффективности бизнеса</p> <p>1 ЧАСТЬ. ИИ (AI) ТРЕНДЫ. ДИСКУССИЯ «РАЗВИТИЕ ТЕКУЩИХ ИИ (AI) ИНИЦИАТИВ И НОВЫЕ ИДЕИ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ ТЕХНОЛОГИЙ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Сокращать нельзя инвестировать. ИИ (AI) сегодня – дорогая инвестиция или гигиенический технологический минимум?</p>	<p>Модераторы:</p> <p>Раиса Панченко, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Андрей Гершун, 1С-Рарус, Эксперт лаборатории искусственного интеллекта</p> <p>Спикеры:</p> <p>Наталья Кузьменко, ВкусВилл, Лидер пути «Клиентский путь поставщика»</p> <p>Наталья Зуева,</p>

	<ul style="list-style-type: none"> – Кейсы использования ИИ (AI), которые меняют представление об отрасли розничной торговли – Главные барьеры внедрения ИИ (AI) в ритейле и методы их преодоления – ИИ (AI) эффективность. Новые технологии и новые требования к эффективности ключевых бизнес-процессов. Влияние внедрения ИИ-технологий на ключевые показатели (KPI бизнеса) – ИИ (AI): этика и ответственность. Риски генеративного контента (галлюцинации, бренд-риск, дискриминация) и способы их контроля в ритейле – Роль ИИ (AI) в объединении онлайн и офлайна (фиджитал, phygital) – ИИ (AI) как конкурентное преимущество – ИИ (AI) – не инновация, а работа со стратегическими рисками ритейлера <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:05 Приветственное слово модераторов 10:05–10:20 Выступление «ИИ как витамин выживаемости: как «пропить курс до конца». Спикер: Наталья Кузьменко 10:20–10:45 Модерируемая дискуссия. Спикеры: Наталья Зуева, Валерий Капленко, Александр Кирпо, Виталий Лукин, Сергей Очеретин, Дмитрий Рейдман 10:45–11:00 Выступление «Ритейл в эпоху ИИ: ключевые тренды 2026–2030». Спикер: Андрей Гершун 11:00–11:15 Выступление «Экономить нельзя тратить: как определить бюджет на инновации?». Спикер: Дмитрий Рейдман 11:15–11:45 Продолжение модерируемой дискуссии</p>	<p>Сплат Глобал, Директор по информационным технологиям</p> <p>Валерий Капленко, Эксперт ИТ/ГК Фаберлик, Генеральный директор</p> <p>Александр Кирпо, Hoff Tech, Бизнес-партнер по развитию направления ИИ</p> <p>Виталий Лукин, X5 Tech, Директор департамента ИИ-агентов и автоматизации</p> <p>Сергей Очеретин, Бургер Кинг, Директор департамента искусственного интеллекта</p> <p>Дмитрий Рейдман, ПАО «Ростелеком», Директор по развитию цифрового бизнеса</p>
	<p>2 ЧАСТЬ. СЕССИЯ AI-КЕЙСОВ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – От пилотов к решениям: кейсы внедрения и масштабирования ИИ (AI) в основные бизнес-процессы – Роль ИИ (AI) агентов в цифровом и физическом мире – Усиление человека (Human augmentation). Главный тренд – не замена человека, а его усиление, человеко-центричное проектирование и «ко-пилотинг» 	<p>Модераторы:</p> <p>Татьяна Никольская, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Александр Томас, MWS AI, PR директор</p>

- **Ценность данных:** ритейл богат данными. Как ИИ (AI) трансформирует «сырые» данные о покупках в измеримую бизнес-ценность и прямую монетизацию
- **Мультимодальность** ИИ (AI): распознавание контента (текст, изображение, аудио, видео и структурированные данные) и генерация рекомендаций
- **Ускорение процессов и сокращение затрат на контент.** Фотореалистичные изображения продуктов, виртуальные примерочные и стилевые подборки без дорогих фотосессий, описание карточек товара, создание сайтов и видеороликов
- **Сотворчество с ИИ (AI).** Генерация идей для новых товаров, прогнозирование трендов и создание виртуальных прототипов
- **AI-анализ:** автоматическое формирование гипотез и объяснений падения/роста метрик (NPS, выручка) на основе данных
- **Гиперперсонализация** и другие новые технологические возможности, которые открывает ИИ

Тайминг секции:

12:00–12:15 Выступление «Как не потратить все деньги на внедрение ИИ». Спикер: Никита Казарян
 12:15–12:35 Кейс «Анализ отзывов и обратной связи и генерация ответов». Спикеры: Артём Гриппа, Виктория Давитаиа
 12:35–12:55 Выступление «Развитие ИИ (AI) инициатив и новые идеи применения ИИ (AI) технологий». Спикеры: Ленар Набиуллин, Эдуард Данилов, Иван Моспанов
 12:55–13:10 Выступление «AI за рабочим столом оператора: учится у людей, работает как люди». Спикер: Дмитрий Битман
 13:10–13:25 Выступление «Как выстроить управляемый процесс работы с гипотезами ИИ: от экспериментальных идей до промышленной эксплуатации сервисов». Спикер: Светлана Маркова
 13:25–13:40 Кейс «ИИ агенты в Группе Черкизово: что удалось реализовать и что не получилось». Спикер: Владислав Беляев
 13:40–13:55 Выступление «Эффективность в цифрах: как ИИ-агенты меняют HR-процессы». Спикер: Антон Саушкин
 13:55–14:10 Кейс «ИИ-решения, которые создают эффективность ювелирного ритейла: контент-завод, чат-боты продавцов». Спикер: Юрий Матусовский

Спикеры:

Никита Казарян,
MWS Model Hub,
 CPO

Артём Гриппа,
Магнит ОМНИ,
 Руководитель направления продуктов поддержки и клиентских отзывов

Виктория Давитаиа,
Магнит ОМНИ,
 Директор департамента по сегментации, клиентским исследованиям и аналитике

Ленар Набиуллин,
Яндекс Клауд (Yandex Cloud),
 Руководитель по развитию бизнеса ИИ-сервисов в ритейле и электронной коммерции

Эдуард Данилов,
Технологии – и точка (Вкусно – и точка),
 Руководитель группы по разработке и поддержке систем по управлению данными предприятий

Иван Моспанов,
Технологии – и точка (Вкусно – и точка),
 Технический тим-лид по разработке и поддержке систем по управлению данными предприятий

Дмитрий Битман,
Т-Банк,
 Руководитель AI продуктов для контакт-центра

	<p>14:10–14:25 Кейс «Развитие ИИ инициатив: интеграция ИИ в направление коммерции». Спикер: Алексей Тесло-Данилов</p> <p>14:25–14:40 Кейс «Цифровой каталог – от Гуттенберга к дофаминовым ловушкам». Спикер: Антон Семенов</p> <p>14:40–14:45 Завершение сессии</p>	<p>Светлана Маркова, Neoflex, Главный архитектор</p> <p>Владислав Беляев, ПАО Группа Черкизово, Директор по ИТ</p> <p>Антон Саушкин, Just AI, Руководитель направления ГенИИ (GenAI)-решений</p> <p>Юрий Матусовский, Федеральная ювелирная сеть «585 ЗОЛОТОЙ», Директор по ИТ</p> <p>Алексей Тесло-Данилов, Пулково, Директор по авиационной коммерции</p> <p>Антон Семенов, Эксперт ИТ/ГК Фаберлик, Директор департамента клиентских решений</p>
		<p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «ИИ (AI) СТУДИЯ» – КОМПАНИЯ 1С-Рарус</p>
<p>15:00–18:00</p>	<p>ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО</p>	<p>#РИТЕЙЛ ЦИВИЛИЗАЦИЯ #КИТАЙ #ЯПОНИЯ</p>
	<p>РИТЕЙЛ ЦИВИЛИЗАЦИЯ: ОПЫТ И УРОКИ МИРОВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</p>	
	<p>!!! Обратите внимание, что иностранные спикеры секции работают на английском языке. Предоставляется перевод</p>	
	<p>Один из стратегических приоритетов команды коммуникационной платформы Retail TECH Net – организация бизнес-миссий для изучения платформенной экономики Китая, совершенного ритейла Японии, динамичной розничной торговли Бразилии, где лидеры электронной</p>	<p>Модератор: Павел Смирнов, CHAMPION (ГК «ВАЛЬД»), Коммерческий директор</p>

коммерции все еще делят влияние на покупателя с традиционными гипермаркетами и торговыми центрами.

Экспансия глобальных практик на российский рынок может драматически переформатировать его, усиливая конкуренцию международного и локального опыта. Что делать тем, кто еще ни разу не присоединился к нашим поездкам? Именно для вас мы подготовили **сессию инсайтов международной розничной торговли**: изучайте, рефлекслируйте, применяйте!

Ключевые вопросы:

- **Основные особенности розничной торговли в различных регионах**: как использовать международный опыт в российских реалиях
- **Гибкие бизнес-модели**: почему изучение китайского опыта остается приоритетом?
- Китай как **лаборатория трендов**: платформы и маркетплейсы, цепочки поставок, форматы, активации клиентского опыта, флагманские вау-магазины
- Чему может научить **«совершенный ритейл» Японии** – страны, сделавшей ставку на франшизы, туризм, качество продукта и традиционные методы менеджмента?
- Сравнение китайской **дизрапшн-культуры** (disruption) и японской **культуры маленьких улучшений**
- Битва за **трафик и лояльность** клиентов на азиатских и латиноамериканских рынках: главная ставка на социальную коммерцию (Social commerce)
- **Только деньги**: почему китайские компании идут в офлайн
- **Будущие вызовы** отрасли розничной торговли: глобальный тренд на дифференциацию бизнес-моделей
- **Международная аналитика**: текущее состояние и тенденции в глобальном e-Commerce

Тайминг секции:

15:00–15:05 Приветственное слово модератора
15:05–15:20 Инсайт-доклад по итогам участия в международных экспедициях «7-Eleven: четыре колонны успеха и уроки для российского ритейла». Спикер: Анатолий Рахмаилов

Спикеры:

Анатолий Рахмаилов,
Ванта Байкс (Vanta Bikes),
Сооснователь

Catherine,
Эксперт в области
омниканальной розничной
торговли и цифрового
маркетинга

Евгения Казакова,
**Инфлюенс-маркетинг
агентство Седьмое касание**,
Основатель

Sun Ke,
CHINASHOP, CCFA
Директор по зарубежному
маркетингу

Антон Антоничев,
METRO Россия,
Директор по цифровизации

Джеймс (James),
Dmall,
Стратегический эксперт по
продукту

Джесси (Jessie),
Dmall,
Директор по международному
бизнесу

Сергей Колошко,
Розничная сеть «Дикси»,
Директор по электронной
коммерции компании

Анастасия Нидзий,
SPLAT GLOBAL,

	<p>15:20–15:50 Доклад международного спикера «Инспирация как тренд. Обзор главных идей и клиентских путей платформ социальной коммерции». Спикер: Catherine</p> <p>15:50–16:05 Инсайт–доклад «Китай продаёт, Россия смотрит? Как перенести китайское перфоманс-мышление в наш ритейл». Спикер: Евгения Казакова</p> <p>16:05–16:25 Доклад международного спикера «Почему китайский ИИ в розничной торговле развивается быстрее». Спикер: Sun Ke</p> <p>16:25–16:45 Доклад международных спикеров «Интеллектуальные решения для роботизации ритейла на основе ИИ». Спикеры: Антон Антоничев, Джеймс, Джесси</p> <p>16:45–17:05 Инсайт–доклад «Экспансия глобальных практик на российский рынок. Опыт DingDong по доставке продуктов питания». Спикер: Сергей Колошко</p> <p>17:05–17:25 Инсайт–доклад. Спикер: Анастасия Нидзий</p> <p>17:25–17:45 Инсайт–доклад «Ритейл как энтертеймент. Самый дофаминовый формат розничной торговли Японии». Спикер: Наталья Марова</p> <p>17:45–18:00 Подведение итогов сессии, ответы на вопросы</p>	<p>Бренд-директор Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p>
--	--	--

21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ

12:30–14:15	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#СТРАТЕГИИ #ОНЛАЙН
КЛАССИЧЕСКАЯ РОЗНИЦА ПРОТИВ МАРКЕТПЛЕЙСОВ: БИТВА ЗА КЛИЕНТА		
	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Офлайн против алгоритмов: как выжить в эпоху доминирования маркетплейсов. Почему классическому ритейлу сегодня критически сложно конкурировать с агрегаторами по цене, ассортименту и удобству – и где искать точки роста – Финтех как стратегическое оружие, а не просто платёжный инструмент – Персонализация в офлайне. Как ритейлеры используют данные о покупках для создания индивидуальных предложений – Уникальность. Почему офлайн должен сместить фокус с цены на эмоции, сервис, примерку и экспертизу – то, что невозможно купить на маркетплейсе – Лояльность через доверие и отношения. Как офлайн-ритейл может превратить разовых покупателей в постоянных 	<p>Модераторы:</p> <p>Юрий Грибанов, Frank RG, Генеральный директор и совладелец</p> <p>Александр Дворский, Совкомбанк, Старший управляющий директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Александр Биденко, Финансовая платформа УФТ, Генеральный директор</p>

	<p>клиентов с помощью программ лояльности, персональных скидок и сервиса, который формирует эмоциональную привязанность к бренду</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:30–12:40 Приветственное слово модераторов, представление спикеров 12:40–14:00 Дискуссия 14:00–14:15 Завершение секции, ответы на вопросы</p>	<p>Роман Тихонов, Пэй Энджин, Директор по продуктам</p> <p>Максим Зайцев, Долями, Директор по продукту</p> <p>Александр Гадияк, Авито, Руководитель финтех партнерств</p> <p>Мария Гайтер, Стокманн, Директор по маркетингу</p> <p>Олеся Райченко, Haier Russia, Руководитель направления электронной коммерции и взаимодействия с клиентами</p>
	СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ СОВКОМБАНК	
14:30–16:00	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#СТРАТЕГИИ
	РИТЕЙЛ НА ИСТОРИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ	
	<p>Как будет работать ритейл в ЛНР, ДНР, Запорожской и Херсонской областях? Здесь возврат к нормальной жизни невозможен без удовлетворения базовых повседневных потребностей. На фоне травмы после войны, усталости людей и разрыва привычных связей магазины становятся одной из немногих устойчивых точек опоры, где заново выстраивается повседневность.</p> <p>Сегодня бизнес выстраивает работу в условиях разорванных экономических связей и одновременно оценивает долгосрочный потенциал этих регионов для развития.</p> <p>Ключевые вопросы:</p>	<p>Модератор:</p> <p>Анна Никандрова, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикер:</p> <p>Максим Суравегин, АйСи Дом (Сеть DIY исторические регионы, Крым),</p>

	<p>– Жизнь после войны: травма, усталость и неопределённость как фон для повседневного потребления и ожиданий от ритейла</p> <p>– Персонал в послетравматической реальности: эмоциональное состояние, мотивация, границы выгорания и роль компании в поддержке людей</p> <p>– Разорванные экономические связи: как перестраиваются поставки, партнёрства и локальные цепочки в новых условиях</p> <p>– Потенциал регионов: почему ритейл смотрит на Луганск, Мариуполь и Донецк не только как на зону риска, но и как на будущие точки роста и перезапуска городской жизни</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:30–14:35 Представление спикера 14:35–15:15 Открытое интервью спикера 15:15–15:30 Ответы на вопросы 15:30–15:45 Завершение сессии, ответы на вопросы</p>	Генеральный директор
16:00–18:00	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#РИТЕЙЛ ЦИВИЛИЗАЦИЯ #СТРАТЕГИИ #ГЛОБАЛЬНЫЙ ОПЫТ #ЯПОНИЯ
! ЗАКРЫТАЯ СЕССИЯ, ВХОД ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ ОРГАНИЗАТОРОВ		
Предоставляется перевод с японского языка		
РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКСПЕРТОМ		
	<p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Перезапуск потребления: изменение эпохи и стратегии реагирования</p> <p>– Эпоха ориентации на продукт: распределение ролей в цепочке создания ценности, маркетинг, продукт</p> <p>– Разделение ролей и сотрудничество между участниками цепочки поставок</p> <p>– Универсальность или специализация?</p> <p>– Стратегии доминирования в современной розничной торговле</p> <p>– Форматы магазинов в современной розничной торговле, разработка клиентских путей</p> <p>– Цепочки поставок в эпоху продуктовой ориентированности торговли</p>	<p>Модератор:</p> <p>Ирина Ратина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Исполнительный директор</p> <p>Спикер:</p> <p>Mr. Youji, Ito Yokado, Seven&iHoldings (Japan), ex-Исполнительный директор</p>

	<ul style="list-style-type: none"> – Формирование категорий на полке – Управление пространством: магазин, зонирование, полка <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:00–16:05 Представление спикера, вводное слово модератора 16:05–17:45 Лекция 17:45–18:00 Ответы на вопросы</p>	
		СЕКЦИЯ РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ «Лига Цифровой Экономики»
09:00-18:00	1 ЭТАЖ, ВЫСТАВОЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	РАБОТА ЗОНЫ КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В зоне кафе для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы чай и кофе. Добро пожаловать!	
10:00–18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#НЕТВОРКИНГ #НОВАЯ ПОЛКА
	РАБОТА ДЕГУСТАЦИОННОЙ ЗОНЫ И КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В зале Новая полка (Европейский) для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы дегустации, чай и кофе. Добро пожаловать!	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, МЕДИАЦЕНТР (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#МЕДИАЦЕНТР
	РАБОТА МЕДИАЦЕНТРА RETAIL.RU В медиацентре проходит серия интервью с ТОП-менеджерами отрасли. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику интервью	
		МЕДИАЦЕНТР RETAIL.RU ОРГАНИЗОВАН ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ 1С, Signify
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, БАЛКОН (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ
	РАБОТА ЛАУНЖА ГАЗПРОМБАНКА В лаунже организовано место для общения гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по персональным приглашениям Газпромбанка	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ А	#ЛАУНЖ
	Свободный доступ! В лаунже организованы места для работы гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Просим соблюдать тишину!	
09:00-19:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ В (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING

