

Baltic Retail Forum 2015



UNIVERSITY OF MANAGEMENT
AND ECONOMICS

Apie forumą

Baltic Retail Forum 2015 - tai vienos dienos konferencija, kurios metu prekybos įmonių vadovams bus pristatytos naujausios technologijų tendencijos prekyboje, pateiktos įžvalgos apie prekybos sektoriaus vystymosi perspektyvas ateityje.

Kada? Lapkričio 11d.

Kur? ISM vadybos ir ekonomikos universitete, Arklių g. 18, Vilniuje

Registracija vyksta iki lapkričio 5d.

el.paštu: marketing@new-vision.com arba tel. 8-700-70022

Renginys nemokamas. Vietų skaičius ribotas.

Partneriai:



8:30 - 9:00

Dalyvių registracija



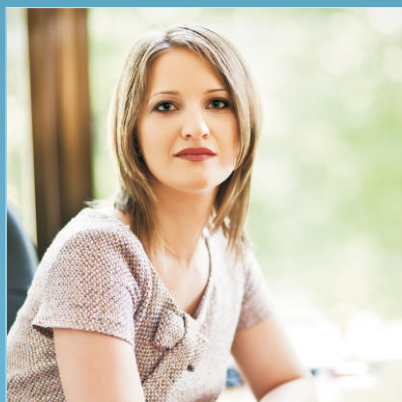
9:00 - 9:20

Jørgen Waaler

StrongPoint generalinis direktorius

“Welcome to StrongPoint!”

9:20 - 10:05



Jekaterina Rojaka

DNB vyriausioji banko ekonomistė, ekonominių tyrimų padalinio vadovė

“Baltijos šalių mažmeninė prekyba:
iššūkiai ir galimybės“

Baltijos šalių ekonomikos augimo tempą ir vėl palaiko vidaus vartojimo kolona. Tačiau ar vartotojų apetitas išliks tvarus? Kokių iššūkių galime laukti artimiausioje ateityje, kaip išgyventi ir klestėti lėto ekonomikos augimo aplinkoje? Prekybos paskirties NT: ar vartojimo potencialas atitinka prekybininkų plėtros užmojus?

10:05 - 10:50



Žaneta Simonaitytė

Nielsen paslaugų mažmenos tinklams vadovė Baltijos šalims

**“Greito apyvartumo prekių rinkos apžvalga.
Kas svarbu pirkėjams?”**

Mažmeninės prekybos tendencijos: vakar, šiandien ir rytoj. Kas pirkėjui šiuo metu svarbiausia ir kas jį erzina? Kada galime tikėtis drastiškų pokyčių mažmeninės prekybos rinkoje?

10:50 - 11:05

Kavos pertraukėlė

11:05 - 11:50



Marius Bulbukas

Microsoft Dynamics vadovas Baltijos šalims

**“Įgyvendinkite savo verslo ambicijas su
Microsoft sprendimais“**

Ar turimos IT sistemos leidžia jūsų įmonei greitai plėstis, skaidriai valdyti finansus ir patenkinti klientus? 15 žingsnių tai įvertinti ir vienas patikrintas būdas įgyvendinti.

11:50 - 12:35



Charles Jackson

Pricer pardavimų ir strategijos viceprezidentas

“The digitalized shelf edge will change the world of shopping“

Skaitmeninės akcijos, prekių skanavimas, jų *like'inimas*, alternatyvių produktų paieška tiesiog prie pat produktų lentynos parduotuvėje netrukus taps tokiu pat įprastu dalyku, kaip prekių krovimas į krepšelį. Šios skaitmeninės prekių lentynų technologijos taps kartinės, užtikrinant pirkėjo apsipirkimo patirtį parduotuvėje ir sklandų prekybinių operacijų veikimą ir turės reikšmingos įtakos prekybos evoliucijoje.

12:35 - 13:20

Pietūs vidiniame ISM kiemelyje

13:20 - 14:05



Benas Adomavičius

ISM dėstytojas, verslo strategijos konsultantas

“Konkurencinis pranašumas mažmeninėse įmonėse”

Pristatymo metu išsiaiškinsime, kas yra konkurencinis pranašumas. Suprasime, kokie yra konkurencinio pranašumo šaltiniai. Pažvelgsime į pavyzdžius organizacijų, kurios prekyboje sugebėjo sukurti ir išlaikyti konkurencinį pranašumą.

14:05-14:50



Geir Helland

Vensafe pardavimų ir aptarnavimo direktorius

**“How to handle small high value products,
to increase retailers profit”**

Sumažinti didelės vertės prekių vagystes nėra sudėtinga. Tačiau padidinti šių prekių pardavimus gali būti kur kas sunkesnis uždavinys. Pasitelkiant tinkamą planavimą ir ryžtą keistis, galite vienu šūviu nušauti du zuikius - sumažinti vagystes iki nulio ir padidinti pardavimus galutiniam vartotojui.

14:50 - 15:05

Kavos pertraukėlė

15:05-15:50



Mark Thomson

Zebra prekybos ir viešojo maitinimo skyriaus direktorius

**“What's next after Omnichannel?
A Customer Centric Approach to Retail”**

Per pastaruosius 5 metus prekybininkai visame pasaulyje susidūrė su tiek iššūkių, su kiek nesusidūrė per 25 metus. Šio pokyčio priežastis - išaugusios pirkėjo galimybės. Šiuolaikinių technologijų dėka, pirkėjas turi prieigą prie žymiai platesnio prekybininkų rato nei anksčiau. Pristatymo metu panagrinėsime pavyzdžius, kuriuose prekybininkams sėkmingai pavyko prisitaikyti prie šių pokyčių ir užtikrinti vieningą kliento patirtį visuose prekybos kanaluose.

15:50 - 16:35



Carsten Wulff

LS Retail pardavimų vadovas Europos regionui

“Leadership in Retail innovation“

Vartotojų elgsenos pokyčiai pastaraisiais metais sąlygojo reikšmingus pasikeitimus ir prekybos versle. Prezenciacijos metu bus aptarti iššūkiai, su kuriais šiandien susiduria prekybininkai bei pristatyti verslo valdymo įrankiai, leidžiantys prisitaikyti prie besikeičiančių vartotojų poreikių ir tapti sėkmingu prekybininku vis augančioje konkuruojančioje aplinkoje.

16:35-17:00



Romas Butkevičius

StrongPoint produktų strategijos ir inovacijų vadovas

**“Ateities atsiskaitymo už prekes
zona parduotuvėse“**

Kaip ateityje atrodys atsiskaitymo zona parduotuvėse? Kokias papildomas galimybes atvers pirkejams ir prekybininkams?

17:00-17:30

Pokalbiai prie vyno taurės vidiniame ISM kiemelyje