

STRATEGIC PRICING

11. 6. 2019 BB Centrum Praha - Budova Delta

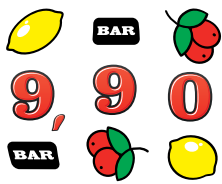
www.shopper21.cz

PLAY to WIN



**Konference o tom, jak začít tvořit ceny strategicky
a vyhnout se zkratkovitým, neefektivním
a rizikovým přístupům.**

KONEC HAZARDU: VRAŤME CENÁM JEJICH STRATEGICKOU ROLI!



Jsme svědky cenového chaosu, kdy výrobci i obchodníci často přicházejí zbytečně o své marže, aniž by to spotřebitelé vnímali jako hodnotu. Nejvyšší čas začít dělat cenotvorbu inteligentně.

V tuto chvíli je na trhu dostatek expertů i reálných zkušeností s implementací jejich řešení. Skvělá možnost diskutovat strategickou cenotvorbu, a to v dalším díle série konferencí Retail in Detail.

Věříme, že to vidíte podobně a těšíme se s Vámi 11. června na shledanou!

Tomáš Krásný a tým Blue Events

PRO KOHO JE AKCE URČENA?

- **Pro reprezentanty firem podnikajících na maloobchodním trhu:** maloobchodní řetězce, internetové obchodníky, nezávislý retail.
- **Pro výrobce a dodavatele zboží, služeb a technologií pro obchod.**

Je zacílena na vyšší a střední management (ředitelé prodeje a provozu, marketingoví manažeři, šéfové nákupu) a na specialisty (pricing/revenue manager, customer insights, business development, brand a produkt manažeři, specialisté na trade marketing a category management).



Retail in Detail přinese nejen odborný program sestávající z prezentací a panelové diskuse, ale též **tržiště řešení, podporujících strategickou cenotvorbu**. Naši hostitelé ze společnosti Microsoft naživo představí prodejnu nové generace, která díky propojení nejrůznějších senzorů, cloudových technologií a umělé inteligence dokáže nabídnout vysoce personalizovaný zážitek, na který jsme zvyklí z e-Commerce.

PROGRAM KONFERENCE



Conference is simultaneously translated CZ/ENG.
Konference je simultánně tlumočena z/do angličtiny a češtiny.

08:00 – 09:00 ••• Registrace účastníků, ranní networking

09:00 – 11:00

BLOK A: SPRÁVNÁ CENA JAKO ZÁKLAD ÚSPĚŠNÉHO RETAILOVÉHO BYZNYSU

Moderace: **Tomáš Krásný**, Managing Partner, *Blue Events*

Náš maloobchodní trh prošel za 30 let revolucí – od pevně stanovených cen až k cenám, které jsou totálně „tekuté“. Skoro dvě třetiny obrátu se realizují za tzv. akční ceny, se slevou, která mnohdy vůbec nemá logiku. Cena jako základní číslo na trhu u nás přestala fungovat.

Cenová politika v mezinárodním srovnání: jsme výjimka nebo pravidlo?

Jonathan Smith, Advisory Board Member, *Yieldigo*

Jak vlastně vypadá cenová architektura našeho trhu a jak ji vylepšit?

Petr Kříklan, Retail Analytics Director, *Nielsen*

Krajina po bitvě: jak se vyvíjejí maloobchodní promoce v ČR a SR?

Petr Miklík, Marketing Manager, *Kupi.cz*

Jak mohou pomoci nejnovější technologie?

Nikola Pleska, Enterprise Marketing Manager CZ/SK, *Microsoft*

Jaké jsou priority retailerů v oblasti automatizace – výsledky aktuálního mezinárodního výzkumu

Marian Šramko, Sales Director Central and SE Europe, Central Asia, *Zebra Technologies Europe*

11:00 – 11:30 ••• Přestávka na kávu a čaj

11:30 – 13:30

BLOK B: JDE TO! PŘÍKLADY ÚSPĚŠNÝCH ŘEŠENÍ A PŘÍSTUPŮ

Moderace: **Mirek Černý**, Consultant, *Blue Events*

I na našem trhu se blýská na lepší časy – potvrdí to příklady úspěšné cenové strategie i ukázky implementace nástrojů optimalizace cen.

Jak dosáhnout vysoce nadprůměrného růstu kategorie?

Tomáš Hejkal, Marketing Director, *STOCK Plzeň – Božkov*

Strategie tvorby cen: jak to vidí různé obchodní firmy

Marek Hallér, Head of Revenue, *Makro Cash & Carry CR*

Optimalizace cen s využitím umělé inteligence: žádná sci-fi, funguje to!

Milan Havlíček, Sales Director, *Yieldigo*

Elektronické cenovky jako cesta k dynamické tvorbě cen v kamenných prodejnách

Martin Rösler, Consulting and Sales, *VKF Renzel ČR*

13:30 – 14:30 ••• Pracovní oběd, networking

14:30 – 16:00

BLOK C: JAK NA TO?

Moderace: **Jan Patera**, Consultant, *Blue Events*

Ceny a promoce: jak funguje samoregulace odvětví a co způsobí zásah státu? Francouzská lekce

Francoise Acca, Senior Consultant, *EGR France*

Panelová diskuse k možnostem zásadního vylepšení přístupů k tvorbě cen

Panelisté: **Tomáš Formánek**, jednatel, *Logio*
Petr Bena, ředitel Sales & Purchasing, *Alza.cz*
Karel Klodner, Executive Director, *Lékárna.cz*

16:00

AFTERPARTY A NETWORKING



3

40

1

5

6

REGISTRACE

Registrujte se prostřednictvím stránek www.shopper21.cz, kde naleznete veškeré informace o akci a podmínky účasti.

VSTUPNÉ

Vstupné zahrnuje:

Celodenní odborný program, příspěvky a konferenční materiály, občerstvení od snídaně až do závěrečné afterparty.

ZÁKLADNÍ CENA

9 900 Kč (+DPH)

Vstup na konferenci pro jednoho účastníka

EARLY BIRDS

7 900 Kč (+DPH)

Vstupné pro 1 účastníka (platba připsána na účet do **15. 5. 2019**)

SKUPINOVÁ SLEVA

6 400 Kč (+DPH)

Cena za druhý a každý další vstup z jedné firmy

MÍSTO KONÁNÍ

BB Centrum - Budova Delta
Konferenční centrum Microsoft
Vyskočilova 1561/4a, Praha 4

**Máte dotaz k registraci
či průběhu akce?**

Zavolejte nám na
+420 222 749 841, nebo
napište na info@blueevents.eu



NAŠE PODĚKOVÁNÍ PATŘÍ TĚMTO PARTNERŮM:

GOLD PARTNERS



SILVER PARTNERS



BRONZE PARTNERS



MEDIA PARTNERS



Nezapomeňte si dát do diáře datum další konference Blue Events na vysoce aktuální téma!

BIG DATA

25. 9. 2019 Národní technická knihovna, Praha

**JAK PŘETAVIT DATA
NA ÚSPĚCH**