	РАБОТА ЛАУНЖА ДЛЯ СПИКЕРОВ В лаунже для спикеров организованы зоны для работы и отдыха спикеров Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по бейджу спикера или вип-бейджу	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ С (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	БИЗНЕС-НЕТВОРКИНГ В зале С проходят заранее назначенные деловые встречи. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику встреч	
17:30–21:00	ЗАКРЫТОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ ДИРЕКТОРОВ ПО ПЕРСОНАЛУ Встреча, дискуссия и ужин с Еленой Вавиловой, полковником Службы внешней разведки в отставке	#ПЕРСОНАЛ #HR #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
ДЕНЬ 2. 22 АПРЕЛЯ 2026 года		
ТЕМА ДНЯ: «МАГАЗИН. КЛИЕНТ. ТЕХНОЛОГИИ»		
08:30–20:00	ХОЛЛЫ 1 и 2 ЭТАЖЕЙ	#ЭКСПО #EXPO #ТЕХНОЛОГИИ
	РАБОТА ВЫСТАВКИ РИТЕЙЛ ТЕХ ЭКСПО (RETAIL TECH EXPO) 2026 На выставке представлены актуальные решения, кассовое и торговое оборудование, высокотехнологичные сервисы для всех форматов розничной торговли	
10:00–18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#ЭКСПО #EXPO #НОВАЯ ПОЛКА
	РАБОТА ВЫСТАВКИ НОВАЯ ПОЛКА 2026 На выставке представлены новые интересные товары и СТМ, позволяющие розничным компаниям дифференцировать свое ассортиментное предложение. В рамках выставки проходят дегустации, мастер-классы и встречи с ТОП-менеджерами розничных компаний	
09:00–10:30	2 ЭТАЖ, ЗАЛ А (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#БИЗНЕС-ЗАВТРАК #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	БИЗНЕС-ЗАВТРАК КОМПАНИИ Кристалл Сервис (CSI) Вход ограничен, осуществляется по персональным приглашениям организаторов	
22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ДИСКУССИИ		
10:00-18:00	ЗАЛ #ДИСКУССИИ	#МУЛЬТИФОРМАТНОСТЬ #МАГАЗИН

		#ОПЕРАЦИИ
	<p>МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ РИТЕЙЛ КАК СТАНДАРТ: МАГАЗИН И ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ</p>	
	<p>Традиционно, одну из секций второго дня Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) мы посвящаем ежедневной работе сетей разных форматов, управляющих десятками и тысячами магазинов. В 2026 году в фокусе – мультиформатный ритейл.</p> <p>Мультиформатность – это экосистема розничной компании, где каждый элемент усиливает другой, позволяя добиваться стратегической гибкости и эффективности в условиях меняющихся привычек клиентов. Преимущество мультиформатности – в создании множества клиентских путей, каждый из которых решает свою задачу: флагманы и гипермаркеты становятся центрами опыта и социализации, сеть магазинов у дома обеспечивает ежедневное удобство, а цифровые каналы и специализированный ритейл отвечают за глубокую персонализацию и экспертизу. Позволит ли мультиформатный подход ритейлерам стать незаменимыми в жизни покупателя? Каковы перспективы мультиформатности в горизонте 2030?</p> <p>1 ЧАСТЬ. МУЛЬТИФОРМАТНОСТЬ В РИТЕЙЛЕ КАК СФОРМИРОВАВШИЙСЯ СТАНДАРТ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Архитектура многоканального присутствия: станет ли мультиформатность ответом на вызовы розничной торговли в России? – Новое масштабирование за счет наращивания форматов – Диверсификация предложений ритейлеров и выход в новые сегменты рынка за счет форматов и омниканальности – Физический магазин как центр омниканальной экосистемы – Цифровые каналы как драйверы роста для физических магазинов – Обеспечение качества омниканального взаимодействия с клиентами и поддержка всех точек контакта с потребителем – Стратегические партнерства и M&A: кому в мультиформате жить хорошо? 	<p>Модераторы:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Алексей Сидоров, Аксеникс, Управляющий директор направления «Розничная торговля»</p> <p>Спикеры:</p> <p>Александр Горинов, Альфа-Банк, Руководитель департамента разработки и поддержки продаж транзакционных продуктов</p> <p>Максим Демидов, Группа компаний «Магнит», Директор департамента потребительской ценности и клиентского опыта формата «Магнит у дома»</p> <p>Ольга Маркова, ТС NOVEX, Генеральный директор</p> <p>Елена Нефедовская, Командор, Хороший, Директор формата</p> <p>Сюзанна Риттер, ТС О'КЕЙ, Директор по коммерческой и ценовой эффективности</p>

	<p>– Будущее мультиформатного ритейла и дифференцированного предложения потребителю</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:05 Открытие секции. Приветственное слово модератора 10:05–10:20 Вводная аналитика сессии от Альфа-Банка. Спикер: Александр Горинов 10:20–10:40 Доклад «Практика эволюции генеральных концептов и создание новых субформатов». Спикер: Максим Демидов 10:40–11:10 Дискуссия руководителей розничных сетей «Мультиформатность как новый стандарт ритейла». Спикеры: Максим Демидов, Ольга Маркова, Елена Нефедовская, Сюзанна Риттер, Владислав Ушаков, Игорь Чаркин 11:10–11:25 Выступление «Тренды и вызовы мультиформатного ритейла». Спикер: Алексей Сидоров 11:25–11:50 Продолжение дискуссии</p>	<p>Владислав Ушаков, М.Видео, Директор по розничным продажам</p> <p>Игорь Чаркин, АШАН Ритейл Россия, Директор по продажам Формата «Супермаркет»</p>
	<p>2 ЧАСТЬ. КОНЦЕПЦИЯ ДОМИНИРОВАНИЯ. РОЛЬ ФОРМАТОВ «У ДОМА» И ДИСКАУНТЕРОВ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Растущая роль малых и ультра-малых форматов: в чем секрет доступных магазинов? – Ассортимент и ставка на частотность: какие показатели планируются в малых форматах? – Ультракон (Ultra-convenience): перспективы на российском рынке – Магазин–друг: как сделать ассортимент магазина советчиком в разных сценарии жизни? – Дискаунтеры: как достичь успеха в конкурентном сегменте доступных цен – Категория готовой еды в малых форматах – Управление магазином, персоналом, ассортиментом – Директор магазина как супервизор и аналитик: какие показатели он должен видеть каждое утро – Гибридный мерчандайзинг: сочетание данных централизованного планирования с локальной экспертизой для динамического управления выкладкой, запасами и промо-пространствами</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Спикеры:</p> <p>Игорь Плетнев, Около, Управляющий директор</p> <p>Владимир Корчагов, ГК Аскона, Исполнительный директор розничного бизнеса Аскона Россия и СНГ</p> <p>Секретный спикер, Розничная сеть красоты, Генеральный директор</p> <p>Алексей Хохлов,</p>

	<p>– От данных к действиям: как обратная связь от покупателей мгновенно превращается в задание для магазина или корректировки выкладки</p> <p>– Может ли магазин у дома стать центром притяжения и инфраструктурным ядром микрорайона?</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:00–12:15 Выступление «ИИ и распознавание фотоотчетов в мерчандайзинге: цифра вместо интуиции». Спикер: Георгий Смирнов</p> <p>12:15–12:30 Выступление «Последняя миля стратегии: как процессы в магазине превращают управленческие решения в результат на полке». Спикеры: Олег Костерин, Сергей Солдатов</p> <p>12:30–12:45 Кейс. Спикер: Владимир Корчагов</p> <p>12:45–13:45 Открытое интервью директоров форматов. Спикеры: Игорь Плетнев, Владимир Корчагов, Алексей Хохлов, Владислав Гребенюк, Ольга Моисеева</p>	<p>Группа компаний «Магнит», Формат «Заряд от Магнита», Операционный директор</p> <p>Владислав Гребенюк, Близкий, Директор торговой сети</p> <p>Ольга Моисеева, Авокадо, Руководитель проекта Smart, Директор по маркетингу</p> <p>Георгий Смирнов, Lasmart, Директор по развитию</p> <p>Олег Костерин, InfoVizion, Директор</p> <p>Сергей Солдатов, ТС «Фабрика качества», Генеральный директор</p>
	<p>3 ЧАСТЬ. ЛАБОРАТОРИЯ ФОРМАТОВ. МАГАЗИН КАК ГЛАВНОЕ МЕСТО В РИТЕЙЛЕ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Инновационные концепты магазинов</p> <p>– Connected Retail: новые бизнес-модели и успешные реализации современных путей клиента (Customer Journey Map)</p> <p>– Технологии в магазинах: лучшие кейсы</p> <p>– Самообслуживание: от пилотов к процессам</p> <p>– Готов ли ритейл к автономной розничной торговле? Условия открытия магазинов без продавцов</p> <p>– Притягивая покупателя: решения по внешнему оформлению магазина, вызывающие импульс зайти</p> <p>– Сценарий света: правильное решение для сценариев освещения в разных форматах</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Спикеры:</p> <p>Эдуард Ирышков, Группа компаний «Магнит», Директор по операционным технологиям бизнес-формата «магазин у дома»</p> <p>Рината Салихова, Группа компаний «Магнит», Руководитель направления</p>

	<p>– Внедрение технологий для освобождения персонала от рутины и перенаправления его компетенций на консультации и решение нестандартных задач</p> <p>– Визуальный мерчандайзинг в условиях растущего невнимания к сигналам</p> <p>– Управление операционными рисками в реальном времени: система контроля за продажами, акции, возвраты, ротация товара на полке</p> <p>– Роботы в торговом зале: расчеты окупаемости, сложности внедрения и реальный эффект</p> <p>– Технологии компьютерного зрения: и контроль, и помощь. Как ИИ снижает операционные потери и улучшает клиентский опыт</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:00-14:15 Кейс «От рутины к результату – повышаем операционную эффективность формата «у дома» через технологии работы с покупателем, товаром и персоналом». Спикеры: Эдуард Ирышков, Рината Салихова</p> <p>14:15-14:30 Выступление «Перекресток Select. Свет как инструмент нового формата». Спикеры: Юлия Антипова, Джамиль Каримов</p> <p>14:30-14:45 Выступление «Полка под контролем: как убрать потери и масштабировать точечное управление ассортиментом». Спикер: Сергей Иванов</p> <p>14:45-15:00 Выступление «Эра безнала: когда?». Спикер: Дарья Воробьева</p> <p>15:00-15:15 Кейс «Реклама на торговых устройствах». Спикер: Кирилл Шептун</p> <p>15:15-15:30 Выступление «Операционная эффективность как способ оптимизации расходов: работа с полкой, промо, задачи и подсказки для повышения продаж». Спикер: Максим Семиренко</p> <p>15:30-15:45 Выступление «Инновационная ESL-система: от умных цен к бизнес-эффекту». Спикер: Денис Сизов</p> <p>15:45-16:00 Кейс «Автоматизация розничного магазина: через адресное хранение к доступности на полке». Спикер: Алла Антонова</p> <p>16:00-16:15 Выступление «Роботы в магазине: от автоматизации уборки к контролю торгового пространства. Как сервисные роботы помогают поддерживать порядок на полке и повышать эффективность работы магазина». Спикер: Татьяна Кудрявцева</p>	<p>бизнес-формата «магазин у дома»</p> <p>Юлия Антипова, Торговая сеть «Перекресток», Директор по концепту</p> <p>Джамиль Каримов, Сигнифай Евразия (Signify), Директор по проектным продажам, Россия и Беларусь</p> <p>Сергей Иванов, Астор, Менеджер продукта RS.Global Shelfspace</p> <p>Дарья Воробьева, ГЛОБИТ (стратегический ИТ-партнер Гиперглобус), Руководитель группы развития кассовых процессов</p> <p>Кирилл Шептун, Корпорация Гринн, Директор ИТ</p> <p>Максим Семиренко, Imredi, Заместитель генерального директора по продажам и развитию бизнеса</p> <p>Денис Сизов, MERTECH, Директор по продажам</p> <p>Алла Антонова, Lenta tech (Группа Лента), Директор ИТ Торговой сети Гипер Лента</p> <p>Татьяна Кудрявцева, ГК Райтскан</p>
--	---	--

		(Rightscan, Meferi), Руководитель направления роботизации
	<p>4 ЧАСТЬ. СИЛА ЛОКАЛЬНОСТИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как региональные игроки выигрывают за счет гибкости и локальной экспертизы, культурных и социальных особенностей рынка – Использование локальных активов – Ритейл-альянсы региональных игроков – Углублённая специализация сети или магазина как конкурентное преимущество – Экспертиза в нише: лучше понимать потребности целевых аудиторий, легче формировать лояльность – Модели монетизации для специализированных ритейлеров – Региональные категории готовой еды <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:30–16:45 Выступление «Сила локальности против "формального ритейла"». Спикер: Андрей Иванов 16:45–17:00 Выступление. Спикер: Дмитрий Калачев 17:00–17:15 Выступление. Спикер: Артемий Шипняков 17:15–17:55 Открытое интервью руководителей розничных сетей. Спикеры: Ксения Ерошенкова, Андрей Иванов, Дмитрий Калачев, Светлана Садовская, Артемий Шипняков. 17:55–18:00 Завершение сессии, общение</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Спикеры:</p> <p>Андрей Иванов, Компания «Арго», Директор по развитию клиентского опыта и магазиностроения</p> <p>Дмитрий Калачев, Торговые сети Впрок, Циркуль, Генеральный директор</p> <p>Артемий Шипняков, Хлебник, Руководитель направления</p> <p>Светлана Садовская, SPAR Калининград, Генеральный директор</p> <p>Ксения Ерошенкова, Про Еда, Генеральный директор</p>
		ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ РИТЕЙЛ» – КОМПАНИЯ АКСЕНИКС
22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ		
10:00–18:00	ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ	#РИТЕЙЛ #ЦИФРОВОЙ РИТЕЙЛ #ТЕХНОЛОГИИ

**ИТ В РИТЕЙЛЕ.
СЕССИЯ СТРИМОВ О ГЛАВНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ**

**1 СТРИМ. ТРЕНД НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ
НЕЗАВИСИМОСТЬ «ВСЕХ ОТ ВСЕХ»**

Ключевые вопросы:

- Тренд на **тотальный инсорсинг**: почему розничные компании сами пишут софт, строят свои ЦОДы и даже делают свои fork-и в Linux?
- Где та грань, когда стремление к независимости начинает **тормозить бизнес**?
- **«Налог на суверенитет»** растет, что выбрать – раздутый штат или доверие провайдеру?
- **Страховка от монополизма** отечественных поставщиков ПО и железа
- Использование промышленных стандартов (Open Source), против проприетарных коробок
- Собственный ЦОД и центр компетенций – **или облачная платформа**, у которых экспертизы объективно больше?
- Перспектива собственных версий баз данных и ОС: зоопарк несовместимых систем через несколько лет?
- Насколько важно, чтобы облачный провайдер использовал **«ванильные» версии ПО** (PostgreSQL, ClickHouse, Kubernetes), гарантируя совместимость с мировым сообществом?
- Сложно и дорого: **серверное оборудование** дорожает. В таких условиях частное облако (private cloud) – вопрос реальной безопасности или психологического комфорта?
- **Гибридные модели владения** как способ снизить риски дефицита железа
- Как инвестировать в архитектурную независимость?

Тайминг секции:

- 10:00–10:05 Приветственное слово модератора, представление спикеров
- 10:05–10:30 Дискуссия ИТ руководителей. Спикеры: Владислав Бердичевский, Илья Кочнев, Александр Провоторов, Илья Тарасов
- 10:30–10:40 Выступление партнера сессии
- 10:40–10:55 Завершение дискуссии ИТ руководителей

Организатор:

Ирина Ратина,
**Платформа Ритейл.
Технологии. Нетворкинг
(Retail Tech Net),**
Исполнительный директор

Модератор:

Кирилл Кононов,
Яндекс Клауд (Yandex Cloud),
Директор по работе с
отраслевыми клиентами

Спикеры:

Владислав Бердичевский,
Петрович-Тех,
Директор по ИТ

Илья Кочнев,
Lamoda,
Директор по сопровождению
информационных технологий

Александр Провоторов,
Вкусно – и точка,
Старший ИТ-директор по
разработке и внедрению

Илья Тарасов,
Комус,
Директор управления развития
информационных систем

СТРИМ-СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ Яндекс Клауд (Yandex Cloud)

2 СТРИМ. В ПОИСКЕ РЕСУРСОВ И НОВЫХ СТРАТЕГИЙ, ИЛИ КАК ИТ ПРОЙТИ СТРЕСС-ТЕСТ 2026

Ключевые вопросы:

- **Эффективность ИТ в 2026:** какие метрики реально отражают вклад ИТ в финансовые показатели и устойчивость бизнеса
- **Эффективность без роста:** возможно ли повышать устойчивость и результативность без дополнительных инвестиций
- Что даёт большой результат – **оптимизация** существующих систем, автоматизация процессов **или отказ** от избыточной функциональности (практические примеры)
- **Репутация, доверие и управление рисками:** где проходит граница ответственности ИТ и бизнеса за имиджевые и операционные риски
- Роль ИТ-директора в **культуре риск-менеджмента** и интеграция рисков в ИТ-стратегию
- **ИТ-гибкость:** долгосрочная стратегия или адаптивная архитектура?
- Как **оргструктура и модели управления** влияют на эффективность ИТ и возврат инвестиций
- **Ценность цифровых инициатив:** какие ИТ-решения клиенты действительно замечают и ценят, а какие не влияют на восприятие бренда
- Где грань между удобством для клиента и избыточной сложностью ИТ-ландшафта

Тайминг секции:

- 11:00–11:05 Приветственное слово модератора, представление спикеров
11:05–11:30 Дискуссия ИТ руководителей. Спикеры: Павел Бондарев, Сергей Есман, Валерий Капленко, Николай Кныш, Вячеслав Корчуганов
11:30–11:40 Выступление «Опыт реализации проекта по автоматизации функций внутреннего аудита, управления рисками и комплаенс в Х5». Спикер: Кирилл Лейко
11:40–11:55 Завершение дискуссии ИТ руководителей

Модератор:

Георгий Джабиев,
Т1 Облако, ИТ-холдинг Т1,
Коммерческий директор

Спикеры:

Павел Бондарев,
Золотое Яблоко,
ИТ-директор

Сергей Есман,
М.Видео,
ИТ-директор

Валерий Капленко,
Эксперт ИТ/ГК Фаберлик,
Генеральный директор

Николай Кныш,
Лемана ПРО,
Технологический директор

Вячеслав Корчуганов,
Merlion,
Директор по цифровому развитию

Кирилл Лейко,
НОТА, ИТ-холдинг Т1,
Директор по управлению портфелем проектов Оазис

**СТРИМ-СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ Т1
Облако**

**3–4 СТРИМЫ. РОСТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПЛАТФОРМЫ:
СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕКЦИЯ КОМПАНИИ 1С**

Ключевые вопросы:

