

Baltic Retail Forum 2017



StrongPoint

Kādus noteikumus diktēs tirgus situācija un ekonomiskie apstākļi?

Kā iet kopsolī ar pircējiem, kas ļoti ātri apgūst jauno tehnoloģiju risinājumus un izmanto priekšrocības?

Ko varam mācīties no veiksmīgiem piemēriem un mazumtirgotāju pieredzes?

Baltic Retail Forum 2017 - konference mazumtirdzniecības uzņēmumu vadītājiem. Pasākuma ietvaros tiks meklētas atbildes uz iepriekš minētajiem jautājumiem, notiks diskusijas par tehnoloģiju jomas attīstības tendencēm un tiks analizētas tirdzniecības nozares attīstības perspektīvas.

Kad? 25.aprīlī

Kur? Viesnīcas Radisson Blu Daugava konferenču zālē Daugava 1 Rīgā, Kuģu ielā 24

Pieteikšanās līdz 19.aprīlim

pa e-pastu: jekaterina.krisjansone@strongpoint.com vai pa tālruniem +371 264 12 288; +371 263 186 58

Dalības maksa 49 EUR + PVN

Visām prezentācijām tiks nodrošināta sinhronā tulkošana no angļu valodas latviešu valodā un otrādi

9:00 - 9:30

Reģistrēšanās



9:30 - 9:45

Edgars Pentjušs
ECR Baltic valdes priekšsēdētājs

Atklāšanas uzruna



9:45 - 10:15

Dainis Gašpuitis
SEB ekonomists

Ekonomiskie faktori, kas ietekmē mazumtirdzniecības nozari

Latvijas ekonomikas attīstības tendences, perspektīvas un iespējas.

Prezentācija latviešu valodā un sinhronais tulkojums angļiski



10:15 - 10:45

Saulius Stirbys
Nielsen, *Sortimenta* un tirdzniecības vietu optimizēšanas vadītājs Baltijas valstīs

Baltijas FMCG mazumtirdzniecības tirgus apskats

Kur, kā un kāpēc iepērkas pircēji Latvijā?

Mazumtirdzniecības tirgus piesātinājums Latvijā: vai ir vieta izaugsmei?

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

10:45 - 11:00

Kafijas pauze



11:00 - 11:30

Mazumtirgotāja veiksmes stāsts

Plašāka informācija tiks sniegta vēlāk.

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

11:30 - 12:00

Mats Arnehall

Pricer, Vietējais pārdošanas vadītājs



Kā vairot uzticēšanos mazumtirdzniecībā

Elektroniskā cenu zīme vairs nav tikai vienkārša cenu zīme. Tagad tā ir arī komunikācijas platforma. Par būtisku sasniegumu uzskatāma GPS tehnoloģijas izmantošana, lai automatizētu produktu izkārtojuma plānošanu veikalā, izmantojot elektroniskās cenu zīmes. Šo jauninājumu ātri ieviesuši mazumtirdzniecības lielveikali. Tehnoloģiju iespējams pielietot daudzos veikala procesos un klientu piesaistīšanas pasākumos, piemēram, lai palīdzētu pircējiem atrast viņus interesējošās akcijas preces vai palīdzētu klientiem atrast kādu preci no noliktavas. Šī tehnoloģija savieno tiešsaistes režīmu ar bezsaistes režīmu (online&offline).

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

12:00 - 12:30

Andrej Zajec

LS Retail, Pārdošanas tehniskais vadītājs Eiropā



Kā izdzīvot un gūt panākumus mazumtirdzniecībā jau šobrīd

Lai spēlētu vadošo lomu šajā spēlē, nepārtraukti jāievieš inovācijas un jākoncentrējas uz mērķi. Tā ir reizē gan vienkārša, gan grūti izpildāma recepte, taču tā garantē izdošanos. Pēdējo 27 gadu laikā mēs redzam, kā attīstījusies mazumtirdzniecība – no tradicionālajiem (B&M) veikaliem līdz daudzkanālu pārdošanas sistēmām, no ierobežotas iepirkšanās pieredzes līdz tam, ka mūsdienās klienta pieredzei ir noteicošā loma. Pircējs ir šeit, tur un visur, tāpēc daudzkanālu pārdošanas sistēma (2.0) joprojām tiek pielāgota apstākļiem. Prezēntācijā tiks plašāk aplūkoti tie izaicinājumi, ar kādiem sastopas mazumtirgotāji, un LS Retail piedāvājumā šobrīd esošie un nākotnē plānotie tehnoloģiju risinājumi, kas mazumtirgotājiem ļaus vienkāršāk, ērtāk un ātrāk gūt panākumus.

