

Форум «Проблемы и перспективы развития рынка строительно-отделочных материалов и торговли DIY»

Дата: 3 апреля 2013 года
Место: 8-ой павильон, конференц-зал
Время: 11.00- 17.30
Начало регистрации в 10.00 на Западном входе
ЦВК «Экспоцентр»

Стратегический Партнер:



Генеральный
информационный Партнер:



Программа форума

11.00

Открытие форума.

Приветственное слово: Ральф Рамид, генеральный секретарь Европейской федерации производителей, FEDIYMA;

11.30-13.00

Секция: Рейтинг сетей DIY и проблемы развития рынка товаров для строительства и для дома.

Ключевые вопросы для дискуссии:

- Итоги 2012 года, прогноз и планы на 2013 год;
- Стратегия на ближайшие 2-3 года, что ожидаем от поставщиков?;
- Конкуренции в крупных городах. Развитие в городах 100 тыс. и менее;
- Модернизация форматов. Гипермаркет, магазин «шаговой доступности», интернет торговля;
- Развитие собственных торговых марок. В каких категориях есть интерес? Какие три ключевых требования к поставщикам?
- Культура работы поставщиков. Готовность выполнять взятые на себя обязательства. Уровень сервиса. Почему российские поставщики не строят стратегические отношения с сетями?

Модератор: Иван Федяков, генеральный директор, INFOLine.

Спикеры:

- **Александр Керамидас**, Директор по маркетингу, «Леруа Мерлен»;
- **Алексей Иовлев**, член совета директоров, Корпорация СБР;
- **Ринат Мухаметвалеев**, генеральный директор, Трест СКМ;
- **Станислав Кириллов**, директор по маркетингу, «К-раута»;
- **Виктор Адамов**, исполнительный директор, «СТД «Петрович»;
- **Роман Никоноров**, генеральный директор, УК «Старт»;
- **Борис Пригожин**, генеральный директор, «Каширский двор»;



ITE Moscow
129164, Москва,
Зубарев пер., д.15, кор.1
+7 (495) 935 7350

ITE Group Plc
105 Salusbury Rd
London, NW6 6RG, UK
+44 207 596 5000

GiMA GmbH
Lübecker Strasse 128
22087 Hamburg, Germany
+49 (0) 40 235 24 0

E Uluslararası Fuar
Tanitim Hizmetleri A.S., 19 Mayıs Caddesi
Golden Plaza, Kat:9 Sisli, Istanbul, Turkey
+90 212 291 8310

14.00- 16.00

Секция: «Архитектура бренда на рынке строительно-отделочных материалов. Готов ли потребитель платить за бренд в DIY?»

Стратегический Партнер:



Генеральный
информационный Партнер:



Архитектура бренда имеет достаточно сложные пошаговые отрезки в своем создании, которые реализуются в причины покупок. Однако воспитать лояльность к бренду в сегменте DIY крайне сложно, т.к. покупки совершаются не регулярно. Эффективные способы создание и продвижение брендов производителей строительно-отделочных материалов.

Инвестиции в новые каналы продаж и/или повышение эффективности действующих? Бренд против СТМ. Активное развитие СТМ это угроза или возможность для производителя? Могут ли успешно сочетаться стратегии производства и продвижения бренда и СТМ сетей? Ведущие компании отрасли поделятся работающими решениями.

Ключевые вопросы:

- Поставки и логистика продукции;
- Ассортимент продукции;
- Создание и продвижение брендов производителей строительно-отделочных материалов;
- Каналы продвижения и продаж;
- Бренд против СТМ;
- Взаимодействие с потребителями.