- **Актуальные инновации** и изменения платформы 1С для розничного бизнеса, e-Com и брендов (FMCG)
- **Планы развития экосистемы** продуктов 1С
- **Устаревание ИТ активов:** время окончательно замещать выбывшие решения иностранных вендоров – и возможности российского программного обеспечения
- **ИТ-риски** «серого» использования ПО
- Как **сокращать затраты в ИТ**, не сдерживая темпы автоматизации
- Применение решений на базе 1С по всей цепочке создания ценности и в сквозном бизнес-процессе розничной торговли: кейсы, практические результаты, успехи и вопросы

Тайминг секции:

12:00–12:05 Приветственное слово модератора и краткое овервью платформы 1С для отрасли розничной торговли

12:05–12:20 Кейс «Как закрыть период в сети из 10 000 торговых точек за 3 дня». Спикер: Павел Санталов

12:20–12:35 Выступление «Большой переезд: миграция с 1С:Управление торговлей и MS SQL в 1С:ERP на Postgres Pro – опыт и рекомендации» Спикеры: Екатерина Соколова, Сергей Сковпин

12:35–13:15 Экспертная дискуссия. Спикеры: Максим Бекиш, Алексей Еферов, Александр Карасев, Вячеслав Кубаев, Александр Пестов

13:15–13:25 Кейс «Быстрое внедрение 1С Документооборот в качестве системы внутреннего электронного документооборота на замену устаревшего решения». Спикер: Алексей Падун

13:25–13:50 Продолжение экспертной дискуссии

Модератор:

Валерия Молоканова,
Компания «1С»,
Руководитель группы практик автоматизации торговли

Спикеры:

Павел Санталов,
Ригла,
Главный бухгалтер

Екатерина Соколова,
Postgres Professional,
Менеджер продукта Postgres Pro Enterprise для 1С

Сергей Сковпин,
ecom. tech,
Руководитель департамента разработки и эксплуатации учётных систем

Максим Бекиш,
Улыбка Радуги,
Директор ДИТ

Алексей Еферов,
ГК «Аптечная сеть 36,6»,
Директор по ИТ

Александр Карасев,
Интернэшнл Ресторант Брэндс,
Директор по информационным технологиям

Вячеслав Кубаев,
Группа компаний «Магнит»,
Главный директор по цифровым технологиям

		<p>Александр Пестов, Divan.ru, Директор ИТ-департамента</p> <p>Алексей Падун, Фреш Маркет (продуктовые супермаркеты ДА!), Директор по ИТ</p>
		<p>КОМПАНИЯ 1С – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛ ШОУ (RUSSIAN RETAIL SHOW) 2026</p>
	<p>5 СТРИМ. CIO vs CFO. ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ ИЛИ ЭКОНОМИЯ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС: КАК НАЙТИ БАЛАНС?</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как компании сегодня принимают решения об ИТ-инвестициях: инициатива от CIO с обоснованием ROI или совместное планирование с финансовым блоком с самого начала? – Какие критерии используются, чтобы решить, в какой проект инвестировать, а какой «заморозить» или отложить (срок окупаемости, влияние на EBITDA, снижение операционных расходов, рост выручки и т.д.)? – Как компании ищут баланс между «фундаментальными» трансформационными инициативами (ERP, data platform, омниканальность) с длинным горизонтом и «быстрыми победами», которые дают ощутимый мгновенный эффект? – Какие ИТ-проекты в ритейле считаются «неподлежащими сокращению» даже в условиях жесткой экономии – и почему? – Как финансовый и ИТ-директора совместно управляют технологическим и финансовым риском: рост ИТ-долга, устаревшие системы, зависимость от вендоров, валютные риски, регуляторные требования? – Как измерить эффект ИТ-инвестиций за пределами отчета о прибылях и убытков? – Как меняется роль ИТ директора и финансового директора в ритейле под давлением e-commerce, маркетплейсов и ИИ-решений: кто и за что отвечает, чтобы технологии стали не затратами, а драйвером бизнес-модели? 	<p>Модератор:</p> <p>Андрей Рубас, IBS, Директор направления продаж «ТНП Ритейл»</p> <p>Спикеры:</p> <p>Герман Алексеев, Спортмастер, Бизнес-архитектор</p> <p>Евгения Ланцева, Лемана ПРО, Директор по корпоративным финансам, планированию и контролю</p> <p>Алексей Цыпкин, НОВАБЕВ ИНФО ТЕХ, Генеральный директор</p> <p>Артур Зайнуллин, IBS, Управляющий партнер дивизиона аутсорсинга и сервисов</p>

	<p>Тайминг секции:</p> <p>14:00–14:05 Приветственное слово модератора, представление спикеров 14:05–14:30 Деловая дискуссия. Спикеры: Герман Алексеев, Евгения Ланцева, Алексей Цыпкин 14:30–14:40 Выступление «Время вывода на рынок или экономия? Когда и почему выгодно привлекать внешние ресурсы». Спикер: Артур Зайнуллин 14:40–14:55 Завершение деловой дискуссии</p>	
	<p>СТРИМ-СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ IBS</p>	
	<p>6 СТРИМ. КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ: УГРОЗЫ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – На первом плане: кибербезопасность и конфиденциальность в мультиканальной розничной торговле – Плата за цифровизацию и уровень сложности процессов: кибербезопасность как ответ на систему рисков – Защита активов: информации о клиентах, платежных данных, показателей датчиков IoT, бизнес-решений и решений на основе искусственного интеллекта – Модели безопасности с нулевым доверием и системы обнаружения угроз на основе ИИ – Доверие клиентов через цифровую этику как конкурентное преимущество – Рост количества кибератак и специфика ритейла – Сценарии защиты: базовый, уверенный и продвинутый – Ландшафт угроз и технический долг. Как преодолевать технический долг? <p>Тайминг секции:</p> <p>15:00–15:15 Выступление «Ландшафт киберугроз в ритейле: что изменилось за год и чего ждать завтра. Три ступени зрелой защиты бизнеса». Спикер: Анжелика Захарова 15:15–15:50 Экспертная дискуссия «От теории к проектному опыту». Спикеры: Юрий Мурзин, Дмитрий Рыжонков, Арсений Капралов, Андрей Эли, Рустам Гусейнов</p>	<p>Модератор:</p> <p>Вадим Католик, K2 Кибербезопасность, Руководитель направления защиты данных и приложений</p> <p>Спикеры:</p> <p>Анжелика Захарова, K2 Облако, Руководитель практик 1С и кибербезопасности</p> <p>Юрий Мурзин, Азбука вкуса, Руководитель управления инфраструктурных сервисов и сетевых технологий</p> <p>Дмитрий Рыжонков, ГК Айсберри, Директор по ИТ и ЦТ</p> <p>Арсений Капралов, Бургер Кинг, CISO</p> <p>Андрей Эли, Hoff Tech,</p>

	15:50–15:55 Завершение секции, заключение модератора	Директор по информационной безопасности Рустам Гусейнов, ПК «РАД КОП» , Председатель
	СТРИМ-СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ K2 Облако	
	<p>7–8 СТРИМЫ. ГЛАВНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, ИТ КЕЙСЫ И ИТ ФАКАПЫ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ключевые направления ИТ-инвестиций в период экономического спада – Инфраструктурные решения для крупного бизнеса: текущие приоритеты – Роль собственных продуктов в карте решений розничной торговли – Отраслевой стек технологий, решений и приложений – Куда исчезли инновации? Есть ли в современном ИТ что-то кроме AI? – Разработать – не значит внедрить. Почему классные идеи не удалось имплементировать в бизнес? – Кто виноват, что делать: факапы, «косяки» и обидные ошибки новый опыт <p>Тайминг секции:</p> <p>16:00–16:15 Аналитика «Монетизация ИТ–экспертизы для кэптивных ИТ-компаний. Результаты комплексного исследования от Lenta tech». Спикер: Станислав Якуш</p> <p>16:15–16:30 Выступление «Гибридная облачная инфраструктура для ритейла: безопасность, инновации и экономическая эффективность». Спикер: Сергей Бобровник</p> <p>16:30–16:45 Кейс «Тендер, коробка или своя разработка: как затраты на выбор подрядчика убивают скорость ритейла?». Спикеры: Тимофей Буряк, Вадим Иванов</p> <p>16:45–17:00 Выступление «Каждый клик и платёж имеют значение: наблюдаемость как общий язык между ИТ и бизнесом». Спикер: Дина Кудина</p>	<p>Модератор:</p> <p>Никита Горбачевский, Cloud.ru, Директор департамента по работе с ключевыми клиентами</p> <p>Спикеры:</p> <p>Станислав Якуш, Lenta tech (Группа Лента), Директор по развитию информационных технологий</p> <p>Сергей Бобровник, Cloud.ru, Руководитель архитектурных решений</p> <p>Тимофей Буряк, ГЛОБИТ (стратегический ИТ-партнер Гиперглобус), Руководитель отдела процессного анализа и сопровождения процессов ГИС</p> <p>Вадим Иванов, Гиперглобус, Руководитель отдела эксплуатации</p> <p>Дина Кудина, GMONIT, Коммерческий директор</p>

	<p>17:00–17:15 Кейс «Техническая поддержка за пределами ИТ. Сервисный подход: от функции к ценностям». Спикер: Татьяна Быстрова</p> <p>17:15–17:30 Факап (FuckUp) кейс «Сказка со счастливым концом. Как мы купили электронные ценники, которые попали под санкции». Спикер: Павел Сергеев</p> <p>17:30–17:45 Факап (FuckUp) кейс «Ferrari для картошки: как мы купили «лучшее решение на рынке» и выключили его через месяц». Спикер: Андрей Эли</p> <p>17:45–18:00 Аналитика «Отчет по итогам опроса ТОП-15 розничных компаний. ИТ бенчмарки: сколько стоит ИТ функция в организации?». Спикер: Сергей Козырь</p>	<p>Татьяна Быстрова, Группа компаний Победа, Гулливёр, Директор по информационным технологиям</p> <p>Павел Сергеев, Командор, Директор по ИТ</p> <p>Андрей Эли, Hoff Tech, Директор по информационной безопасности</p> <p>Сергей Козырь, Digital Advisers, Генеральный директор</p>
--	---	--

СТРИМ-СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ Cloud.ru

22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #РИТЕЙЛ

10:00-15:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#МАРКЕТИНГ
<p>МАРКЕТИНГ В РИТЕЙЛЕ В ЭПОХУ ЖЕСТКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (MARKETING DAY)</p>		
<p>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ СЕКЦИИ «КАК РАСТИ, КОГДА РОСТ НЕВОЗМОЖЕН?»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Сжимающийся рынок, дорогие лиды, исчезающие каналы и хронический дефицит инвестиций в бренд: сколько времени продлится ситуация, где операционные инструменты не дают роста, а стратегические – недоступны? – Стратегический маркетинг: как уравновесить все каналы продвижения? – Что требует бизнес от маркетинга сегодня? – Маркетинг доверия работает, но как это самое доверие создать? 		<p>Модераторы:</p> <p>Евгения Казакова, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Основатель</p> <p>Игорь Колынин, Спортмастер, Директор по маркетингу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Антон Букашкин, СТД «Петрович»,</p>

	<p>– Экосистема маркетинга вокруг ритейлера и бренда: главные идеи и инструменты</p> <p>– Рынок без рычагов: нужен кратный рост, инструменты уходят, бюджеты сокращают. Что делать, если классические инструменты масштабирования не работают, а нестандартные стоят выше, чем выделенные бюджеты?</p> <p>– Какой должна быть архитектура для роста влияния через маркетинговые каналы?</p> <p>– Как честно обсуждать с инвесторами и акционерами реальную ситуацию на рынке бренд- и перформанс-маркетинга, какой поддержки просить, на что можно повлиять?</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>10:00–10:10 Вступительное слово модераторов, представление спикеров</p> <p>10:10–11:20 Пленарная дискуссия. Спикеры: Антон Букашкин, Анна Грибова, Александра Калюкина, Вадим Макаренко, Анна Симановская, Андрей Скачѐк, Ольга Циос</p> <p>11:20–11:30 Завершение сессии, ответы на вопросы</p>	<p>Директор по маркетингу</p> <p>Анна Грибова, Лемана ПРО, Операционный директор по маркетингу</p> <p>Александра Калюкина, Торговая сеть «Чижик», Директор по маркетингу</p> <p>Вадим Макаренко, Розничная сеть «Дикси», Директор по маркетингу</p> <p>Анна Симановская, Четыре лапы, Директор по маркетингу</p> <p>Андрей Скачѐк, М.Видео, Директор по маркетингу</p> <p>Ольга Циос, Lamoda, Управляющий директор по маркетингу</p>
	<p>СТРИМ-СЕССИЯ: ЭПОХА ЭФФЕКТИВНОСТИ</p> <p>Сегодня, впервые в истории торговли, процесс принятия клиентом решения о покупке сведен к абсолютному минимуму – за него уже все решили алгоритмы и сформированные профессионалами клиентские пути. Возможно, именно поэтому от широкого понятия бренд-маркетинга, охватывающего стратегии повышения узнаваемости и продаж, интересы компаний смещаются к перформанс-маркетингу – сфокусированному на конкретных измеримых результатах (клики, лиды, продажи) в краткосрочной перспективе.</p> <p>Ключевые вопросы:</p>	<p>Модератор:</p> <p>Екатерина Власова, PresiDENT, Директор по маркетингу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Кирилл Асташкин, Перспектива (Happyland), Директор по маркетингу</p> <p>Светлана Глухарева, PN Holding, Директор по маркетингу</p>

<p>– Бренд-маркетинг – перформанс-маркетинг: на чьей стороне будущее?</p> <p>– Две перспективы с клиентами: долгосрочные отношения, вовлеченность и плохо измеримая связь – или «никакой пушистости, только результаты, зато какие»</p> <p>– Почему после нескольких лет фокуса на нижних этапах воронки (продажах, конверсиях и краткосрочном результате) компании снова инвестируют в верх воронки (узнаваемость и образ бренда)?</p> <p>– Вовлеченность измерить нельзя, а эффективность – можно: почему компании увлечены перформансом во всех каналах</p> <p>– Люди покупают не то, что вы делаете, а то, почему вы это делаете: бренд-маркетинг впечатлений, ценностей и отношений с клиентом</p> <p>– Две стороны одного процесса: как мы даем клиенту то, что он ищет в моменте, с помощью разных инструментов маркетинга</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>11:40–11:45 Открытие секции, представление спикеров 11:45–12:15 Открытое интервью с экспертами рынка. Спикеры: Кирилл Асташкин, Светлана Глухарева, Дарина Старшинова, Маргарита Макжанова 12:15–12:30 Выступление «Как с помощью данных получить X20 от вложенного бюджета на рекламную кампанию – кейс O’KEY и First Data». Спикеры: Александр Старостин, Борис Базанов 12:30–12:40 Завершение открытого интервью с экспертами рынка</p>	<p>– Бренд-маркетинг – перформанс-маркетинг: на чьей стороне будущее?</p> <p>– Две перспективы с клиентами: долгосрочные отношения, вовлеченность и плохо измеримая связь – или «никакой пушистости, только результаты, зато какие»</p> <p>– Почему после нескольких лет фокуса на нижних этапах воронки (продажах, конверсиях и краткосрочном результате) компании снова инвестируют в верх воронки (узнаваемость и образ бренда)?</p> <p>– Вовлеченность измерить нельзя, а эффективность – можно: почему компании увлечены перформансом во всех каналах</p> <p>– Люди покупают не то, что вы делаете, а то, почему вы это делаете: бренд-маркетинг впечатлений, ценностей и отношений с клиентом</p> <p>– Две стороны одного процесса: как мы даем клиенту то, что он ищет в моменте, с помощью разных инструментов маркетинга</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>11:40–11:45 Открытие секции, представление спикеров 11:45–12:15 Открытое интервью с экспертами рынка. Спикеры: Кирилл Асташкин, Светлана Глухарева, Дарина Старшинова, Маргарита Макжанова 12:15–12:30 Выступление «Как с помощью данных получить X20 от вложенного бюджета на рекламную кампанию – кейс O’KEY и First Data». Спикеры: Александр Старостин, Борис Базанов 12:30–12:40 Завершение открытого интервью с экспертами рынка</p>	<p>Дарина Старшинова, Азбука вкуса, Вице-президент по маркетингу</p> <p>Маргарита Макжанова, METRO, Руководитель маркетинговых коммуникаций</p> <p>Александр Старостин, First Data, Генеральный директор (CEO)</p> <p>Борис Базанов, O’KEY, Диджитал директор</p>
<p>СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕКЦИЯ Т-РЕКЛАМА. ОТ КЛИКОВ К ПРОДАЖАМ: КАК РИТЕЙЛ НАЧИНАЕТ ИЗМЕРЯТЬ МАРКЕТИНГ ТРАНЗАКЦИЯМИ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Как банковские данные смещают фокус на бизнес-ориентированные метрики и позволяют напрямую связывать рекламный контакт и покупку?</p> <p>– Что такое действительно «качественный трафик». Как запускать рекламные кампании, не переживая о фроде</p>	<p>СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕКЦИЯ Т-РЕКЛАМА. ОТ КЛИКОВ К ПРОДАЖАМ: КАК РИТЕЙЛ НАЧИНАЕТ ИЗМЕРЯТЬ МАРКЕТИНГ ТРАНЗАКЦИЯМИ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Как банковские данные смещают фокус на бизнес-ориентированные метрики и позволяют напрямую связывать рекламный контакт и покупку?</p> <p>– Что такое действительно «качественный трафик». Как запускать рекламные кампании, не переживая о фроде</p>	<p>Модератор:</p> <p>Мансур Ямлиханов, Т-Реклама, Коммерческий директор рекламной платформы</p> <p>Спикеры:</p> <p>Александр Фролов, TargetADS, Исполнительный директор</p>

