



13 февраля 2024 г. Москва

ПРОГРАММА

08:00 – 09:00

ЛЮБОВЬ К КАЖДОМУ. РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

Приветственный кофе. Общение с коллегами и партнерами.

09:00 – 09:30

ЛЮБОВЬ К МАРКИРОВКЕ. БИЗНЕС-ЗАВТРАК

Особенности работы с данными из системы Честный знак самостоятельно и с провайдером. Как визуальный анализ помогает решать ежедневные задачи фармкомпании и выводить процессы на новый уровень, благодаря найденным инсайтам. Практика работы с дашбордами для анализа данных. Рассмотрим сценарии использования данных МДЛП с помощью визуальной отчетности: качественный индекс дистрибуции, анализ эффективности запуска новых продуктов, контроль «переливов» между каналами, инсайты по оборачиваемости: (поиск дефектуры, оверстоки, товарный запас в днях продаж), управление ассортиментом, выбор маркетинговых активностей.

ВАДИМ БУКИН, Руководитель проектного отдела, CISLINK DTS (Москва)

АЛИНА САЛИХОВА, BI-аналитик, CISLINK DTS (Москва)

- Как производителю извлечь ценность из данных системы маркировки: сценарии работы с данными, поиск инсайтов, визуальная отчетность.

09:30 – 10:10

ЛЮБОВЬ К ДАННЫМ. АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЛОК

Мы первым на фармацевтическом рынке подведем итоги 2023 г. Анализ фармацевтического рынка, рейтинги аптечных сетей и дистрибьюторов, фармацевтических компаний и брендов, продажи в онлайн- и интернет-аптеках, на маркетплейсах, включая нефармацевтический E-com. И, конечно, постараемся сделать осторожные прогнозы на текущий год.

АННА ЕРМОЛАЕВА, Генеральный директор, Alpha Research & Marketing (Москва)

- Фармацевтический рынок России 2023. Итоги года: динамика, тренды и рейтинги.

ВАЛЕНТИНА МАРЧЕНКОВА, Генеральный директор, ГК Сириус (Москва)

- Фарма в не фармацевтическом E-com: итоги 2023 г. и вызовы 2024 г.

10:10 – 11:10

ЛЮБОВЬ К РЫНКУ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ»

Каким образом максимально эффективно использовать потенциальные внешние возможности и минимизировать внешние угрозы для участников фармацевтического рынка.

- Любовь без границ. Онлайн продажи и Ecom: стратегия поведения аптечных сетей и производителей. Маркетплейсы: конкуренты для аптек и альтернатива для производителей?
- Время первых. Консолидация аптечного рынка и есть ли там место одиночным аптекам. Активация сделок по поглощению и слиянию на аптечном рынке.
- Магия отношений. Новые подходы производителей по сотрудничеству с аптечными сетями.
- Счастливы вместе. Аптечные объединения: взгляд изнутри, стратегия взаимодействия с сетями и производителями.
- Ветер перемен. Новые возможные законодательные инициативы и регуляторные изменения в 2024 г.

МОДЕРАТОРЫ:

ВЛАДИМИР МАЛИННИКОВ, Генеральный директор, Группа компаний Зелдис (Москва)

ГАЛИНА ОРЛОВА, Генеральный директор, IRIS (Москва)

СПИКЕРЫ:

ВИКТОРИЯ ПРЕСНЯКОВА, Директор, СРО Ассоциация независимых аптек (Москва), Глава, Альянс фармацевтических ассоциаций (Москва)

СЕРГЕЙ ЕСЬКИН, Директор по развитию, ФК Пульс (Химки)

ЕВГЕНИЙ КОРОТКОВ, Генеральный директор, ПроАптека (Москва)

АЛЕКСАНДР ОПАРИН, Исполнительный директор, Российская ассоциация аптечных сетей (Москва)

ДМИТРИЙ РУЦКОЙ, Генеральный директор, Аптечные традиции (Курск)

АЛЕКСАНДР ЧЕРНИЧЕНКО, Генеральный директор, Мьюз Медиа (Москва)

11:10 – 12:00

ЛЮБОВЬ К АПТЕКЕ. ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ «ВНУТРЕННИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

Как максимально эффективно использовать внутренние ресурсы и резервы компании для роста продаж, повышения экономической эффективности и снижения затрат.

- Скрытые желания. Основные точки роста бизнеса и возможности для снижения затрат. Сложности масштабирования бизнеса: как расти, не снижая эффективности.
- Идеальные отношения. Оптимизация ассортимента, уменьшение полки в категории. ВМТ как основа для развития аптек. Привлекательность и значимость рынка СТМ. Выбор категорий для развития СТМ. Оптимальная доля в ассортименте и продажах.
- Ключ к сердцу. Как найти и удержать сотрудников. Обучение и повышение их эффективности.
- Сила притяжения. Как привлечь и удержать покупателя. Программы лояльности, ценообразование и управление ассортиментом.
- Насильно мил не будешь. Конкуренция и этика на аптечном рынке. Давление со стороны федеральных сетей: как региональным сетям удержать свои позиции.

