

<http://b2blogger.com/pressroom/192270.pdf>

«МОЙ МАГАЗИН: 2015» объединил продуктовых ритейлеров для совместной работы над «идеальным магазином»

5 Март, 2015 - [MY TRADE GROUP](#) | 

[Маркетинг](#), [Реклама и PR](#) [Семинары и Конференции](#) [Торговля](#)

Уникальная в истории ритейла встреча состоялась в Киеве 20 февраля — национальный проект «МОЙ МАГАЗИН:2015»* собрал топ-менеджмент 99 % продуктовых сетей со всех регионов Украины (112 участников), которые совместно с профильными экспертами по построению бизнес-процессов в рознице объединились с целью выявить — как каждый магазин сделать бизнес-единицей, которая зарабатывает деньги и лояльность покупателей.



**Проект «МОЙ МАГАЗИН: 2015» включает: Журнал «МОЙ МАГАЗИН: 2015» — печатное издание с эксклюзивными интервью с ТОП-менеджерами компаний-ритейлеров; бизнес-встречу (20 февраля, г. Киеве); регулярно обновляемые тематические публикации на информационной веб-площадке my-trade-group.com.*

Организатор — Команда MY TRADE GROUP (www.my-trade-group.com).

Генеральный Энергосберегающий Партнер — [«Грин Пауер Евроэлектрик Украина»](#)

Генеральный Эксперт в области автоматизации — [GMS Service](#)

Надежный Молочный Партнер — [ТМ «Заречье»](#)

Возможность взглянуть по-новому на процесс развития магазина презентовали в своих докладах Практики рынка.

Марина ЗАБАРИЛО (GFK Ukraine) сообщила о росте по итогам 2014 года современных форматов на 7,4 % (в сравнении с 2013г.) во всех регионах, кроме Востока и Юга.

Андрей ДЛИГАЧ (Advanter Group) отметил, что ключевая задача розницы — работать с товарами-индикаторами, по которым покупатель сравнивает цены и оценивает широту ассортимента.

Сбор и правильное использование данных из CRM и digital-каналов позволит ритейлерам сэкономить время на внутренних исследованиях и оценке действий — рекомендует **Александр МОЖАЕВ (Wanted)**.

Николай ЧУМАК (IDNT) отметил, что будущее ритейла за форматами «экспресс» магазинов.

Олександр ЛАНЕЦКИЙ (Retai.net, Литва) акцентировал внимание на том, что сегодня в бизнесе главное — правильное управление потоком денег, усиленное внимание на системы контроля и учета, оптимизацию расходов и развитие СТМ.

Игорь ГАРБАРУК, Эксперт по торговле, рекомендует ритейлерам: наладить структуру изучения рынка; формализовать формат магазина с учетом торговой площади, территориального размещения и экономической зоны; регулярно обучать персонал.

С темой энергосбережения и внедрения LED-освещение в торговых объектах выступил **Дмитрий РУДЕНКО («Грин Пауер Евроэлектрик Украина»)**. Необходимо выбирать LED-лампы со сроком службы до 10 лет, гарантийным сопровождением на 3 года, полной экологической безопасностью и не требующие денежных затрат на утилизацию.

Андрей ФИЛАТОВ («ИРАНГА ГРУПП») предоставил примеры стеллажных систем и пластиковых тележек нового поколения, которые уменьшают количество «мертвых зон» и повышают «покупательский эмоциональный фон».

Александр ХУТОРНОЙ («Галактика» в Украине) рассказал о преимуществах системы DIRECTUM, которая решает проблемы автоматизации процессов создания, обработки и движения документов и сокращает затраты на документооборот.

Систему дистанционного обучения персонала презентовал **Александр ДЕНИСЮК («Джи Эм Эс Сервис»)**. Преимущества программы: максимальный охват аудитории; сокращение бюджета на обучение; высокий и быстрый эффект от обучения.

Эффективность розничной торговли зависит от налаженных операционных процессов магазина, оптимизации численности персонала и контроля соблюдения стандартов сети — детальный план необходимых действий предоставил **Егор СИНЕЛЬНИКОВ (Ernst & Young в Украине)**.

О системе безопасности в торговых объектах рассказал **Александр БРЮХОВИЧ («Альта систем»)**.

Какие качественные и количественные показатели магазина должны входить в чек-лист — детально изложила **Наталия КОЛОДИЙ (WOG)**.

Данил КРАСНОВ («Бонтек») обозначил, что контроллинг в ритейле должен строиться на

релевантных, говорящих, оперативных и наглядных цифрах.

Ритейлеры-Партнеры проекта — **«Брусничка»**, **SPAR**, **«Рукавичка»**, **«Караван»**, **«БраВО!»**, **VARUS**, **«АТБ»**, **«Колибрис»**, **«Пакко Холдинг»**, **«Фуршет»** — в открытом диалоге озвучили главные инициативы и практические решения по работе с каждым процессом, зоной, инцидентом и персоналом магазина на 2015 год.

На бизнес-встрече состоялась презентация профессионального печатного издания — журнала «МОЙ МАГАЗИН: 2015», посвященного развитию качественного продуктового магазина в Украине.

Заказать именную доставку журнала: welcome@my-trade-group.com.