	<p>– За счет чего банковская экосистема выступает не только источником трафика, но и стала инфраструктурой для роста бизнеса</p> <p>– Как финтех-медиа будет влиять на ритейл и бренды в 2026 году</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:50–12:55 Приветственное слово модератора, представление спикеров 12:55–13:10 Выступление. Спикер Мансур Ямлиханов 13:10–13:25 Кейс TargetADS. Спикер: Александр Фролов 13:25–13:40 Кейс М.Видео. Спикер: Татьяна Гусаковская 13:40–13:55 Кейс Арнест ЮниРусь. Спикер: Юрий Кириенко 13:55–14:10 Кейс X5. Спикер Никита Фроликов 14:10–14:25 Кейс ProteinRex. Спикер Андрей Попов 14:25–14:40 Дискуссия 14:40–14:45 Завершение сессии</p>	<p>Татьяна Гусаковская, М.Видео, Руководитель отдела медиа планирования и продвижения в цифровой среде</p> <p>Юрий Кириенко, Арнест ЮниРусь, Руководитель направления цифровых (digital) инноваций</p> <p>Никита Фроликов, X5 Digital, Руководитель управления партнерских каналов продаж</p> <p>Андрей Попов ProteinRex, Основатель бренда</p>
	КОМПАНИЯ Т-БИЗНЕС – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛ ШОУ (RUSSIAN RETAIL SHOW) 2026	
15:00-18:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ #EXPERIENTIAL RETAIL #МАГАЗИН #ОМНИ
КЛИЕНТСКИЙ ОМНИ-ОПЫТ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ОСНОВАННАЯ НА ВПЕЧАТЛЕНИЯХ (EXPERIENTIAL RETAIL)		
	<p>1 ЧАСТЬ. КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ В ЦИФРОВЫХ ВИТРИНАХ: ОТ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ К ДИАЛОГУ С КЛИЕНТОМ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Сколько стоит организация клиентского опыта и как сделать ее эффективной? – Метрики и управленческие подходы, которые реально работают – Смещение фокуса: от каналов продаж – к пониманию уникальных потребностей клиента – Создание внутренних стандартов для операционной эффективности 	<p>Организатор:</p> <p>Анна Никандрова, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Модератор:</p> <p>Павел Шилин, Азбука вкуса, Вице-президент по электронной коммерции</p>

	<p>– Дуополия быстрой коммерции (e-Grocery): два клиентских пути – два маркетинговых стрима; собственные витрины и партнерские платформы</p> <p>– Форматы и каналы разные, а принципы общие: как выстроить внутренние процессы омниканальной витрины клиентского опыта</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:45–15:00 Сбор гостей 15:00–15:10 Вступительное слово модератора «Как голос клиента меняет подход к клиентским путям. Преобразование розничной компании в цифровую платформу для создания нового клиентского опыта». Спикер: Павел Шилин 15:10–15:25 Доклад «Под капотом изменений: операционная эффективность и бизнес система: как создать систему, ориентированную на результат при дефиците ресурсов». Спикер: Панайот Чолаков 15:25–15:40 Доклад «Единая маркетинговая экосистема: как связка партнерских витрин и собственных каналов становится драйвером роста и нового опыта клиентов». Спикер: Ярослав Зозуля 15:40–15:55 Доклад «Стабильность – управляемый процесс. Как выстроенные процессы в магазинах и дарксторах создают качество опыта клиентов». Спикер: Михаил Игнатенко 15:55–16:00 Подведение итогов модератором</p>	<p>Спикеры:</p> <p>Панайот Чолаков, Азбука вкуса, Руководитель направления операционной эффективности электронной коммерции</p> <p>Ярослав Зозуля, Азбука вкуса, Руководитель отдела маркетинга электронной коммерции</p> <p>Михаил Игнатенко, Азбука вкуса, Директор операций электронной коммерции</p>
	<p>СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ «Азбука вкуса»</p>	
	<p>2 ЧАСТЬ. КАК РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ВПЕЧАТЛЕНИЯ, СТАНОВИТСЯ НОВОЙ НОРМОЙ. ПРОСТРАНСТВА, ИДЕИ, АКТИВАЦИИ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Розничная торговля впечатлений (Experiential retail) – стратегия глобальной торговли, сфокусированной на отношениях между ритейлерами, брендами и клиентами</p> <p>– Новый потребитель: как запрос на эмоциональную связь с брендами трансформирует ритейл?</p>	<p>Модератор:</p> <p>Анна Никандрова, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Артём Петренко, Группа компаний «Магнит», Директор продукта (CPO)</p>

	<p>– Эмоциональный ритейл (Retailtainment) в физических магазинах: за счет чего растет чек и как формируется переплата за опыт покупателя</p> <p>– Основные инструменты успеха: иммерсивный контент бренда, интерактивные инсталляции, мастер-классы и микромероприятия, демонстрации продукции и встречи сообществ</p> <p>– Pop-up формат: яркие интеграции брендов в пространства для успешных продаж</p> <p>– Будущее физической розничной торговли – трансформация магазина. Изучаем опыт лидеров!</p> <p>– Магазин – больше не единственное место для покупок. Каковы главные причины, по которым покупатель предпочитает посещение магазина пребыванию дома?</p> <p>– Контекстная релевантность: как заставить звук, свет, запахи, пространство и выкладку работать на чувства людей и их решения о покупках</p> <p>– Почему ритейлеры должны инвестировать в experiential retail и клиентский опыт?</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:10–16:15 Приветственное слово модератора, представление спикеров</p> <p>16:15–16:30 Кейс «От дофамина к выручке: как геймификация растит лояльность и бустит клиентские метрики». Спикер: Артём Петренко</p> <p>16:30–16:45 Выступление «Почему путь к сердцу потребителя лежит через отзывы?» Спикеры: Валентин Марченко, Полина Демчук</p> <p>16:45–17:00 Кейс «Гипермаркет как театр: здесь покупатель - главный герой». Спикер: Сюзанна Риттер</p> <p>17:00–17:15 Кейс «Покупают глазами - возвращаются сердцем. Как эмоциональная лояльность клиента становится конкурентным преимуществом компании и основным драйвером продаж». Спикер: Юлия Дубская</p> <p>17:15–17:30 Кейс «Покупатель как соавтор: как сервисный дизайн во ВкусВилле превращает клиентский путь в совместный проект». Спикер: Мария Радченко</p> <p>17:30–17:45 Кейс «Как вернуть клиентов в магазины? Эмоции при покупках и ценность сенсорного опыта в оффлайн рознице». Спикер: Александра Лутц</p>	<p>Бизнес-формата «Магнит Плюс»</p> <p>Валентин Марченко, Спикс, Генеральный директор</p> <p>Полина Демчук, Арнест ЮниРусь, Руководитель по анализу данных о потребителе</p> <p>Сюзанна Риттер, ТС О'КЕЙ, Директор по коммерческой и ценовой эффективности</p> <p>Юлия Дубская, ЕМКА, Директор розничной сети бренда</p> <p>Мария Радченко, ВкусВилл, Лидер сервисного дизайнера</p> <p>Александра Лутц, Nininono, Генеральный директор (CEO)</p> <p>Татьяна Родионова, Розничная сеть МТС, Руководитель отдела мерчендайзинга</p>
--	--	---

	17:45–18:00 Кейс «Искусство со-присутствия: проектируем витрину, где заметны все и каждый». Спикер: Татьяна Родионова	
22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО		
10:00-11:00	ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО	#РЕКЛАМА #ТРАФИК
БРЕНД АКТИВ: КОГДА СМЫСЛЫ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В РЕЗУЛЬТАТ		
	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как медийка и креатив, бренд и его позиционирование становятся территорией смыслов – Почему бренды с четкой смысловой архитектурой, подтвержденными данными и открытой экспертизой показывают лучшие рекламные результаты – Доверие как ключевой фактор успеха – Бренд – это система смыслов, позиционирование, это не «что сказать», а почему в это верят – Как через бренд создать контекст, в котором реклама воспринимается легче <p>Тайминг секции:</p> <p>10:00–10:05 Приветственное слово модератора, представление спикеров 10:05–10:15 Кейс «Как бренд снижает скидочное давление, не запрещая промо напрямую». Спикер: Иван Анисимов 10:15–10:30 Кейс «Как вырастить лояльность на годы вперед». Спикер: Екатерина Власова 10:30–10:45 Выступление «Мир без бренда. Какой вклад в продажи делает фактор бренда в e-commerce: трафик, цена, стоимость, конверсия». Спикер: Александр Сироватский 10:45–10:55 Кейс «Скучающий потребитель: как новизна становится стратегией роста шоколада TOMER». Спикер: Наталья Жестарева</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Румянцева, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Коммерческий директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Иван Анисимов, Befree, Руководитель продвижения бренда</p> <p>Екатерина Власова, PresiDENT, Директор по маркетингу</p> <p>Александр Сироватский, Media Instinct, Управляющий партнёр</p> <p>Наталья Жестарева, TOMER, Директор по маркетингу</p>
11:00-18:00	ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО	#ЛОЯЛЬНОСТЬ #ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ #МОНЕТИЗАЦИЯ БАЗЫ КЛИЕНТОВ

МОНЕТИЗАЦИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ: АНАЛИТИКА, ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ (crmleaders ДЕНЬ)

100 МИНУТ: ИИ (AI) В ЛОЯЛЬНОСТИ

Ключевые вопросы:

- Смерть правил или их эволюция? **Машинное обучение** как новый «тихий» стандарт
- Замена жёстких **бизнес-правил ML-моделями** для оптимизации и приоритизации: кто сегодня определяет логику, а кто принимает решение?
- Программа лояльности как **динамический ИИ (AI)-инструмент** удержания. Переход от базовых публичных офферов к **адаптивным программам**
- **Генеративный ИИ:** новый креативный директор или конвейер по эффективности? GenAI – инструмент для глубокого вовлечения или массовой автоматизации рутинных коммуникаций
- Операционная трансформация: **ИИ (AI)-ассистенты** как обязательный инструмент, от анализа базы и сегментации до запуска кампаний и начисления бонусов
- **Операционная аналитика и отчетность:** использование ИИ (AI) для автоматического анализа эффективности кампаний и генерации инсайтов
- **Этика как новый операционный риск:** от алгоритмической дискриминации до парадокса прозрачности
- **Контроль** смещения в данных и моделях, **конфликт** между необходимостью объяснять решения ИИ и защитой конкурентных преимуществ

Тайминг секции:

- 11:05–11:10 Вводное слово модератора
- 11:10–11:55 Экспертная дискуссия с кейсами. Спикеры: Екатерина Бисерова, Андрей Косарев, Анна Насекайлова, Роман Сладкопцев
- 11:55–12:10 Выступление «ИИ помощник в маркетинговых сценариях». Спикер: Сергей Самсоненко
- 12:10–12:40 Продолжение экспертной дискуссии
- 12:40–12:45 Подведение итогов сессии

Модераторы:

Дмитрий Шелепов,
Спортмастер,
Директор департамента маркетинговой и клиентской аналитики

Андрей Юкин,
RetailCRM,
Коммерческий директор

Спикеры:

Екатерина Бисерова,
ЗАО «Доброном»,
Сети магазинов «Копеечка», «Маяк», «Доброном» (Республика Беларусь),
Руководитель отдела клиентской лояльности, исследований и аналитики

Андрей Косарев,
Группа ЛЕНТА,
Директор по лояльности и CRM

Анна Насекайлова,
Торговая сеть «Пятёрочка»,
Директор департамента развития Персонализации

Роман Сладкопцев,
АШАН Ритейл Россия,
Директор департамента трейд-маркетинга

Сергей Самсоненко,
RetailCRM,
Руководитель команды роста

ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ RetailCRM

100 МИНУТ: ДЕМО И ИНТЕРФЕЙСЫ

Ключевые вопросы:

- **От монолита к мессенджерам:** отказ от громоздких и устаревших систем в пользу легких интеграций
- **Гиперперсонализация 2.0: кастомизация привычек.** Почему ушла эпоха сегментов «мужчины и женщины 25–45»?
- Новые решения для актуальных задач: современные российские платформы и трендовые механики в помощь менеджеру

Тайминг секции:

- 13:00–13:05 Вводное слово модератора
- 13:05–13:20 Выступление «Анатомия лояльности: данные, персонализация и экосистема». Спикер: Павел Федосов
- 13:20–13:35 Кейс «Цифровая лояльность на руинах старой системы лояльности: запуск дисконтной программы в Телеграм для премиального ритейла». Спикер: Илья Добреля
- 13:35–13:50 Кейс: «Муки выбора, инструкция по применению: как за полгода «внедрить» и оттестировать 4 российских решения». Спикер: Роман Добрецов
- 13:50–14:05 Кейс «Программа лояльности с понятными правилами – ключ к успеху в ритейле: +30% роста аудитории». Спикер: Полина Санникова
- 14:05–14:20 Выступление «Как Rostic's развивает гостевой опыт через персонализацию с помощью CM Ocean». Спикеры: Павел Чистяков, Владимир Носиков
- 14:20–14:35 Кейс «Персонализация любимых категорий». Спикер: Татьяна Гогуадзе
- 14:35–14:40 Подведение итогов сессии

Модератор:

Екатерина Михайлова,
НСПК,
Начальник управления развития целевых коммуникаций и анализа данных

Спикеры:

Павел Федосов,
МТС,
Руководитель центра промышленных продуктов и решений

Илья Добреля,
Премиальный fashion бренд,
Руководитель направления клиентского роста

Роман Добрецов,
НСПК,
Руководитель направления развития ACRM

Полина Санникова,
Розничная сеть «Дикси»,
Руководитель управления Клиентский маркетинг

Павел Чистяков,
Юнирест Технологии,
Директор по развитию бизнеса

Владимир Носиков,
Data Sapience,
Директор платформы CM Ocean

Татьяна Гогуадзе,
Торговая сеть «Пятёрочка»,

		Руководитель управления персонализации предложений
	<p>100 МИНУТ: ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ–2026</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оптимизация рекламы в реальном времени: как атрибуция омниканальных покупок (omni-purchase attribution, OPA) повышает эффективность кампаний на основе данных клиентских дата-платформ (CDP) – ИИ–технологии на сайте: как подобрать клиенту то, что он ищет, и увеличить конверсию – Эффективность промоакций: как повысить окупаемость с помощью сегментации, машинных алгоритмов и анализа маржинальности – Выбор каналов: как не разориться на СМС и дотянуться до каждого клиента – Персонализация цен в офлайне: как ценники с QR-кодами помогают снизить долю скидок и поднять маржу <p>Тайминг секции:</p> <p>14:40–14:45 Вводное слово модераторов 14:45–15:00 Кейс «–3 п.п. DPP: как Befree внедрили ретаргетинг на основе машинного обучения». Спикер: Дмитрий Тиличев</p> <p>15:00–15:20 Кейс «+11% к средней выручке на клиента. Как Aravia подбирает покупателям уходовую косметику с помощью ИИ». Спикер: Евгения Вилкова</p> <p>15:20–15:40 Кейс «×3 к окупаемости маркетинговых акций: алгоритмы машинного обучения, анализ маржинальности и сегментация по давности, частоте и сумме покупок». Спикер: Ольга Райфшнайдер</p> <p>15:40–15:55 Выступление «Диверсификация CRM-каналов: как выбрать площадку для общения с клиентом». Спикер: Игорь Селицкий</p> <p>15:55–16:15 «Бетховен: 70% выданных скидок – персональные цены в офлайне через QR-ценники». Спикер: Вячеслав Уваров</p> <p>16:15–16:20 Подведение итогов секции</p>	<p>Модераторы:</p> <p>Екатерина Михайлова, НСПК, Начальник управления развития целевых коммуникаций и анализа данных</p> <p>Евгения Максименкова, Mindbox, Руководитель группы продаж</p> <p>Спикеры:</p> <p>Дмитрий Тиличев, Melon Fashion Group, Руководитель группы управления интернет-магазином Befree</p> <p>Евгения Вилкова, Aravia, CRM-маркетолог</p> <p>Ольга Райфшнайдер, М.Видео, Руководитель CRM-маркетинга</p> <p>Игорь Селицкий, Mindbox, Менеджер по развитию направления «Рассылки»</p> <p>Вячеслав Уваров, Бетховен, Заместитель генерального директора по коммерции и маркетингу</p>

**КЕЙС-СТАДИ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ
MINDBOX**

**100 МИНУТ: КУХНЯ КЛИЕНТСКОЙ АНАЛИТИКИ.
РАСКРЫВАЕМ НАШИ ФОРМУЛЫ**

Ключевые вопросы:

- **За пределами RFM:** поиск новых индикаторов ценности и оттока. От классических метрик к комплексным показателям
- **Машинное обучение в коммуникациях:** стратегическая необходимость или тактический инструмент? От автоматизации рутинных рассылок до построения систем реального времени для оптимизации каналов и контента
- **Гиперперсонализация:** почему слияние данных не всегда приводит к росту эффективности
- Поиск решений для **повышения точности прогнозов**
- **Эволюция качественных исследований:** роль больших данных и генеративного ИИ. Трансформация методов CustDev под влиянием технологий
- **Автоматизация аналитики:** границы возможного для автономных отчётов и дашбордов. Тотальная автоматизация против важности экспертной интерпретации результатов

Тайминг секции:

- 16:30–16:35 Вводное слово модератора
16:35–16:50 Выступление «Данные для масштабирования вашего маркетинга – от анализа до продаж». Спикер: Екатерина Гаммель
16:50–17:05 Кейс «Микро-подписки на товарные подборки, как драйвер продаж. Аналитика+А/Б тесты = результат!»
Спикер: Юрий Катерин
17:05–17:20 Кейс «Сокращение отписок на 30% через поведенческую сегментацию». Спикер: Надежда Новикова
17:20–17:35 Кейс «RFM 2.0: инструкция, как построить RFM кластеризацию и почему трёх параметров уже мало».
Спикеры: Галина Банахович, Эмиль Афлатунов
17:35–17:50 Кейс «Машинное обучение в коммуникациях: стратегическая необходимость или тактический инструмент?». Спикер: Евгений Семин
17:50–18:00 Подведение итогов секции

Модератор:

Дмитрий Шелепов,
Спортмастер,
Директор департамента маркетинговой и клиентской аналитики

Спикеры:

Екатерина Гаммель,
МегаФон ПроБизнес,
Директор департамента по цифровому маркетингу

Юрий Катерин,
OZON,
Руководитель отдела по удержанию и возврату пользователей

Надежда Новикова,
Спортмастер,
Руководитель группы развития персонализации

Галина Банахович,
НСПК,
Начальник отдела анализа и прогнозирования данных

Эмиль Афлатунов,
НСПК,
Ведущий аналитик данных

Евгений Семин,
Группа компаний «Магнит»,
Директор департамента CVM и персонализации бизнес-формата «Магнит Плюс»

18:30–21:00	ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
СТЕНДАП ШОУ. ВЕЧЕРНЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ		
<p>CRM-Comedy, покоровший сообщество формат – идеальное завершение насыщенного дня деловой программы под вечерний бокал игристого. Снова в роли комиков – гуру программ лояльности и только свежие, острые и уморительные кейсы из первых рук. Это не просто смешно – это честная CRM-терапия от главных экспертов страны! Готовы увидеть признанных гуру отрасли и бизнес-процессы с новой стороны? Присоединяйтесь!</p> <p>Внимание: Мероприятие закрытое, вход по приглашениям организаторов!</p>		
	<p>Тайминг:</p> <p>18:30–18:35 Вступительное слово ведущей 18:35–18:45 Выступает резидент Дмитрий Шелепов 18:45–18:55 Выступает резидент Станислав Розен 18:55–19:05 Выступает резидент Светлана Мацегора 19:05– 21:00 Фуршет, свободное общение</p>	<p>Ведущая:</p> <p>Екатерина Михайлова, НСПК, Начальник управления развития целевых коммуникаций и анализа данных</p> <p>Резиденты СТЕНДАП ШОУ:</p> <p>Дмитрий Шелепов, Спортмастер, Директор департамента маркетинговой и клиентской аналитики</p> <p>Светлана Мацегора, Продуктовый ритейл, Лидер CRM направления</p> <p>Станислав Розен, Сообщество Диджитал Китчен, Создатель сообщества, Стратег</p>
		СТЕНДАП ШОУ ОРГАНИЗОВАНО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ SMS Traffic
22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ		
10:00–15:30	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ #BIG DATA #PRODATA #АНАЛИТИКА

БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ И АНАЛИТИКА: НОВАЯ ЦЕННОСТЬ, НОВЫЙ ЦИКЛ (#PRODATA DAY)

1 ЧАСТЬ. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ. ДАТА-ОФИС: КОНТУРЫ БУДУЩЕГО

Вопросы сессии:

- **Ключевые фокусы команд** управления данными в 2026 году
- Изменение роли Дата-офиса как элемента **добавочной монетизации бизнеса**
- **Дата-офис, управляемый ИИ (AI):** вызовы и условия освоения технологии
- Достижение быстрой и измеримой ценности в условиях ИИ-хайпа
- **ИИ-агенты** как новые интерфейсы работы с данными
- **Готовность организационных структур**, бизнес-процессов и команд к взаимодействию с ИИ (AI)
- **Ревизия процессов:** что в текущих наработках дата-офисов требует пересмотра?
- **Управление рисками для автономных систем:** эволюция роли директора по данным (CDO) в новых реалиях
- **Платформы и экосистемы данных:** как меняются требования к платформам нового поколения, какие возможности и ограничения несет трансформация дата-среды
- **Переосмысление инфраструктуры** под новые нагрузки: стратегии в эпоху масштабирования ИИ-задач

Тайминг сессии:

- 10:00–10:45 Экспертная дискуссия: «Дата-офис как новая ценность для бизнеса». Спикеры: Олег Баженов, Александр Безуглый, Лестат Ким, Максим Смирнов, Тигран Саркисов, Светлана Соловьева
- 10:45–11:00 Выступление «Эволюция дата-технологий: AI и новые возможности для бизнеса с Tengri Data Platform». Спикер: Николай Голов
- 11:00–11:30 Завершение экспертной дискуссии

Организатор:

Татьяна Никольская,
Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net),
Партнер

Модератор:

Алексей Викулин,
Postgres Professional,
Руководитель по развитию бизнеса

Спикеры:

Олег Баженов,
Розничная сеть «Дикси»,
Директор по данным

Александр Безуглый,
М.Видео,
Директор по данным

Лестат Ким,
Wildberries&Russ,
Руководитель дата-офиса

Максим Смирнов,
Hoff Tech,
Генеральный директор

Тигран Саркисов,
X5,
Директор по управлению данными

Светлана Соловьева,
Арнест ЮниРусь,
Директор по цифровой трансформации

		<p>Николай Голов, Postgres Professional, Директор по продукту Tengri</p>
	<p>2 ЧАСТЬ. НОВЫЕ ЗАДАЧИ, ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДАННЫМИ И ИНЖЕНЕРНЫЕ ПРАКТИКИ</p> <p>Вопросы сессии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Путь к автономному дата-менеджменту: от интеллектуального получения данных к контекстному управлению – Совершенствование подходов к управлению данными – Управление Данными (Data Governance): современные требования к скорости обработки, проверке качества, управлению доступом и отслеживанию – Управление Данными (Data Governance) в процессах разработки – Новые требования к построению единой модели данных: семантический слой организации, глоссарии, каталоги данных – Обеспечение контекста и точности для бизнеса и ИИ – ИИ для всего цикла жизни данных и моделей: от анализа до развертывания – Экосистемы данных: инструменты сбора данных, платформы и инструменты анализа данных <p>Тайминг сессии:</p> <p>11:45–12:00 Кейс «Data lakehouse в FMCG: как технологии снижают T2M и TCO». Спикер: Федор Романов 12:00–12:20 Выступление «Как технологии Яндекс Клауд позволяют развивать продажи в торговых точках и эффективно контролировать инвестиции». Спикеры: Артем Никулин, Сергей Сошников 12:20–12:35 Кейс «Платформа данных ≠ продукт: почему данные без владельца не создают ценности». Спикер: Максим Юрченко 12:35–12:50 Кейс «Дата-каталог как инструмент моделирования». Спикер: Александр Безуглый 12:50–13:05 Выступление «Управление интеграционным долгом с помощью ИИ-ассистента при миграции с устаревших ИТ-систем». Спикер: Евгений Аверьянов</p>	<p>Модератор:</p> <p>Татьяна Никольская, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Спикеры:</p> <p>Федор Романов, Международная FMCG компания, Head of data</p> <p>Артем Никулин, Группа компаний ИТМС, Старший ИТ бизнес-партнер</p> <p>Сергей Сошников, Яндекс Клауд (Yandex Cloud), Директор по развитию сервиса DataLens</p> <p>Максим Юрченко, Lenta tech (Группа Лента), Ведущий DevOps-инженер</p> <p>Александр Безуглый, М.Видео, Директор по данным</p> <p>Евгений Аверьянов, ГК «Юзтех», Директор платформы USEBUS AI-Code</p> <p>Владислав Насонов,</p>

	<p>13:05–13:20 Кейс «Обеспечение качества данных в Lakehouse платформе. Garbage In - Garbage Out». Спикер: Владислав Насонов</p>	<p>Wildberries&Russ, Руководитель группы инженеров данных</p>
	<p>3 ЧАСТЬ. ПРАКТИЧЕСКИЕ КЕЙСЫ И ПРИКЛАДНЫЕ РЕШЕНИЯ</p> <p>Вопросы сессии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – От хайпа к делу: смещение фокуса с накопления данных в «озерах» на создание из них измеримых бизнес-активов – Продукты данных: развитие, метрики успеха и удовлетворенность пользователей – Качество продуктов данных как критерий зрелости дата-офиса компании: демократизация, скорость, масштабируемость и возврат инвестиций (ROI) – Инновационные приложения и дата-сервисы: готовность работы с ИИ – Полноценный дата-маркетплейс: эффективность применения продуктов внутри компании и внешнее использование как дополнительный маркер реальной ценности – AI-ready и AI-native продукты данных: достаточно ли совместимости с ИИ – или ИИ должен быть встроен в их ДНК? <p>Тайминг сессии:</p> <p>13:30–13:55 Экспертная дискуссия с кейсами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Кейс №1 «Операционализация продуктов данных: магия персонализации для роста продаж». Спикер: Екатерина Ярушкина – Кейс №2 «Бизнес-аналитика как дата-продукт: почему мы начали с нуля и выиграли». Спикер: Дмитрий Данилин <p>13:55–14:10 Выступление «Геоэффект: анализ и портретизация целевых аудиторий и отдельных сегментов рынка в ритейле». Спикеры: Алексей Роговцев, Ольга Сорокина</p> <p>14:10–14:25 Кейс №3 «Экономика данных: от технического учета к управлению активами». Спикер: Екатерина Скрибцова</p> <p>14:25–14:40 Выступление «Как ИИ внедрялся в процессы компании». Спикеры: Артем Самойлов, Александр Ефимов</p>	<p>Модератор:</p> <p>Лестат Ким, Wildberries&Russ, Руководитель дата-офиса</p> <p>Спикеры:</p> <p>Екатерина Ярушкина, ЛЭТУАЛЬ, ЛЕТУТЕХ, Директор по ИТ</p> <p>Дмитрий Данилин, X5 Tech, Руководитель направления разработки аналитических систем</p> <p>Алексей Роговцев, МТС, Руководитель Центра продуктов Геосервисы</p> <p>Ольга Сорокина, Азбука Вкуса, Руководитель отдела маркетинговых исследований</p> <p>Екатерина Скрибцова, Гранд Трейд, Директор по трансформации бизнеса</p> <p>Артем Самойлов, Таврос, Директор по ИТ и цифровой трансформации</p> <p>Александр Ефимов, GlowByte,</p>

	<p>14:40–14:55 Выступление «Нулевое доверие (zero-trust) к данным: качество данных как архитектура». Спикер: Олег Кузьменко 14:55–15:10 Кейс №4 «Стоимость простоя данных: почему ваши ML-инженеры тратят время не на модели, а на ожидание». Спикер: Дамир Чанышев 15:10–15:15 Завершение экспертной дискуссии</p>	<p>Директор практики искусственного интеллекта и машинного обучения</p> <p>Олег Кузьменко, Аналитические сервисы, Директор по аналитике</p> <p>Дамир Чанышев, Wildberries&Russ, Руководитель направления пользовательского продукта</p>
	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ И АНАЛИТИКА (PRODATA DAY)» – КОМПАНИЯ Postgres Professional	
15:30–18:00	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#ИИ #AI
ИИ (AI) СТУДИЯ (ВТОРОЙ ДЕНЬ). ОТ ХАЙПА К АРХИТЕКТУРЕ: ПРОЕКТИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ		
	<p>Сегодня вопрос стоит не в том, что может делать генеративный искусственный интеллект, а в том, какую конкретную бизнес-задачу вы ему поручите решать в следующем квартале. Сессия ИИ (AI) кейсов и дискуссий поможет участникам Российского Ритейл Шоу 2026 выбрать самые практичные идеи!</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Внедрение генеративного ИИ как необходимого слоя в корпоративное программное обеспечение – Виды ИИ моделей: рост маленьких, быстрых и эффективных моделей наряду с развитием больших и доказавших эффективность – Дообучение и создание собственных узкоспециализированных моделей на основе открытых архитектур – Возврат инвестиций: фокус на интеграции ИИ с ключевыми системами, включая транзакционные, управление лояльностью (ERP, CRM, SCM) и обучение сотрудников – Генерация и A/B-тестирование креативов – Автоматизация юридических и договорных процессов 	<p>Модераторы:</p> <p>Андрей Матвеев, Технологический эксперт</p> <p>Раиса Панченко, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Илья Тарасов, Комус, Директор управления развития информационных систем</p> <p>Татьяна Сеземина, ИТ-холдинг Т1, Руководитель Центра «Платформа ИИ-агентов»</p>

– ИИ (AI) – новая норма для **анализа неструктурированных данных**: анализ тональности отзывов, расшифровка и семантический разбор записей колл-центра, чтение сканов договоров

– **Периферийный ИИ (Edge AI)**. «Умные полки», «умные кассы», весы с распознаванием товара и другие полезные устройства для решения задач розницы

– **ИИ в разработке** для повышения эффективности ИТ-процессов и сроков поставки результата для бизнеса

Тайминг сессии:

15:30–15:45 Кейс «Практическое применение ИИ (AI) агентов в разработке ИТ-ритейл продуктов для повышения эффективности». Спикер: Илья Тарасов

15:45–16:00 Выступление «Как ИИ меняет правила игры в миграции хранилища данных и аналитической отчетности».

Спикер: Татьяна Сеземина

16:00–16:15 Кейс: «Аудиоаналитика на кассах: как добиться эффективного обслуживания с помощью ИИ». Спикер:

Андрей Головкин

16:15–16:30 Выступление «Эволюция вместо революции: превращаем классического бота в полноценного консультанта». Спикеры: Максим Марочкин, Александр Симонов

16:30–16:45 Выступление «Решение 1С:Напарник для разработки». Спикер: Олег Моросин

16:45–17:00 Кейс «ИИ в ИТ-разработке: опыт применения и наблюдения». Спикер: Максим Пермяков

17:00–17:15 Выступление: «Цифровой ТОиР: как экономить миллионы и предсказывать будущее». Спикер: Валерий Яценко

17:15–17:30 Кейс «Использование моделей искусственного интеллекта для автоматизации 99% обращений в поддержку». Спикеры: Мариана Паршина, Ленура Шевцова

17:30–17:45 Кейс «Как мы трансформируем бизнес при помощи GenAI: стратегия, инфраструктура, платформенные решения». Спикер: Александр Абрамов

17:45–18:00 Кейс «Когда книги рекомендует ИИ: подходы Читай-города к росту продаж». Спикер: Василий Латышев

Андрей Головкин,
Смарт Ритейл Тех,
Генеральный ИТ-подрядчик
Fix Price, Директор

Максим Марочкин,
Just AI,
Менеджер по работе с
клиентами

Александр Симонов,
КНАУФ Гипс,
Руководитель проектов по
цифровым (digital)-сервисам
компании

Олег Моросин,
Компания «1С»,
Руководитель управления

Максим Пермяков,
Спортмастер,
Директор управления
разработки программного
обеспечения

Валерий Яценко,
ГК «Газпром нефть»,
Менеджер цифровой линейки
ТОиР

Мариана Паршина,
AliExpress СНГ,
Владелец продукта чат-бота и
возвратов

Ленура Шевцова,
AliExpress СНГ,
Владелец продукта чат-бота и
возвратов

Александр Абрамов,
ВкусВилл,
Руководитель центра

		ИИ компетенций Василий Латышев, Читай-город, Директор по разработке и развитию ИТ продуктов
22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ А		
16:00–18:00	ЗАЛ А	#РИТЕЙЛ ЦИВИЛИЗАЦИЯ #СТРАТЕГИИ #ГЛОБАЛЬНЫЙ ОПЫТ #КИТАЙ
! ЗАКРЫТАЯ СЕССИЯ, ВХОД ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ ОРГАНИЗАТОРОВ		
РИТЕЙЛ-ДИАЛОГИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКСПЕРТОМ		
Предоставляется перевод с английского языка		
	Изучение будущего розничной торговли – модели платформенной экономики – невозможно без прямого общения с экспертами китайского рынка. В портфолио спикера сессии – формирование стратегий выхода на рынок для брендов на платформе Tmall (в качестве директора по стратегии) , внедрение цифровых инноваций на платформе Douyin (в качестве директора по стратегии). Компетенции спикера закрытой сессии включают в себя: – Оmnikanальная торговля: создание и внедрение интегрированных бизнес-моделей, объединяющих каналы продаж – Стратегии выхода на рынок: адаптация брендов под специфику локальных рынков – Цифровые инновации офлайн-онлайн и управление клиентским опытом – Разработка стратегий удовлетворения клиентов, программ лояльности, персонализированных коммуникаций. – Создание стратегии социального маркетинга, направленной на повышение вовлечённости аудитории и конверсии – Координация кросс-канальных маркетинговых кампаний	Модератор: Ирина Ратина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Исполнительный директор Спикер: Catherine, Эксперт в области omnikanальной розничной торговли и цифрового маркетинга, eCommerce Leader

	<p>– Расширение прямых продаж потребителям (direct-to-consumer), запуск и масштабирование собственных каналов дистрибуции</p> <p>– Повышение узнаваемости бренда</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:00–16:05 Представление спикера, вводное слово модератора</p> <p>16:05–17:45 Лекция</p> <p>17:45–18:00 Ответы на вопросы</p>	
09:00-18:00	1 ЭТАЖ	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	РАБОТА ЗОНЫ КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В зоне кафе для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы чай и кофе. Добро пожаловать!	
10:00–18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#НЕТВОРКИНГ #НОВАЯ ПОЛКА
	РАБОТА ДЕГУСТАЦИОННОЙ ЗОНЫ И КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В зале Европейский для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы дегустации, чай и кофе. Добро пожаловать!	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, МЕДИАЦЕНТР (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#МЕДИАЦЕНТР
	РАБОТА МЕДИАЦЕНТРА RETAIL.RU В медиацентре проходит серия интервью с ТОП-менеджерами отрасли. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику интервью	
		МЕДИАЦЕНТР RETAIL.RU ОРГАНИЗОВАН ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ 1С, Signify
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, БАЛКОН (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ
	РАБОТА ЛАУНЖА ГАЗПРОМБАНКА В лаунже организовано место для общения гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по персональным приглашениям Газпромбанка	
11:00-15:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ А	#ЛАУНЖ
	Свободный доступ! В лаунже организованы места для работы гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Просим соблюдать тишину!	
09:00-19:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ В (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING

	РАБОТА ЛАУНЖА ДЛЯ СПИКЕРОВ В лаунже для спикеров организованы зоны для работы и отдыха спикеров Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по бейджу спикера или вип-бейджу	
10:00-18:00	ЗАЛ С (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	БИЗНЕС-НЕТВОРКИНГ В зале С проходят заранее назначенные деловые встречи. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику встреч	
18:30–22:00	ВЕЧЕРНЕЕ ЗАКРЫТОЕ МЕРОПРИЯТИЕ (ДОСТУП ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ)	#ПРЕМИЯ #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	ПРЕМИЯ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛ ШОУ «ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ» В рамках Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 проходит ежегодная Премия «За вклад в развитие отрасли розничной торговли» . Премия отмечает достижения компаний в трансформации процессов, гибкое реагирование на изменения бизнес-среды, уровень влияния на рынке розничной торговли России, креативность бизнес-моделей и работу команд для достижения устойчивости компаний. Вход на мероприятие ограничен, осуществляется по персональным приглашениям организаторов.	
		ПРЕМИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ 1С-Рарус, Звук Бизнес
ДЕНЬ 3. 23 АПРЕЛЯ 2026 года		
ТЕМА ДНЯ: «ЦИФРОВОЙ РИТЕЙЛ И БРЕНДЫ В ПЛАТФОРМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ»		
08:30–18:00	ХОЛЛЫ 1 и 2 ЭТАЖЕЙ	#ЭКСПО #EXPO #ТЕХНОЛОГИИ
	РАБОТА ВЫСТАВКИ РИТЕЙЛ ТЕХ ЭКСПО (RETAIL TECH EXPO) 2026 На выставке представлены актуальные решения, кассовое и торговое оборудование, высокотехнологичные сервисы для всех форматов розничной торговли	
10:00–17:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#ЭКСПО #EXPO #НОВАЯ ПОЛКА
	РАБОТА ВЫСТАВКИ НОВАЯ ПОЛКА 2026 На выставке представлены новые интересные товары и СТМ, позволяющие розничным компаниям дифференцировать свое ассортиментное предложение. В рамках выставки проходят дегустации, мастер-классы и встречи с ТОП-менеджерами розничных компаний	

