

5. 10. 2022

17.30 – 23.59 VEČERNÝ PROGRAM

17.30 REGISTRÁCIA

18.00 – 23.59 NEFORMÁLNE STRETNUTIE MALOOBCHODNÍKOV, CENTRÁL MO ALIANCIÍ, DRUŽSTIEV, VEKOOBCHODOV A DOBÁVATEĽOV

• Prezentácia partnerov pri stánkoch, možnosť nadviazania nových kontaktov, bohatý raut, o zábavu sa postará DJ Metod

6. 10. 2022

8.00 – 9.00 REGISTRÁCIA, RANNÁ KÁVA, NETWORKING

8.00 – 15.30 PREZENTÁCIA PARTNEROV

9.00 – 15.30 ODBORNÝ PROGRAM

9.00 – 9.15 OFICIÁLNE OTVORENIE KONGRESU

9.15 – 9.30 ÚVODNÉ SLOVO

NADEŽDA MACHÚTOVÁ, PREZIDENTKA, ZVÄZ OBCHODU SR

9.30 – 10.10 DOSTAŇTE SA DO HLÁV VAŠICH ZÁKAZNÍKOV

- Ako zväčšiť nákupný košík a presvedčiť ľudí, aby siahli po prémiovom tovare
- Ako si udržať nakupujúcich aj počas krízy?
- Využitie psychológie a behaviorálnej ekonómie v praxi

MATEJ ŠUCHA, CO-FOUNDER, MANAGING PARTNER, MINDWORX

10.10 – 10.40 CENOTVORBA V ČASE RASTÚCEJ INFLÁCIE

- Spotrebiteľské správanie sa za uplynulé viac ako dva roky zmenilo. Aké nové výzvy a príležitosti tento prelom prináša maloobchodníkom?
- Ako sa mení cena významných kategórií potravín?
- Zamerajte sa na kľúčové výrobky a nastavenie ich cien
- Ako dnes pracovať s promóciami?

JÚLIA KLUKANOVÁ, CONSULTANT, RETAIL SERVICES, NIELSEN IQ

PAVOL ZAJAC, CLIENT BUSINESS PARTNER, RETAIL SERVICES, NIELSEN IQ

10.40 – 11.10 PRESTÁVKA NA KÁVU

11.10 – 11.50 VITAJTE U NÁS! ALEBO PREDAJŇU ROBÍ PERSONÁL...

- Čo nám covid dal a vzal?
- Má zmysel v dnešnej dobe školiť zamestnancov?
- Ak nechceme všetko odovzdať e-shopom, musíme priniesť niečo viac ako len obyčajný nákup
- Aké sú najväčšie prešľapy personálu v súčasnosti?
- Ako budovať vzťah predavačov k predajni a k zákazníkom?
- Čo robí personál dobrým personálom?
- Jeden z variantov riešenia: Obchod ako hra

MAREK JURAČKA, MAJITEĽ, ELEVATIO

11.50 – 12.50 PRÍBEHY ÚSPEŠNÝCH MALOOBCHODNÍKOV VO VIDEOREPORTÁŽACH

- Biootraviny Raj je miesto pokoja a ochoty pomôcť zákazníkovi s riešením ich zdravotných problémov. Na výber majú z kvalitných produktov, ktoré starostlivo vyberá zakladateľ predajne.
- Supermarket nachádzajúci sa na malebnom Liptove sprevádzaný turistickým ruchom. Coop Jednota Liptovský Mikuláš pootvorí svoje dvere do radiacich procesov či marketingových plánov, ktoré plánuje do budúcnosti.
- Potraviny obklopené zeleňou s osobným prístupom ku zákazníkovi i zamestnancom, to sú Potraviny Mlynky. Ako sa z predajne na samote stal ambassador siete Môj obchod.

BOHUSLAV JANOVČÍK, VEDÚCI ODDELENIA MARKETINGU, COOP JEDNOTA LIPTOVSKÝ MIKULÁŠ

**PETER TÓTH, ZAKLADATEĽ, BIOPOTRAVINY RAJ
 JÁN DENEŠ, MAJITEĽ, POTRAVINY MLYNKY**

12.50 – 13.40 OBED

13.40 – 14.50 PANELOVÁ DISKUSIA: ZÁLOHOVANIE: AKO HO ZVLÁDAME?

- Aká je situácia v predajniach deväť mesiacov od spustenia?
- Špecifiká zberu v malých predajniach
- Ktoré problémy pretrvávajú?

MARGARÉTA NOSÁĽOVÁ, RIADITEĽKA ODBORU MARKETINGU, COOP JEDNOTA SLOVENSKO

JURAJ OTTA, COMMERCIAL DIRECTOR, TOMRA COLLECTION SLOVAKIA

BEĀTA ROZUMOVÁ, RIADITEĽKA MALOOBCHODU, LABAŠ

14.50 – 15.20 ELEKTRONICKÁ VEDÚCA PREDAJNE

- Využitie umelej inteligencie ako cesta k zvýšeniu efektivity a zníženiu počtu zamestnancov
- Riadenie a optimalizácia interných procesov, práce s tovarom i zákazníkmi
- Prípadová štúdia zavedenia systému i.MOnet v sieti supermarketov Fresh Plus

JAROSLAV KLEIN, GENERÁLNY RIADITEĽ, KASO TECHNOLOGIES

RICHARD LABAŠ, PROKURISTA, LABAŠ

15.20 – 15.30 TOMBOLA

Zmena programu vyhradená