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

12:30 - 13:15

Pusdienas

13:15 - 13:45

Mark Thomson

Zebra, Mazumtirdzniecības un viesmīlības direktors Eiropā, Tuvajos Austrumos un Āfrikā

Tradicionālā veikala pieredzes un veikala optimizēšanas loma

Ja mazumtirgotājiem grūtības sagādā daudzkanālu pārdošanas sistēmu ieviešana, vai tiem var palīdzēt lietu internets (IoT) un lielo datu tehnoloģiju risinājumu attīstīšana, lai klientu pieredze būtu pozitīvāka, lai pārvaldītu rezerves un optimizētu darba efektivitāti?



Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski



13:45 - 14:15

Andrius Kalašinskas

StrongPoint, Starptautisko produktu vadītājs

Pieredzē balstīta veikala norēķināšanās vietas pārveidošana

- Iepirkšanās veikalos mūsdienās
- Kā pāriet no POS termināliem uz „Uber” tipa norēķināšanās risinājumiem?



Kaspar Hioväin

COOP Estonia IT direktors

- Kā mazumtirdzniecības kooperatīvs radīja vislabāko norēķināšanās risinājumu Igaunijā: *COOP Estonia* piemērs

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

14:15 - 14:45

Pēteris Rudzājs

Pearl Consulting, SAP Hybris konsultants

Kā digitālā ekonomika var pavērt durvis jaunām un aizraujošām iespējām arī tradicionālajos veikalos

Prezentācijā tiks uzskatāmi parādīts un izskaidrots, kā elektroniskās tirdzniecības (e-komercijas) risinājums „klikšķini un saņem” pamudināja vairāk cilvēkus doties uz veikaliem. Pateicoties SAP Hybris Commerce ieviešanai, palielinājās gan tiešsaistē, gan veikalos pārdoto preču apjoms.

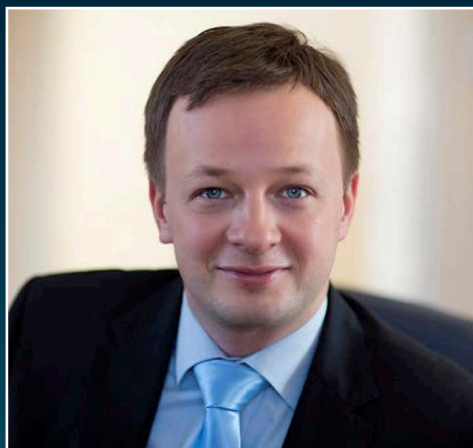
Prezentācija latviešu valodā un sinhronais tulkojums angļiski



14:45 - 15:00

Kafijas pauze

15:00 - 15:30



Benas Adomavičius

ISM lecture, Biznesa stratēģijas konsultants

Kā konkurē mazumtirdzniecības uzņēmumi

Lielajiem uzņēmumiem, salīdzinājumā ar mazajiem uzņēmumiem, ir daudz priekšrocību – milzīgi resursi, piekļuve lētiem finanšu resursiem, kā arī lielāka darbinieku izvēle darba tirgū. Lielie uzņēmumi ir izdevīgākā situācijā, jo var ietaupīt uz apjomu, tie ir labāk informēti, un to rīcībā ir specifiskas iespējas. Kā gan šādā situācijā mazie mazumtirdzniecības uzņēmumi konkurē ar lielajiem? Kādi ir ieguvumi no konkurences, kas ļauj līdzās pastāvēt dažādu mērogu uzņēmumiem?

Prezentācija angļu valodā un sinhronais tulkojums latviski

15:30 - 16:00



Inese Bindemane

VID Nodokļu kontroles pārvaldes direktora vietniece

Mazumtirdzniecības nozare Valsts ieņēmumu dienesta skatījumā

Valsts ieņēmumu dienesta skatījums par mazumtirdzniecības nozares nodokļu maksātājiem, kases aparātu un sistēmu jauno tehnisko prasību ieviešanas gaita.

Prezentācija latviešu valodā un sinhronais tulkojums angļiski

16:00 - 17:00

Neformālas sarunas, vīns un uzkodas

BRF
partneri



ZEBRA

PARTNER

PEARL



LS Retail

Verifone®

Informatīvais partneris