23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ

10:00-18:00	ЗАЛ #ТРАНСФОРМАЦИЯ	#ЦИФРОВОЙ РИТЕЙЛ #e-RETAIL #ПЛАТФОРМЫ #МАРКЕТПЛЕЙСЫ
ЦИФРОВОЙ РИТЕЙЛ: ПЕРЕХОД К ПЛАТФОРМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ (e-RETAIL DAY)		
<p>ОТКРЫВАЮЩИЙ ТРЕК: СОБСТВЕННАЯ СЕССИЯ МАРКЕТПЛЕЙСА М.ВИДЕО «М.Видео – больше, чем техника. Первый в России мультикатегорийный маркетплейс с опорой на собственную розницу»</p> <p>Замедление темпов роста маркетплейсов, регулярное повышение комиссий и постоянное изменение условий игры для селлеров на фоне нестабильной макроэкономической ситуации сформировало запрос рынка на перемены. В ответ на это центральным направлением обновленной стратегии М.Видео стала трансформация компании из омниканального ритейлера электроники и бытовой техники в первый в России мультикатегорийный маркетплейс с опорой на собственную розницу.</p> <p>Трансформация М.Видео в цифровую платформу для селлеров с низкими и предсказуемыми комиссиями, бесплатным хранением, простым онбордингом, возможностью стать лидером в своем сегменте, продвинутым инструментарием ритейл-медиа и офлайн-полкой уже началась. В прошлом году этот проект показал высокую динамику развития, подтвердив работоспособность модели. На сессии вы узнаете о нем все самое важное и интересное!</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:15 Вводный экспертный доклад. Обзор рынка маркетплейсов: форматы и актуальный китайский опыт. Спикеры: Ирина Ратина, Евгений Щепелин 10:15–10:30 «Зачем нам ещё один маркетплейс? Стратегическое видение будущего и место на рынке нового маркетплейса М.Видео». Спикер: Евгений Щепелин 10:30–11:30 Метамаркетплейс: большой визионерский разговор с генеральным директором М.Видео Владиславом</p>		<p>Модератор:</p> <p>Евгений Щепелин, М.Видео, Член Совета директоров</p> <p>Спикеры:</p> <p>Владислав Бакальчук, М.Видео, Генеральный директор</p> <p>Евгений Щепелин, М.Видео, Член Совета директоров</p> <p>Карен Ашрафян, М.Видео, Директор по развитию маркетплейса</p> <p>Анатолий Мохов, М.Видео, Операционный директор</p> <p>Ирина Ратина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Исполнительный директор</p>

	<p>Бакальчуком и директором по развитию маркетплейса Кареном Ашрафьяном. Интервьюер: Евгений Щепелин 11:30–11:45 «А селлерам это зачем? Архитектура нового универсального маркетплейса М.Видео: логистика, ИТ, ЗР ОМНИ, схемы работы и продвижения, особые условия». Спикер: Анатолий Мохов 11:45–12:00 Завершение сессии</p>	
	<p>2 ЧАСТЬ. ЛУЧШИЕ e-COMMERCE СЕРВИСЫ И КЕЙСЫ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Модели роста бизнеса в e-Com: поиск, социальные сети, маркетплейсы и собственный интернет-магазин – Главные решения для оптимизации бизнеса на маркетплейсе – Как стать видимым на электронной площадке? – Борьба алгоритмов за кошелек покупателя – Технологический стек электронной коммерции: API, микросервисы, облачные технологии – Механики допродаж на основе гиперперсонализации – Роль «мобильных кошельков» в создании лучших сервисов для e-Com – Метрики реальных результатов в электронной коммерции – Сквозь воронку: жонглирование инструментами продвижения от поиска до цифровой полки <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:00–12:15 Кейс «Брендзона на маркетплейсе как замена сайта: управление трафиком и прозрачное приземление аудитории». Спикер: Прохор Комаров 12:15–12:30 Выступление «Банкинг для электронной коммерции». Спикер: Вадим Колпастиков 12:30–12:45 Кейс «Продажи на нишевом категорийном маркетплейсе: USP товаров вместо гонки за первой ценой». Спикер: Андрей Мелехов 12:45–13:00 Выступление «Миллионы пользователей в онлайн: как Яндекс.Маркет выдерживает высокие нагрузки и трансляции без падений». Спикеры: Радик Искандров, Алексей Гусев 13:00–13:15 Кейс «Где деньги? Окупаемость в электронной коммерции — миф или управляемая реальность?». Спикер: Ирина Загорская</p>	<p>Организатор:</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Модератор:</p> <p>Аскар Кинжигалиев, ТС ВинЛаб, Член совета директоров, Директор по электронной коммерции</p> <p>Спикеры:</p> <p>Прохор Комаров, FES retail, Лидер направлений контент-маркетинга и продвижения на маркетплейсах</p> <p>Вадим Колпастиков, ПАО Сбербанк, Исполнительный директор дивизиона малый и микро бизнес</p> <p>Андрей Мелехов, Спортмастер, Директор по развитию ассортимента маркетплейса</p> <p>Радик Искандров,</p>

	<p>13:15–13:30 Кейс «Розыгрыш как эффективный инструмент роста: как его масштабировать в e-Com ритейле». Спикер: Варвара Басанович</p> <p>13:30–13:45 Кейс «Контент как производственная функция: построение масштабируемой системы, влияющей на конверсию и экономику продаж». Спикер: Дмитрий Малев</p>	<p>Яндекс.Маркет, Руководитель продукта</p> <p>Алексей Гусев, Яндекс Клауд Видео (Yandex Cloud Video), Руководитель разработки</p> <p>Ирина Загорская, Гиперглобус, Руководитель отдела электронной коммерции</p> <p>Варвара Басанович, СТОЛОТО, Операционный директор по маркетингу</p> <p>Дмитрий Малев, GreenCos, Директор по маркетингу</p>
	<p>3 ЧАСТЬ. ПЛЕНАРНАЯ ДИСКУССИЯ ДИРЕКТОРОВ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ</p> <p>Вопросы сессии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Директор по электронной коммерции: современный профиль роли – Платформенная экономика: кто в ней зарабатывает? – Ценовые войны, авто-скидки, платная видимость, собственные бренды площадок, низкая лояльность к брендам, инфляция трафика и рост операционных затрат: что делать, когда рост оборота больше не равен росту прибыли – Спасение или разорение в D2C: почему одни бренды закрывают брендовые интернет-магазины, а другие, наоборот, растут на множестве площадок? – Где проходит граница допустимой зависимости ритейлера от маркетплейса? – Как защитить маржинальность и данные о клиенте и сохранить стратегический контроль над бизнесом? – Особенности регуляторного давления на мелкий и средний бизнес на электронных площадках 	<p>Организатор:</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Модератор:</p> <p>Ирина Козлова, ГК Родная Речь, Управляющий директор практик Перформанс, Программатик и Коммерс</p> <p>Спикеры:</p> <p>Антон Баранников, Самокат, Категорийный директор</p>

	<p>– Уйти нельзя остаться? Что делать, если рост продаж на маркетплейсе не приносит роста прибыли, а других каналов продаж нет?</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:00–14:05 Приветственное слово модератора, представление спикеров дискуссии 14:05–14:45 Пленарная дискуссия. Спикеры: Антон Баранников, Вера Гаврилова, Фаррух Машарипов, Татьяна Нетребенко, Максим Трухин 14:45–15:00 Выступление «Электронная коммерция после гиперроста: как расти, не теряя прибыль». Спикер: Татьяна Панина 15:00–15:20 Продолжение Пленарной дискуссии 15:20–15:30 Завершение сессии, ответы на вопросы</p>	<p>Вера Гаврилова, Черноголовка, Лид маркетинга электронной коммерции</p> <p>Ораз Дурдыев, Ассоциация цифровых платформ, Президент</p> <p>Фаррух Машарипов, ПепсиКо Холдингс, Руководитель отдела продаж в канале цифровой коммерции</p> <p>Татьяна Нетребенко, HOFF, Директор по электронной коммерции</p> <p>Максим Трухин, Лемана ПРО, Директор онлайн-бизнеса</p> <p>Татьяна Панина, ГК Родная Речь, Директор по электронной коммерции и ритейл медиа</p>
	<p>4 ЧАСТЬ. ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ НА ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМАХ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Тренд-сеттеры электронных площадок: ниша, продукт, технологии – Обучаемая гибкость (test&learn agility) как часть культуры продаж на маркетплейсах – Цифровая полка больше не бесконечна: несколько лайфхаков для победы в выдаче – ИИ (AI) агенты, ИИ (AI) инфлюенсеры, ИИ (AI) ассистенты: что нужно внедрить, чтобы победить алгоритмы площадок?</p>	<p>Модератор:</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Спикеры:</p> <p>Виолетта Юрьева, ГК Natura Siberica, Член правления, директор по маркетингу и стратегии</p>

	<p>– Ручной режим выключен! Как маркетплейсы цифровизировали все функции и что нужно знать продавцу для достижения максимального успеха</p> <p>– Есть ли органика на маркетплейсах? Как создать дизайн продукта, который победит в небрендовом запросе</p> <p>– Упаковка товара как часть результативного брендинга (brandformance)</p> <p>– Еще раз про неписанные правила онлайн-мерчандайзинга</p> <p>– Категорийный менеджмент в управлении цифровой полкой</p> <p>– Управление ценами на маркетплейсах в условиях постоянных скидок и динамического изменения цен</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>15:45–16:00 Кейс «От охвата к эффективности: трансформация стратегии брендов в e-com». Спикер: Виолетта Юрьева</p> <p>16:00–16:15 Кейс «Автоматизация и цифровизация команды продаж и маркетинга в работе с маркетплейсами». Спикер: Сергей Корчнев</p> <p>16:15–16:30 Кейс «Платформа роста российских брендов». Спикер: Юлия Полетаева</p> <p>16:30–16:45 Кейс «Бесконечная полка: как быстро расширить ассортимент интернет-аптеки без увеличения показателей по оборачиваемости товарного запаса». Спикер: Марина Настаева</p> <p>16:45–17:00 Кейс «Работа с отзывами – путь в семейный альбом покупателей» Спикер: Нина Мальцева</p> <p>17:00–17:15 Кейс «Обучаемая гибкость на примере цифровой платформы Авито». Спикер: Алексей Украинский</p> <p>17:15–17:30 Кейс «Тренд-сеттеры электронной коммерции, чему можно научиться у селлеров». Спикер: Виолетта Минина</p> <p>17:30–17:45 Кейс «Упаковка товара как часть результативного брендинга (brandformance)». Спикер: Маргарита Каврижная</p> <p>17:45–18:00 Общение, ответы на вопросы</p>	<p>Сергей Корчнев, Торговый Дом Эксмо (Издательская группа Эксмо–АСТ), Руководитель отдела Электронной коммерции</p> <p>Юлия Полетаева, РВБ, Директор департамента реализации проектов поддержки предпринимательства</p> <p>Марина Настаева, ГК «Аптечная сеть 36,6», Руководитель управления собственных продаж</p> <p>Нина Мальцева, ГК Черноголовка, Руководитель направления электронной коммерции</p> <p>Алексей Украинский, Авито Товары, Руководитель по развитию</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Маргарита Каврижная, Loomknits, Директор по маркетингу</p>
		<p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «ЦИФРОВОЙ РИТЕЙЛ (e-RETAIL DAY)» – КОМПАНИЯ Родная Речь</p>
<p>23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #РИТЕЙЛ</p>		

10:00–12:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#БРЕНДЫ #FMCG #КОЛЛАБОРАЦИИ
СТРАТЕГИЯ УСИЛЕНИЯ: КОЛЛАБОРАЦИИ БРЕНДОВ С РИТЕЙЛЕРАМИ И МАРКЕТПЛЕЙСАМИ		
<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стратегия усиления в совместных продуктах ритейла, брендов и маркетплейсов – Стратегия обмена аудиториями в совместных продуктах ритейла, брендов и маркетплейсов – Коллаборации как ответ на падение органического трафика – Коллаборации как работающая структура, в которой ритейл владеет клиентом, а бренд – смыслом – Внедрение социальных инициатив через коллаборации ритейла и брендов – Вывод российских производителей в зону внимания потребителей через коллаборации – Тренд на ностальгию: самые милые совместные продукты – Долгосрочный эффект бренд-коллабораций – Преимущества коллабораций для ритейла, маркетплейсов и брендов <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:15 Кейс «Стратегия смысла: как культурный код масштабирует продажи и усиливает fashion-бренд». Спикер: Анастасия Липчинская</p> <p>10:15–10:30 Кейс «Маркетинг за ноль рублей: уникальная история бренда SUPERBANKA». Спикер: Мария Командная</p> <p>10:30–10:45 Кейс «Архитектура коллабораций: как создавать сильные fashion-партнёрства». Спикер: Анна Мазурик</p> <p>10:45–11:00 Кейс «Коллаборации вместо органики: как совместные продукты возвращают внимание, трафик и лояльность». Спикер: Ольга Троценко</p> <p>11:00–11:15 Кейс «restore: нетривиальные коллаборации бренда электроники». Спикер: Ирина Зуева</p> <p>11:15–11:30 «Коллаборация как новый стандарт: разбор кейса Vivienne Sabó x Sokolov через призму актуальных потребительских трендов». Спикер: Эмма Шевченко</p> <p>11:30–11:45 Кейс Коллаборации как продукт: как создавать вещи со смыслом». Спикер: Ася Косова</p> <p>Организатор:</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Модератор:</p> <p>Алена Громницкая, Mindly, Директор по маркетингу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Анастасия Липчинская, O'STIN, Руководитель направления Пиар и мероприятия</p> <p>Мария Командная, SUPERBANKA, Основатель</p> <p>Анна Мазурик, Melon Fashion Group, Директор бренда Zarina</p> <p>Ольга Троценко, ТВОЕ, Директор по стратегическому маркетингу</p> <p>Ирина Зуева, Inventive Retail Group, Директор по маркетингу дивизиона потребительской электроники</p>		

		<p>Эмма Шевченко, НТС Градиент, Старший пиар-менеджер Vivienne Sabó</p> <p>Ася Косова, KRIVOKOSO, Основатель</p>
12:00–14:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#БРЕНДЫ #FMCG
	ДЕНЬ БРЕНДОВ (FMCG DAY): БРЕНДЫ В ЭПОХУ ОСТОРОЖНОГО СПРОСА	
	<p>ПЛЕНАРНАЯ ДИСКУССИЯ «БРЕНДЫ В ЭПОХУ ОСТОРОЖНОГО СПРОСА: КАК СОХРАНИТЬ МАРЖУ И РАСТИ, КОГДА РЫНОК БОЛЬШЕ НЕ ПРО МАСШТАБ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 2026: год управленческой отваги. Прогнозы и большие идеи лидеров – Стратегии брендов в эпоху осторожного спроса: в фокусе эффективность, рентабельность и прибыльность – Постоянство в движении: как удержать лидирующие позиции товаров в среде ценовых войн, снижающейся лояльности покупателей к конкретным брендам и росту категорий на полках – Между гиперперсонализацией, дисконтом и товарами для искушенных: как сделать правильную категорию матрицу, когда желания покупателей прямо противоположны друг другу – Не потеряться в контрактном производстве: выручка от СТМ сетей vs контроль бренда за продуктом и маржой – Цифровые бренды (digital native): как популярность на маркетплейсах меняет долю бренда на офлайн полках – Бренды (FMCG): отрасль быстрых тестов и мгновенного масштабирования – Бренды как основа для разнообразия ассортимента и дифференциации полки ритейла и маркетплейсов – Есть ли перспективы у массовых российских брендов на глобальных рынках? <p>Тайминг сессии:</p>	<p>Модераторы:</p> <p>Екатерина Алферова, АШАН Ритейл Россия, Директор формата Гипермаркеты и формата цифровых продаж</p> <p>Виолетта Минина, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Спикеры:</p> <p>Мэри Гукасян, КрафтХайнц, Управляющий директор региона Ближний Восток и Африка</p> <p>Данил Иванилов, ТД Грасс, Заместитель генерального директора по коммерции</p> <p>Ирина Котик, PEPSICO, Вице-президент по маркетингу</p>

	<p>12:00–12:10 Приветственное слово модераторов, представление спикеров 12:10–12:45 Пленарная дискуссия. Спикеры: Мэри Гукасян, Данил Иванилов, Ирина Котик, Сергей Кофейников, Денис Лысак, Наташа Ракоч, Юлия Горская 12:45–13:00 Доклад «Замена А-брендов как тренд». Спикер: Мария Агранович 13:00–13:30 Продолжение дискуссии, ответы на вопросы</p>	<p>Сергей Кофейников, Fitness SHOCK, Со-основатель</p> <p>Денис Лысак, PresiDENT, Генеральный директор</p> <p>Олег Пай, MIXIT, Основатель компании</p> <p>Наташа Ракоч, Russian Beauty Guru (RBG), Основатель</p> <p>Мария Агранович, ВсеИнструменты.ру, Директор по развитию СТМ и импорта</p> <p>Юлия Горская, Пивоварни Бочкарев, Коммерческий Директор</p>
13:45–15:30	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#МАРКИРОВКА #ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ
СКВОЗНАЯ ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ ТОВАРОВ И МАРКИРОВКА КАТЕГОРИЙ		
	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Маркировка: изменения 2026. Новые категории, новые вызовы, новые процессы – От хаоса к контролю и маржинальности: как обеспечить прослеживаемость товаров на производстве и складах для снижения затрат и выполнения требований по маркировке – Сквозная прослеживаемость единицы товара: как перестроить цепочку «производство – склад – транспорт – полка» под поэкземплярный учет – Пересортица равна нулю: миф, маркетинг или инженерная реальность? – Палета для маркетплейса без ошибок и возвратов – Объективный контроль на производстве и складах: экономика и ROI 	<p>Модератор:</p> <p>Максим Заярузный, АЙТИ КОННЕКТ, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Виталий Билевич, ГК Мегаполис, Директор по информационным технологиям</p> <p>Александр Голубев, Сантэнс Логистик Груп,</p>

	<p>– Инструменты снижения себестоимости, операционной эффективности и сквозного контроля качества данных на пути бренда до полки офлайн-ритейла и маркетплейса</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>13:45–13:50 Приветственное слово модератора, представление спикеров сессии 13:50–14:15 Экспертная дискуссия «Маркировка: текущие вызовы, тренды и перспективы. Спикеры: Виталий Билевич, Александр Голубев, Дмитрий Захаров, Андрей Крайнов 14:15–14:30 Выступление «Сквозная прослеживаемость единицы товара: создание цепочки от производства до продажи». Спикер: Юрий Зинченко 14:30–14:45 Кейс «Маркировка у производителя без решения интегратора». Спикеры: Андрей Крайнов, Кирилл Степанов 14:45–15:00 Кейс «Преимущества и недостатки для бизнеса от внедрения системы полной прослеживаемости продукции». Спикер: Владимир Заболотный 15:00–15:10 Кейс «Методология управления жизненным циклом продукта, как критическая экспертиза компании-производителя FMCG». Спикер: Алексей Бельченков 15:10–15:25 Завершение экспертной дискуссии</p>	<p>Директор по информационным технологиям</p> <p>Дмитрий Захаров, BAON, Директор по ИТ</p> <p>Андрей Крайнов, МПЗ Мясницкий ряд, Директор службы информационных технологий</p> <p>Юрий Зинченко, Рексофт, Директор по развитию бизнеса</p> <p>Кирилл Степанов, МПЗ Мясницкий ряд, Руководитель проекта</p> <p>Владимир Заболотный, Останкинский мясоперерабатывающий комбинат, Руководитель проектного офиса</p> <p>Алексей Бельченков, Арнест ЮниРусь, Старший ИТ бизнес-партнер</p>
15:30–18:00	ЗАЛ #РИТЕЙЛ	#ИИ #AI #ПРОГНОЗИРОВАНИЕ #ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ
ИИ (AI) СТУДИЯ (ТРЕТИЙ ДЕНЬ). ИИ-ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АНАЛИЗА, ОПТИМИЗАЦИИ, ПРОГНОЗИРОВАНИЯ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ПРЕДИКТИВНОЙ АНАЛИТИКИ		
	ИИ (AI) обеспечил не просто технологический тренд – но фундаментальные сдвиги в парадигме принятия решений. Компании переходят от пост-анализа к проактивному бизнесу на основе предиктивной аналитики и AI. Формируется когнитивный партнер , который оперирует данными, говорит на языке бизнеса, предвидит вопросы и участвует в принятии решений.	Модераторы: Раиса Панченко, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net) , Программный директор

Сегодня задача AI выходит за рамки внедрения технологий: строится **культура доверия к высокоинтеллектуальным системам** и их связке с человеком нужной квалификации.

