

05.06.2019 (Среда), 11:30 – 13:30

Зал «А»

Конференция ПОСТАВЩИК В СЕТИ

(Закрытое мероприятие)

КОНФЕРЕНЦИЯ

Брифинг с интернет-магазинами и интернет-проектами сетей:

Увеличиваем продажи вместе с E-Grocery: как организовать поставки FMCG в самом быстрорастущем канале.

Темпы роста онлайн-продаж FMCG в 5 раз превышают офлайн. Так, например, онлайн-продажи кофе, воды, чистящих средств и порошков выросли на 40 и более процентов. По результатам опроса Nielsen, 47% российских потребителей рассматривает онлайн как возможность для покупки продовольственных и непродовольственных товаров. «Темпы роста электронной торговли приведут к тектоническому сдвигу, который изменит ландшафт всей розничной торговли», – считают эксперты. Как поставщику подготовиться к этому «сдвигу» и что нужно менять в бизнес-процессах уже сейчас?

К участию приглашены представители компаний: Азбука Вкуса, Globus, Ашан, Перекресток, Утконос, Юлмарт, Ozon, Лама, iGoods, Instamart

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Онлайн-продажи на взлёте: Динамика спроса на рынке E-Grocery в России по категориям
- 3 особенности категорийного менеджмента в E-Grocery проектах федеральных сетей · Онлайн-ассортимент ≠ офлайн: Различия в товарных матрицах офлайн-полки и интернет-полки одной сети
- «i-Поставщик»: Принципиальные отличия в требованиях к поставщику интернет-магазина
- Альтернативные форматы интернет-торговли: Сотрудничество с сервисами доставки и маркетплейсами
- Как увеличить продажи своего товара с онлайн-полки ритейлера? Советы из первых уст

МОДЕРАТОР



Мстислав Воскресенский

Управляющий партнер, Directfood

СПИКЕРЫ

Исмаэль Жермен, директор по продажам E-Commerce, Ашан

Дмитрий Лебедев, вице-президент по электронной коммерции, Азбука Вкуса

Алексей Даньшин, директор по партнерским продуктам, Утконос

Арина Князева, руководитель направления e-Grocery, Ozon

Анна Калеева, директор маркетплейса, Ozon

Анастасия Левицкая, руководитель направления, Глобус-Директфуд