Модераторы: Алексей Иовлев, член совета директоров, Корпорация СБР, и Бурмистров Михаил, генеральный директор, INFOLine-Аналитика

Спикеры:

- **Ирина Садчикова**, Директор по маркетингу и стратегическому развитию, ROCKWOOL RUS Group,
Тема «От строительного продукта к бренду – опыт компании ROCKWOOL»;
- **Владимир Скитяев**, Директор по развитию и маркетингу, «ИНТЕРСКОЛ»
Тема «Рынок электроинструмента РФ: структура и основные тенденции»;
- **Олег Волков**, Менеджер по маркетингу, АББ в России,
Тема «Современные мегатренды. Бренд как отражение инновационности и экологичности»;
- **Татьяна Кузнецова**, Директор по маркетингу и развитию бизнеса виниловых напольных покрытий, «ТАРКЕТТ РУС»,
Тема «Эффективные способы создания и продвижения бренда производителя напольных покрытий на российском рынке»;
- **Ульрике Файерабенд-Хоффмайер**, директор по маркетингу, Rasch,
Тема: «Значение торговой марки для конечного потребителя в DIY»
- **Алексей Кирин**, Директор по ключевым клиентам, ООО Тиккурила,
Тема: «Бренды СТМ: конкуренция или кооперация?»
- **Константин Александров**, продуктменеджер по лакокрасочным материалам ALPINA, Saragol,
Тема «Значение бренда для DIY сетей и дистрибуции»



ITE Moscow
129164, Москва,
Зубарев пер., д.15, кор.1
+7 (495) 935 7350

ITE Group Plc
105 Salisbury Rd
London, NW6 6RG, UK
+44 207 596 5000

GiMA GmbH
Lübecker Strasse 128
22087 Hamburg, Germany
+49 (0) 40 235 24 0

E Uluslararası Fuar
Tanitim Hizmetleri A.Ş., 19 Mayıs Caddesi
Golden Plaza, Kat:9 Sisli, Istanbul, Turkey
+90 212 291 8310

www.mosbuild.com

16.15-17.15

Секция: «Производитель, поставщик, закупщик. Эффективные методы взаимодействия».

Стратегический Партнер:



Генеральный
информационный Партнер:



На российский рынок строительно-отделочных материалов становится одним из крупнейших в мире и это повышает интерес к нему со стороны ведущих международных компаний. Конкуренция на рынке усиливается и в ближайшие 3-5 лет количество компаний на нем начнет резко сокращаться. Только высокоэффективные и конкурентоспособные компании останутся на рынке.

Могут ли успешно сочетаться стратегии направленные на увеличение оборота и прибыльности бизнеса? Какие механизмы взаимодействия поставщиков и сетей могут повысить обоюдную эффективность? Могут ли автоматизация бизнес процессов и борьба с издержками существенно повысить эффективность компаний? Есть ли готовые решения?

Ключевые вопросы:

- Взаимодействие поставщика и сетей;
- Ассортимент продукции;
- Финансовая и производственная дисциплина;
- Автоматизация бизнес процессов.

Модератор: Дмитрий Леонов, партнер Stanton Chase International

Тема «10 правил эффективной работы с розничной сетью»

Спикеры:

- **Денис Струков**, генеральный директор, Центр пространственных исследований;
Тема: "Анализ места и анализ окружения для DIY - новые продукты и быстрые веб-инструменты для аналитиков"
- **Елена Радченко**, директор, РеалСервис;
Тема: «Хотите войти в DIY-сети? Что нужно знать и учитывать»
- **Ольга Кокарева**, партнер, налоговый эксперт, Траст Капитал;
Тема: "Пять финансовых вопросов, на которые должен ответить менеджер по работе с сетями"
- **Илья Ребров**, директор, сеть журналов «Blizko ремонт»;
Тема: «Как простые маркетинговые инструменты могут помочь в разы повысить эффективность бизнеса»
- **Элина Лапп**, главный редактор, DIY.ru
Тема: «Медийная интернет-реклама: мощное оружие в конкурентных войнах. Традиционные и "креативные" методы»

Завершение форума



ITE Moscow
129164, Москва,
Зубарев пер., д.15, кор.1
+7 (495) 935 7350

ITE Group Plc
105 Salisbury Rd
London, NW6 6RG, UK
+44 207 596 5000

GiMA GmbH
Lübecker Strasse 128
22087 Hamburg, Germany
+49 (0) 40 235 24 0

E Uluslararası Fuar
Tanitim Hizmetleri A.S., 19 Mayıs Caddesi
Golden Plaza, Kat:9 Sisli, Istanbul, Turkey
+90 212 291 8310

www.mosbuild.com