Ключевые вопросы:

– **От ретроспективы к проактивности и автономии:** новые возможности систем самостоятельно выявлять аномалии, скрытые паттерны, формировать гипотезы, проверять их и присылать человеку готовый инсайт с обоснованием

– **ИИ (AI) в ключевых процессах компании:** прогнозирование продаж, ценообразование, планирование промо-мероприятий, оптимизация цепочек поставок и логистических процессов

– ИИ (AI) анализ для **управления ассортиментом и мерчандайзингом** для сбалансированности полки, выявления гипотез по новым товарным позициям, выводу угасающих артикулов (SKU)

– Динамические, **контекстно-зависимые рабочие пространства** – на смену эпохи статических дашбордов

– **Естественный язык** – новый стандартный интерфейс аналитики

– **Совместное планирование ритейла и бренда:** как создать востребованный ассортимент с правильным количеством, глубиной и широтой выбора

– **Ускорение разработки идей и исследований (R&D) и дизайна продукции:** интеграция ИИ (AI) в процессы разработки товаров

– Алгоритмы работы с ценами: как избежать **пересечения эффектов**, когда при изменении цены **недовольны все:** маркетинг – тем, что цена стала выше, чем у конкурента, управление лояльностью – невозможностью предоставить персональную скидку, категорийный директор – отсутствием пересечений по подкатегории, а юрист – потенциальным штрафом за социально значимый товар

Тайминг сессии:

15:30–15:45 Кейс «Оптимизация ассортимента с помощью ИИ». Спикер: Анастасия Наумова

15:45–16:00 Выступление «ИИ-Напарник: новая парадигма работы категорийного менеджера торговой сети». Спикер: Алексей Чванов

Спикеры:

Анастасия Наумова,
ВсеИнструменты.ру,
Директор департамента
управления ассортиментом и
ценообразованием

Алексей Чванов,
GlowByte,
Бизнес-архитектор

Дмитрий Агапенко,
Юнирест,
Директор по маркетинговой
стратегии и CX

Александр Михасёв,
GlowByte,
Бизнес-Архитектор
практики Ритейл

Мария Дроздовская,
Коттон Клуб (Cotton Club),
Аналитик

Евгений Михалев,
Коттон Клуб (Cotton Club),
Директор по цифровой
трансформации

Михаил Прышляк,
МД Аудит,
Коммерческий директор

Александра Шабанова,
Детский мир,
Операционный директор

Семён Шаронов,
ВкусВилл,

	<p>16:00–16:15 Кейс «Реализация стратегии гибкого ценообразования в Ростикс». Спикеры: Дмитрий Агапенко, Александр Михасёв</p> <p>16:15–16:30 Кейс «Битва за полку: фокус на точность, гибридный подход к категориям, система модель + человек». Спикеры: Мария Дроздовская, Евгений Михалев</p> <p>16:30–16:45 Выступление «Розничный товароборот и мертвые запасы: как Детский мир превращает доступность на полке в измеримый рост продаж с «МД Аудит ОСА». Спикеры: Михаил Прышляк, Александра Шабанова</p> <p>16:45–17:00 Кейс «Прогнозные модели и рекомендательные системы в сети ВкусВилл». Спикер: Семён Шаронов</p> <p>17:00–17:15 Кейс «Подводные камни регулярного ценообразования. Про ИИ и старые песни о главном». Спикер: Андрей Орлов</p> <p>17:15–17:30 Кейс «Как в Ленте дашборды адаптируются под аналитику ИИ-агентов». Спикер: Михаил Кацуба</p> <p>17:30–18:00 Завершение секции, общение, ответы на вопросы</p>	<p>Лидер Центра экспертизы ИИ и Центра разработки ИИ-продуктов</p> <p>Андрей Орлов, ГК Аскона, Директор по информационным технологиям</p> <p>Михаил Кацуба, Lenta tech (Группа Лента), Аналитик данных</p>
--	---	--

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «ИИ(AI) СТУДИЯ» – КОМПАНИЯ GlowByte

23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО

10:00-18:00	ЗАЛ #ЛИДЕРСТВО	<p>#ПЕРФОРМАНС #PERFORMANCE #ИНФЛЮЕНС #МАРКЕТИНГ ВЛИЯНИЯ</p>
<p>ПЕРФОРМАНС И ИНФЛЮЕНС (PERFORMANCE & INFLUENCE DAY)</p>		
10:00-11:30	<p>1 СТРИМ. MOBILE 360: ОТ APP К SUPERAPP</p> <p>Вопросы сессии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мобильные цифровые экосистемы в современной розничной торговле – Почему мультiformатные игроки движутся от App к SuperApp? – Новые маркетплейсы в приложениях ритейла – Приложение как интерфейс к доставке, доставка как интерфейс к каталогу ритейлера 	<p>Организатор:</p> <p>Евгения Казакова, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Основатель</p> <p>Модераторы:</p> <p>Дарья Горелова, Go Mobile, Коммерческий директор</p>

	<p>– От потока данных – к мобильному перформансу (mobile performance): приложение как основной канал повторных продаж, удержания и масштабирования</p> <p>– Mobile-оптимизация: от CPI (Consumer Price Index) к экономике пользователя (LTV, payback, retention)</p> <p>– Поиск и масштабирование новых, неочевидных источников трафика (ОЕМ, экосистемы, партнёрские среды)</p> <p>– Почему нужна жёсткая связка performance с продуктом, CRM и аналитикой</p> <p>– Инновации в мобильных приложениях</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:05 Вступительное слово модератора: аналитика мобильных приложение</p> <p>10:05–10:20 Кейс «Как продолжать расти в выручке на сжимающемся рынке с учётом ограниченной ёмкости премиум-аудитории». Спикер: Кленова Зинаида</p> <p>10:20–10:35 Выступление «Эффективный ретаргетинг в mobile». Спикер: Дарья Горелова</p> <p>10:35–10:50 Кейс «Эмоции против рациональности: как креативная стратегия влияет на CPI и ДРР в онлайн продажах продуктов питания». Спикер: Глеб Нечунаев</p> <p>10:50–11:25 Панельная дискуссия «Вызовы и боли 2026-года в продвижении мобильных приложений». Спикеры: Сергей Алексанин, Алексей Костин, Ольга Дроздова</p> <p>11:25–11:30 Завершение сессии</p>	<p>Денис Кобялко, Go Mobile, Директор по маркетингу</p> <p>Спикеры:</p> <p>Зинаида Кленова, ЦУМ, Head of Performance marketing</p> <p>Дарья Горелова, Go Mobile, Коммерческий директор</p> <p>Глеб Нечунаев, Ozon Fresh, Старший менеджер по перформанс и медийной рекламе</p> <p>Сергей Алексанин, Лента, Руководитель направления цифрового маркетинга</p> <p>Алексей Костин, АДАМАС, Директор по электронной коммерции</p> <p>Ольга Дроздова, TanukiFamily, Руководитель отдела цифрового маркетинга</p>
	СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ Go Mobile	
11:45-13:15	<p>2 СТРИМ. ПЕРФОРМАНС МАРКЕТИНГ КАК СИСТЕМА: ПЕРЕХОД ОТ КАНАЛОВ К АРХИТЕКТУРЕ</p> <p>Ключевые вопросы:</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Румянцева, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Коммерческий директор</p>

- **Архитектура** перформанс (performance) маркетинга: где сегодня рождается эффективность?
- Как выстроить систему, а не **набор инструментов**?
- Как превратить классические перформанс маркетинг инструменты в **драйвер роста**
- **Канал, креатив, продукт** – как собрать идеальный измеримый пул инструментов
- Почему **влияние на спрос** становится ключевой проблемой маркетинга
- **Экономика каналов**: куда идти за результатом, чтобы минимизировать риск ошибки
- Почему одни и те же каналы у одних работают, а у других – нет

Тайминг сессии:

- 11:45–12:00 Кейс «Между Web, App и ФАС: как выжать максимум из контекста при продвижении фармы». Спикер: Иван Гудков
- 12:00–12:15 Выступление «Не только ставки: как удешевить Директ, играя вне правил аукциона». Спикер: Виктор Тянь
- 12:15–12:30 Кейс «Как добиться эффективности маркетинга в 2026». Спикер: Полина Росс
- 12:30–12:45 Кейс «Где найти трафик: тернистый путь премиальных брендов». Спикер: Марина Корябина
- 12:45–13:15 Дискуссия. Спикеры: Сергей Плешаков, Сергей Сивашов, Елена Чеховская, Михаил Белобородов

Ольга Врублевская,
RTA,
Директор клиентского сервиса

Спикеры:

Иван Гудков,
ЗДРАВСИТИ,
Руководитель группы по управлению платным трафиком

Виктор Тянь,
RTA,
Руководитель отдела контекстной рекламы

Полина Росс,
Inventive Retail Group,
Директор по стратегическому маркетингу

Марина Корябина,
Бриллиантовый дом La Vivion,
Руководитель привлечения клиентов

Сергей Плешаков,
Yves Rocher,
Руководитель цифрового маркетинга и электронной коммерции

Сергей Сивашов,
Федеральная ювелирная сеть «585 ЗОЛОТОЙ»,
Директор по перформансу

Елена Чеховская,
Рандеву (Rendez-Vous),
Директор электронной коммерции

		Михаил Белобородов, RTA, Генеральный директор
	СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ RTA	
13:30-15:00	<p>3 СТРИМ. ИНФЛЮЕНС-МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ДОВЕРИЯ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как ритейл и e-Retail в России сегодня работают с инструментами инфлюенс-маркетинга? – Блогеры и блогосфера – Инструменты уходят, но спрос остается: как инфлюенс-маркетинг перестал быть платформозависимым и стал человекоцентричным – Доверие в противовес регуляторной реальности: бизнес работает не с каналами, а с носителями доверия – и ищет возможность продолжать это делать – Почему, вопреки всем запретам и ограничениям, инфлюенс–маркетинг остается одной из самых продуктивных моделей на рынке? <p>Тайминг секции:</p> <p>13:30–13:45 Зачем бренды идут в создание мини-сериалов и что это им дает. Интервью с Яной Лютаревич</p> <p>13:45–14:00 Кейс «Амбассадоры новой экономики: как AliExpress соединяет доверие и перформанс». Спикер: Полина Зиновьева</p> <p>14:00–14:15 Выступление «Музыка как триггер внимания: чему ритейл может научиться у промо-кампании трека через инфлюенс-маркетинг». Спикер: Руслан Кристаллов</p> <p>14:15 –14:30 Кейс «Слепая коробка (Blind box) плюс инфлюенсеры: формула роста modi box». Спикер: Максим Кирьянов</p> <p>14:30–15:00 Дискуссия – обмен опытом на тему работы в МАХ. Спикеры: Инга Уганина, Лилия Лошманова, Полина Прасолова</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Румянцева, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Коммерческий директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Евгения Казакова, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Основатель</p> <p>Яна Лютаревич, ТС «Пятерочка», Директор департамента маркетинговых коммуникаций</p> <p>Полина Зиновьева, AliExpress, Руководитель отдела по работе с блогерами</p> <p>Руслан Кристаллов, Продюсерский центр Инсайт Люди, Руководитель музыкального отдела</p> <p>Максим Кирьянов, modi, Директор по маркетингу и коммуникациям</p> <p>Инга Уганина, BRANDFREE, Директор по маркетингу</p>

		<p>Лидия Лошманова, Ozon, Руководитель отдела SMM, инфлюенс-маркетинга и амбассадоров</p> <p>Полина Прасолова, Азбука вкуса, Руководитель цифрового маркетинга и медиа продвижения</p>
<p>15:15-16:15</p>	<p>4 СТРИМ. КОНТЕНТ КАК ПРОИЗВОДСТВО. ФАБРИКА ОХВАТОВ</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Контент-завод: когда идеи перестают быть дефицитом, а охваты становятся функцией и процессом? – Как построить собственный контент-завод? – Кейсы, практики, подходы и гипотезы, которые сработали <p>Тайминг секции:</p> <p>15:15–15:30 Кейс «Фабрика охватов: как превратить контент в поток, а просмотры – в дешёвый ресурс». Спикер: Юлия Измайлова</p> <p>15:30–15:45 Выступление «4 подхода к генерации постоянного контента: собственные и внешние блоггеры, ИИ, пользовательский контент (UGC), амбассадорство». Спикер: Сергей Белов</p> <p>15:45–16:00 Кейс «Масштабирование бренда и увеличение охватов через новые форматы контента». Спикер: Анна Петросян</p> <p>16:00–16:15 Кейс «Бренд, которому верят: как малый производитель строит лояльность через внешний трафик в мире, где полка уже не продает». Спикер: Сергей Игнатьев</p>	<p>Модератор:</p> <p>Наталья Румянцева, Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Коммерческий директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Юлия Измайлова, ProteinRex, Руководитель группы социальных коммуникаций</p> <p>Сергей Белов, Adv.Cake, Генеральный директор (CEO)</p> <p>Анна Петросян OSKELLY, Бренд-директор</p> <p>Сергей Игнатьев, WOWEE, Основатель</p>
<p>16:30-18:00</p>	<p>5 СТРИМ. БРЕНД КАК СРЕДА: ОТ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ К ПОКУПКЕ</p>	<p>Модератор:</p> <p>Евгения Казакова,</p>

	<p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Социальная коммерция (Social Commerce) и комьюнити маркетинг: точки сборки аудитории вокруг бренда и роста продаж – Экономика одиночества: тренд индивидуальных моделей потребления – Это выгодно: как сегмент одиночек становится приоритетным сегментом с запросом на персонализацию и впечатления и формирует спрос на уникальные товары – Как бренд становится другом для аудитории и объединяет людей с общими интересами? – Из ленты – в корзину: новая экономика – Современный потребитель в условиях уязвимости: меньше доверия к институтам, больше – к людям – Социальная коммерция (Social Commerce) – новый перформанс–стандарт – Продажи в эфире: как социальные сети становятся маркетплейсами, маркетплейсы – соцсетями, и при чем тут комьюнити <p>Тайминг сессии:</p> <p>16:30–16:35 Вводное слово модератора: представляем модели комьюнити и социальной коммерции</p> <p>16:35–16:50 Практический кейс «Работа с комьюнити на примере бегового сообщества Спортмастер PRO». Спикер: Александр Андронов</p> <p>16:50–17:05 Кейс «Комьюнити как платформа для экосистемы группы компаний». Спикер: Марина Подпригорова</p> <p>17:05–17:20 Кейс «Внешний трафик как двигатель продаж: уроки Китая для России». Спикер: Ольга Осипова</p> <p>17:20–17:35 Кейс «Путь социальной коммерции на российском рынке». Спикер: Кристина Шевцова</p> <p>17:35–18:00 Завершение сессии, общение, ответы на вопросы</p>	<p>Инфлюенс-маркетинг агентство Седьмое касание, Основатель</p> <p>Спикеры:</p> <p>Александр Андронов, Спортмастер PRO, Руководитель направления маркетинговых коммуникаций</p> <p>Марина Подпригорова, ГК Абрау-Дюрсо, Руководитель комьюнити</p> <p>Ольга Осипова, SPLAT Global, Руководитель по маркетингу в электронной коммерции (e-commerce)</p> <p>Кристина Шевцова, Спортмастер, Руководитель продакшн-студии</p>
<p>23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ДИСКУССИИ</p>		
<p>10:00-12:00</p>	<p>ЗАЛ #ДИСКУССИИ</p>	<p>#ЛОГИСТИКА #ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ #LAST MILE #РОБОТИЗАЦИЯ</p>

	ОМНИКАНАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА, РОБОТИЗАЦИЯ И ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ	
	!!! Обратите внимание, что иностранные спикеры секции работают на английском языке. Предоставляется перевод	
	<p>Эффективная логистическая сеть служит стратегическим активом, способным обеспечить конкурентное преимущество компаний. Однако операционные компромиссы, сложные цепочки поставок и необходимость адаптивных моделей выполнения заказов делают маржу неустойчивой. Секция посвящена решению проблем в омниканальных логистических сетях.</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Согласование бизнес-стратегий компании с возможностями цепочек поставок как новая норма – Омниканальная логистика как инструмент защиты маржи и ускорения бизнеса – Непредсказуемая среда, усиление конкуренции, насыщение рынка товарами, автоматизация и цифровизация: как крупным компаниям перенастроить логистические процессы для максимальной эффективности? – Бесшовный опыт – новая валюта? Почему ритейлеры не могут переложить на покупателя расходы по последней миле? – Дорогая миля: как последняя миля «съедает» прибыль и можно ли что-то сделать с этим в реальности? – Роботизация последней мили: текущие успехи – Роботизация и омниканальность <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:15 Доклад «Непредсказуемая среда, усиление конкуренции, насыщение рынка товарами, автоматизация и цифровизация: как крупным компаниям перенастроить логистические процессы для максимальной эффективности?». Спикер: Ольга Толмачева</p> <p>10:15–10:30 Выступление «От платежного поручения к таможенной карте: эволюция расчетов с таможенной». Спикер: Вадим Клементьев</p> <p>10:30–10:45 Выступление «Логистика будущего: стратегия выживания в условиях дефицита кадров». Спикер: Алексей Загайнов</p>	<p>Модератор:</p> <p>Татьяна Никольская, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Партнер</p> <p>Александра Моргунова, Яндекс Доставка, Руководитель по партнерскому привлечению</p> <p>Спикеры:</p> <p>Ольга Толмачева, METRO Россия, Руководитель дивизиона операционной логистики</p> <p>Вадим Клементьев, КП Ритейл, Директор по продажам</p> <p>Алексей Загайнов, K2Tech, Директор по отраслевым решениям</p> <p>Денис Гуров, ГК «Детский мир», Член правления, Директор департамента логистики</p> <p>Артём Киреев, Восток-Запад, Директор по логистике</p> <p>Наталья Горохова,</p>

