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

**Дата:** 3 апреля

**Время:** 11.00 - 17.00

**Место:** ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне, Павильон 8, конференц-зал, 1-й этаж

**Начало регистрации в 10.00 на Западном входе ЦВК «Экспоцентр»**

**Программа форума**

**11.00**

**Открытие форума. Приветственное слово почетных гостей.**

**11.30-13.00**

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

Ключевые вопросы для дискуссии:

* Итоги 2011 года, прогноз и планы на 2012 год;
* Стратегия на ближайшие 2-3 года, что ожидаем от поставщиков?;
* Ужесточение конкуренции в крупных городах. Региональное развитие;
* Модернизация форматов. Гипермаркет, магазин «шаговой доступности», интернет торговля;
* Развитие собственных торговых марок. В каких категория 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:**

* **Алексей Иовлев,** генеральный директор, сеть «Метрика»;
* **Ринат Мухаметвалеев,** генеральный директор, Трест СКМ;
* **Роман Никоноров,** Генеральный директор, Управляющая компания «Старт»;
* **Станислав Сербин,** генеральный директор, «Старик Хоттабыч»;
* **Константин Винокуров,** генеральный директор, «Стройдепо»;
* **Виктор Адамов,** исполнительный директор, «СТД «Петрович».

**14.00- 15.30**

**Секция: Логистика и регионы. Рост рынка строительно-отделочных материалов.**

Ключевые вопросы:

* Поставки и логистика продукции.
* Ассортимент продукции.
* Взаимодействие с потребителями.

**Модератор:** РинатМухаметвалеев, генеральный директор, Трест СКМ.

**Спикеры:**

* **Михаил Бурмистров, генеральный директор, INFOLine-Аналитика** *Тема выступления: «Строительный рынок РФ. Итоги 2011 года. Прогноз 2012-2014 гг.»*
* **Ольга Николаевна Шарикова, менеджер по развитию бизнеса в сфере товаров народного потребления**, **Kuene&Nagel Россия** *Тема выступления: «Рынок компаний DIY сегмента в России и зарубежном. Задачи. Сложности. Возможности.»*
* **Екатерина Яшкина, менеджер по работе с ключевыми клиентами Северо-Западный регион Robert Bosch**

*Тема выступления: «Региональные склады – ключ к успеху»*

* **Андрей Бабич, директор по продажам, Caparol**

*Тема выступления: «Логистика как основа роста и развития региональных рынков DIY»*

* **Назарова Ольга, заместитель генерального директора «Терминал - Строительные материалы»**

*Тема выступления: «Взаимодействие Производитель-Дилер-DIY»*

* **Всеволод Куделин, коммерческий директор, «Стройдепо»**

*Тема выступления: «Поставщики и производители товаров: с кем сети строят будущее?»*

**15.45-17.00**

**Секция: Эффективные методы работы с сетями.**

**Ключевые вопросы:**

* Взаимодействие поставщика и сетей.
* Ассортимент продукции.
* Финансовая и производственная дисциплина.

**Модератор:** Бурмистров Михаил, генеральный директор, INFOLine-Аналитика

**Спикеры:**

* **Владимир Ерофеев, руководитель отдела по работе с DIY, Geberit** *Тема выступления: "Построение эффективных взаимоотношений с розничными сетями".*
* **Радченко Елена, директор, «РеалСервис»**

*Тема выступления: «Мерчендайзинг как фактор повышения эффективности работы с DIY-сетью для поставщика»*

* **Алексей Кравцов, президент НП «Союз учредителей третейских судов»**

*Тема выступления: «Использование института третейский судей, как эффективного решения споров между поставщиками и сетями»*

* **Геннадий Качинский, генеральный директор, Blizko ремонт**

*Тема выступления: «Использование Интернета для совершения покупок сегмента DIY»*

* **Дмитрий Леонов, партнер Stanton Chase International**

*Тема выступления: «10 барьеров для поставщика DIY&Household и как их преодолеть»*

**Завершение форума**

В программе возможны уточнения.