	<p>10:50–11:15 Открытое интервью с экспертами. Спикеры: Денис Гуров, Артём Киреев, Ольга Толмачева, Юлия Шевкаленко, Александр Шульц</p> <p>11:15–11:30 Выступление «Доставка без курьера: как роботы меняют рынок e-commerce?». Спикер: Наталья Горохова</p> <p>11:30–11:45 Доклад международных спикеров «Интеллектуальные решения для роботизации ритейла на основе ИИ». Спикеры: Джеймс, Джесси</p> <p>11:45–11:55 Выступление «AR-очки в складской логистике: новый этап развития мобильной автоматизации». Спикер: Григорий Паничкин</p> <p>11:55–12:10 Завершение интервью с экспертами, подведение итогов сессии</p>	<p>Яндекс Доставка, Коммерческий директор</p> <p>Юлия Шевкаленко, Melon Fashion Group, Директор департамента инфраструктуры</p> <p>Александр Шульц, Лемана ПРО, Операционный директор цепи поставок</p> <p>Джеймс (James), Dmall, Стратегический эксперт по продукту</p> <p>Джесси (Jessie), Dmall, Директор по международному бизнесу</p> <p>Григорий Паничкин, MERTECH, Владелец продукта ПО для ТСД</p>
		<p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР СЕКЦИИ «ОМНИКАНАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА, РОБОТИЗАЦИЯ И ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ» – КОМПАНИЯ Яндекс Доставка</p>
<p>12:15-14:00</p>	<p>ЗАЛ #ДИСКУССИИ</p>	<p>#ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ</p>
<p>КОД ДОВЕРИЯ: ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ И ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО ДЛЯ РИТЕЙЛА</p>		
	<p>Внедрение цифрового рубля сопряжено с рядом существенных бизнес-, технических и инфраструктурных вызовов. Ключевая проблема – доверие: требуется обеспечить надёжность и устойчивость платформы в условиях масштабных киберугроз.</p> <p>Кроме того, для полноценного функционирования цифрового рубля требуется глубокая технологическая модернизация</p>	<p>Модератор:</p> <p>Сергей Барсуков, Комитет по наличному денежному обращению (НДО) АКФТ, Руководитель</p> <p>Спикеры:</p>

	<p>инфраструктуры банков и платёжных сервисов и взаимная интеграция имеющихся в настоящее время инструментов (СБП, эквайринг, АДМ). Как банки представляют задача сохранения бесперебойной работы онлайн и офлайн операций в условиях внедрения цифрового рубля, как будет обеспечиваться защищенность транзакций при сохранении их целостности, как будет строиться финансово-расчетный инструментарий розничной торговли? Ответы на эти вопросы – в специальной сессии Российского Ритейл Шоу</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Цифровой рубль: перспективы и изменения бизнес-процессов – Связка цифрового рубля и СБП (системы быстрых платежей) – Эквайринг в условиях внедрения цифрового рубля – Как использовать АДМ (автоматизированные депозитные машины) <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:10–12:20 Сбор гостей сессии 12:20–12:30 Приветственное слово модератора, представление спикеров сессии 12:30–12:45 Выступление «Как изменился рынок эквайринга в России: почему комиссия перестала быть ключевым фактором и какую роль платежная инфраструктура играет в конкурентоспособности ритейла». Спикер: Максим Журав 12:45–13:00 Выступление «Как универсальный платежный код помогает бизнесу увеличивать конверсию в e-commerce, снижать издержки и оптимизировать финансовые процессы, включая работу с НДС и тарифной нагрузкой». Спикер: Антон Власкин 13:00–13:15 Выступление «Перспективы внедрения цифрового рубля: регуляторные требования, архитектура решений и сценарии интеграции в существующие платежные системы». Спикер: Светлана Яковлева 13:15–13:45 Дискуссия спикеров, ответы на вопросы 13:45–14:00 Завершение сессии, общение участников</p>	<p>Антон Власкин, Газпромбанк (Акционерное общество), Вице-президент–начальник Центра структурирования корпоративных платежных инструментов и технологий</p> <p>Максим Журав, Газпромбанк (Акционерное общество), Начальник Управления продаж эквайринга</p> <p>Светлана Яковлева, Газпромбанк (Акционерное общество), Исполнительный вице-президент – начальник Департамента цифровых корпоративных сервисов</p>
	<p>СЕССИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИИ ГАЗПРОМБАНК (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)</p>	

14:00-16:00	ЗАЛ #ДИСКУССИИ	
	СЕКЦИЯ X5: ЛИДЕРСТВО В БЫСТРОЙ КОММЕРЦИИ (e-GROCERY)	
	<p>X5 – компания, которая не просто выиграла гонку быстрой коммерции (e-grocery) и удерживает в ней устойчивое лидерство, а задает правила игры на годы вперед. На сессии обсудим актуальные тренды, бизнес-модели и перспективы развития рынка.</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>14:00–14:20 Вводная часть. Рынок e-grocery в России, место X5 в нём, тренды, вызовы, аналитика 14:20–14:50 Год лидерства X5: что стоит за №1 в сегменте. Спикеры: Тамила Агамова, Борис Вольфсон 14:50–15:15 Клиентский стандарт e-grocery: как выглядит «норма от X5». Спикеры: Антон Чемёркин 15:15–15:45 Технологическое лидерство в онлайн: инновации, беспилотная доставка, роботизация. Спикеры: Борис Вольфсон, Антон Чемёркин 15:45–16:00 Окончание сессии, ответа на вопросы</p>	<p>Модератор:</p> <p>Спикеры:</p> <p>Тамила Агамова, X5 Digital, Директор по маркетингу</p> <p>Борис Вольфсон, X5 Digital, Директор по развитию цифровых продуктов</p> <p>Антон Чемёркин, X5 Digital, Директор по доставке</p> <p>Игорь Затонский, X5 Digital, Директор по развитию бизнеса и операциям</p>
09:00-17:00	1 ЭТАЖ, ВЫСТАВОЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	<p>РАБОТА ЗОНЫ КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ</p> <p>В зоне кафе для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы чай и кофе. Добро пожаловать!</p>	
10:00-17:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)	#НЕТВОРКИНГ #НОВАЯ ПОЛКА
	<p>РАБОТА ДЕГУСТАЦИОННОЙ ЗОНЫ И КАФЕ ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ</p> <p>В зале Европейский для гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026 организованы дегустации, чай и кофе. Добро пожаловать!</p>	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, МЕДИАЦЕНТР (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#МЕДИАЦЕНТР
	<p>РАБОТА МЕДИАЦЕНТРА RETAIL.RU</p> <p>В медиацентре проходит серия интервью с ТОП-менеджерами отрасли. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику интервью</p>	
		МЕДИАЦЕНТР RETAIL.RU ОРГАНИЗОВАН ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ 1С, Signify

10:00-18:00	2 ЭТАЖ, БАЛКОН (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ
	РАБОТА ЛАУНЖА ГАЗПРОМБАНКА В лаунже организовано место для общения гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по персональным приглашениям Газпромбанка	
10:00-17:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ А	#ЛАУНЖ
	Свободный доступ! В лаунже организованы места для работы гостей Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Просим соблюдать тишину!	
09:00-17:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ В (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#ЛАУНЖ #НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	РАБОТА ЛАУНЖА ДЛЯ СПИКЕРОВ В лаунже для спикеров организованы зоны для работы и отдыха спикеров Российского Ритейл Шоу (Russian Retail Show) 2026. Вход ограничен, осуществляется по бейджу спикера или вип-бейджу	
10:00-18:00	2 ЭТАЖ, ЗАЛ С (ДОСТУП ОГРАНИЧЕН)	#НЕТВОРКИНГ #NETWORKING
	БИЗНЕС-НЕТВОРКИНГ В зале С проходят заранее назначенные деловые встречи. Вход ограничен, осуществляется по согласованному графику встреч	

ПРОГРАММА СЕКЦИИ «ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ»

23 АПРЕЛЯ 2026 года,
Центр Международной торговли (Конгресс-центр),
Москва, Краснопресненская наб., д.12, подъезд 4

23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ		
10:00–18:00	ЗАЛ #ЭФФЕКТИВНОСТЬ	#ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ #БРЕНДЫ
	ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ (Licensing Retail Day)	
	<p>Специальный поток про эффективное использование возможностей индустрии лицензирования брендов нацелен на специалистов всех форматов розничной торговли, а также профессионалов в сегментах индустрии гостеприимства, которые обращаются к лицензированию брендов как к стратегии привлечения потребителей, чтобы снабдить их необходимыми знаниями и связями для обеспечения взрывного роста продаж и увеличения оборота от продажи лицензионных продуктов. На секции будет обсуждаться весь цикл создания ценности: от понимания поведения покупателей и выбора интересующих их брендов – до поиска лицензиара, обладающего правами на эту интеллектуальную собственность. Участники получают актуальную аналитику и лучшие бизнес-практики и ознакомятся с популярными российскими и международными брендами.</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">– Эффективное лицензирование брендов– Взрывной рост продаж лицензионных продуктов в России– Как измерить дополнительную ценность товаров при лицензировании– Аналитика и лучшие практики лицензирования– Волшебный мир героев: как лицензионные бренды вызывают эмоции покупателей	

	<p>1 ЧАСТЬ. СТИМУЛИРОВАНИЕ УСПЕХА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>10:00–10:05 Открытие секции, приветственное слово модератора 10:05–10:20 Доклад «Стимулирование успеха и инноваций в розничной торговле через эффективное использование возможностей индустрии лицензирования брендов». Спикер: Денис Кулаков 10:20–10:35 Доклад «Яркие коллаборации и лицензионные продукты в ритейле: международный опыт». Спикер: Марина Семенихина 10:35–10:50 Доклад «Эмоции и прибыль: как стратегия лицензирования брендов помогает привести трафик в магазин?». Спикер: Вадим Байков</p>	<p>Модератор:</p> <p>Марина Семенихина, Портал Лицензирование в России, Главный редактор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Денис Кулаков, Лицензионное агентство b4r, Генеральный директор</p> <p>Марина Семенихина, Портал Лицензирование в России, Главный редактор</p> <p>Вадим Байков, Лайк Ритейл Маркетинг, Генеральный директор</p>
	<p>2 ЧАСТЬ. КЕЙС-СТАДИ: БЛЕСТЯЩАЯ КАРУСЕЛЬ БРЕНДОВ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ!</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>11:00–11:15 Кейс «Напрямую в розницу – лицензии и работа с собственными торговыми марками». Спикер: представитель лицензионного агентства Megalicense 11:15–11:30 Кейс «Эмоциональные программы лояльности». Спикер: Наталья Тихонова 11:30–11:45 Кейс «Маркетплейсы и лицензии: друзья или враги? Коллаборации как решение». Спикер: Даниил Хусаинов 11:45–12:00 Кейс «Лицензии – и точка!». Спикер: Татьяна Сергеева 12:00–12:15 Кейс «Большое кино в маркетинге торговых сетей». Спикер: Денис Кулаков 12:15–12:30 Доклад «Союзмультфильму - 90! Успехи брендов в рознице». Спикер: Юлия Голова</p>	<p>Модератор:</p> <p>Вадим Байков, Лайк Ритейл Маркетинг, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Наталья Тихонова, Розничная сеть «Дикси», Руководитель управления рекламными коммуникациями и лояльностью</p> <p>Даниил Хусаинов, OZON, Руководитель отдела брендинга и специальных проектов</p> <p>Татьяна Сергеева, Вкусно – и точка,</p>

		<p>Старший менеджер по разработке новых продуктов</p> <p>Денис Кулаков, Лицензионное агентство b4r, Генеральный директор</p> <p>Юлия Голова, Союзмультфильм, Руководитель лицензионного отдела</p>
	<p>3 ЧАСТЬ. ТРЕНД – НА БРЕНД! ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ-2026</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>12:45–13:00 Доклад: «Взгляд из Европы: свежие тренды на лицензионном рынке». Спикер: Сергей Бочаров</p> <p>13:00–13:15 Доклад «Потребительские тенденции в 2026 году и актуальные тренды популярности лицензионных персонажей». Спикер: Алина Лант</p> <p>13:15–13:30 Кейс «Важность работы с сообществами. Как ритейлеры могут использовать фандомы». Спикеры: Майя Москвичева, Ирина Сергеева</p> <p>13:30–13:45 Доклад «Тонкости юридической защиты от плагиата продуктов, созданных в коллаборации». Спикер: Георгий Давидьян</p> <p>13:45–14:00 Кейс «Спортивные лицензионные бренды в рознице. История успеха». Спикер: Элеонора Белопухова</p> <p>14:00–14:15 Доклад «Возможности от 0+ Media (ВГТРК) для сетей». Спикер: Валентина Курсанова</p>	<p>Модератор:</p> <p>Сергей Бочаров, Фреш-Тренд, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Сергей Бочаров, Фреш-Тренд, Генеральный директор</p> <p>Алина Лант, ИПСОС КОМКОН, Директор по работе с клиентами</p> <p>Майя Москвичева, Мармелад Медиа (ГК Рики), Генеральный директор</p> <p>Ирина Сергеева, Мармелад Медиа (ГК Рики), Категорийный менеджер (категории fashion, home, электроника, канцтовары)</p> <p>Георгий Давидьян, Медиа-НН, Исполнительный директор компании</p>

		<p>Элеонора Белопухова, Издательство «Панини Рус», Исполнительный директор</p> <p>Валентина Курсанова, O+ Media, Директор по лицензированию и развитию</p>
	<p>4 ЧАСТЬ. КЕЙС-СТАДИ: КАК СДЕЛАТЬ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ БРЕНДОВ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</p> <p>Тайминг секции:</p> <p>14:15–14:30 Кейс «Геймификация в метаверс для розницы». Спикер: Алексей Помыканов 14:30–14:45 Кейс «Нужны ли лицензии бизнесу вообще и рознице в частности». Спикер: Парвиз Абдуллаев 14:45–15:00 Кейс «Как увеличить продажи в ритейле за счет собственного анимационного бренда. Кейс компании Пластмастер на примере сериала «Котенок Кнопа и его друзья». Спикер: Ольга Крицкая 15:00–15:15 Кейс «3D пазлы нового формата: встречайте Слипарики!». Спикер: Роман Мамаев 15:15–15:30 Кейс «Мерчбук как коммерческий инструмент: почему важно иметь готовые производственные решения». Спикер: Мария Одинокова 15:30–15:45 Кейс «Коллаборации с лицензиями в игрушках. Опыт производителя и ритейлера на примере конструкторов Brick Labs». Спикер: Мария Голенкова 15:45–16:00 Доклад «Готовые лицензионные решения для розницы». Спикер: Сергей Бочаров</p>	<p>Модератор:</p> <p>Сергей Бочаров, Фреш-Тренд, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Алексей Помыканов, MAFF, Генеральный директор</p> <p>Парвиз Абдуллаев, Prosto Toys, Генеральный директор</p> <p>Ольга Крицкая, Пластмастер, Руководитель лицензионного отдела</p> <p>Роман Мамаев, МиниТоп, Генеральный директор</p> <p>Мария Одинокова, KUNJUT, Учредитель</p> <p>Мария Голенкова, Inventive Retail Group, Вице-президент по развитию</p> <p>Сергей Бочаров, Фреш-Тренд,</p>

		Генеральный директор
	<p>LICENSING RETAIL TALKS. ОТРАСЛЕВАЯ ДИСКУССИЯ: «КАК РОЗНИЦЕ УПАКОВАТЬ БРЕНДЫ В ПРИБЫЛЬ»</p> <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как «выделиться из толпы» в сфере лицензирования – Плюсы и минусы сотрудничества: почему оно становится все более популярной частью лицензионного бизнеса – Выбор лучшего лицензионного бренда для клиента – Как создать идеальный продукт для промо – Как получить максимальную выгоду от бренд-партнеров – Умение продавать: взгляд лицензиата на лицензионный треугольник – Важность креатива и дизайна продукта <p>Тайминг секции:</p> <p>16:15–16:20 Приветственное слово модератора, представление спикеров дискуссии</p> <p>16:20–17:30 Деловая дискуссия. Спикеры: Максим Бандровский, Ольга Кравченко, Анна Артюхова, Татьяна Сергеева, Гамзат Ахмедов, Парвиз Абдуллаев, Вадим Байков</p> <p>17:30–17:45 Завершение сессии, ответы на вопросы</p>	<p>Модератор:</p> <p>Сергей Бочаров, Фреш-Тренд, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Максим Бандровский, Плейком, Генеральный директор</p> <p>Ольга Кравченко, Сладкая Сказка, Директор по развитию</p> <p>Анна Артюхова, Pullman Pro, Директор</p> <p>Парвиз Абдуллаев, Prosto Toys, Генеральный директор</p> <p>Гамзат Ахмедов, Хатбер, Ведущий специалист по развитию</p> <p>Вадим Байков, Лайк Ритейл Маркетинг, Генеральный директор</p> <p>Татьяна Сергеева, Вкусно – и точка, Старший менеджер по разработке новых продуктов</p>
	<p>СЕКЦИЯ «ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ» ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЖУРНАЛА «ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В РОССИИ» (ИЗДАТЕЛЬ ООО «ЛИРА»)</p>	

18:30–22:00	ВЕЧЕРНЕЕ ЗАКРЫТОЕ МЕРОПРИЯТИЕ (ДОСТУП ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ)	#ПРЕМИЯ #НЕТВОРКИНГ #ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ
	<p>5-я РОССИЙСКАЯ ЛИЦЕНЗИОННАЯ ПРЕМИЯ</p> <p>5-я Российская лицензионная премия (Russian Licensing Awards) – ежегодное отраслевое событие в сфере лицензирования. На церемонии наградят лучших представителей лицензионной индустрии за вклад в её развитие по итогам 2025 года</p>	
		<p>ПРЕМИЯ ОРГАНИЗОВАНА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ:</p> <p>ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР – «Союзмультфильм» ПАРТНЕРЫ – «Мармелад Медиа» (ГК Рики) и «Медиа-НН»</p>