МОДЕРАТОРЫ:

ПАВЕЛ ЛИСОВСКИЙ, Управляющий партнер, Проектирование систем управления (Санкт-Петербург)

СПИКЕРЫ:

АЛЕКСАНДР АВЕРЬЯНОВ, Коммерческий директор, Нижегородская аптечная сеть (Нижний Новгород)

РАМАЛ ГАДИРОВ, Вице-президент по продажам и маркетингу, ГК Брайт Вэй / Велфарм (Москва)

ЖАН ГОНЧАРОВ, Генеральный директор, Группа компаний Вита Плюс (Пятигорск)

ВАДИМ ЛЕВЧЕНКО, Генеральный директор, Аптечная сеть Арника (Донецк)

КОНСТАНТИН ТИУНОВ, Коммерческий директор, Юнифарма и Росаптека (Москва)

12:00 – 12:30

ЛЮБОВЬ К ОБЩЕНИЮ. ПЕРЕРЫВ НА КОФЕ-БРЕЙК

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

12:30 – 14:00

ЛЮБОВЬ К ПРОФЕССИИ. ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

Практические кейсы, мастер-классы, детальное обсуждение и ответы на вопросы.

12:30 - 12:45

ИМЯ ФАМИЛИЯ, Должность, Компания (Город)

- *Тема выступления.*

12:45 - 13:00

АЛЕКСЕЙ РЯБОВ, Генеральный директор, Coding Team (Санкт-Петербург)

- *Тема выступления.*

13:00 - 13:15

ЗОЯ АНДРЕЕВА, Генеральный директор, Eshopmedia (Москва)

- *10 фактов, которые характеризуют фарм-покупателя в онлайн: как использовать знание о поведении покупателя в онлайн-аптеке, чтобы сделать рекламу эффективной и увеличить продажи.*

13:15 - 13:30

ИННА ОРЕЛ, Генеральный директор, Инфо-Аптека (Москва)

- *Тема выступления.*

13:30 - 13:45

КСЕНИЯ БОРОВСКАЯ, Руководитель отдела маркетинга, B2basket (Москва)

- *Продажи на Ozon: битва за долю рекламных расходов и рентабельность продвижения.*

13:45 - 14:00

ДМИТРИЙ ТЕКИН, Менеджер по развитию ключевых клиентов, Retail Rocket (Москва)

- *Путь к успешной монетизации: Стратегии для фарм-рекламодателей и онлайн-аптек.*

14:00 – 15:00

ЛЮБОВЬ К СЕБЕ. ОБЕД

Общение с коллегами и партнерами. Посещение стендов в выставочной зоне.

15:00 – 17:00

ЛЮБОВЬ К ЗНАНИЯМ. НЕНУЖНОЕ ДЛЯ НЕУЧЕЙ

Практические кейсы и мастер-классы от лидеров российского рынка.

15:00 - 15:15

ЛЮДМИЛА ХОМИЧ, Вице-президент по качеству, техническому регулированию и стандартизации, СОЮЗНАПИТКИ (Москва)

- *Актуальные изменения на рынке упакованной воды: вопросы технического регулирования и стандартизации.*

15:15 - 15:30

ИМЯ ФАМИЛИЯ, Должность, Градиент (Москва)

- *Тема выступления.*

15:30 - 15:45

ИРИНА МАРКОВА, Директор, Эксперт Гарден (Воронеж)

- *Как построить сильный бренд на высококонкурентном рынке.*

15:45 - 16:00

СВЕТЛАНА ТИМОНЕНКОВА, Глава дивизиона финансов и бухгалтерского учета, Metro Cash&Carry Russia (Москва)

- *Эффективное управление основными средствами с помощью ИТ решений.*

16:00 - 16:15

ДАНИИЛ ДЕРНОВ, Директор по цифровым продуктам, Fresh Auto (Москва)

- *Продуктовая стратегия развития в 2024 году: большие гипотезы и маленькие проблемы.*

16:15 - 16:30

АНДРЕЙ НУЙКИН, Начальник отдела обеспечения безопасности информационных систем, ЕВРАЗ (Москва)

- *Фишинг. Повышение осведомленности без регистрации и СМС.*

16:30 - 16:45

ЮЛИЯ ДАНИЛОВА, Директор по маркетингу, Единая Европа – Элит (бренды Golden Lady, Omsa, Sisi, Minimi) (Москва)

- *Как продавать на маркетплейсах в 2024 г.*

16:45 - 17:00

ИМЯ ФАМИЛИЯ, Должность, Компания (Город)

- *Тема выступления.*

17:00 – 18:00

ЛЮБОВЬ К ПОДРОБНОСТЯМ. ДЕЖУРНЫЙ ПО ФАРМЕ

Расскажем о фармацевтическом порядке, требованиях и распространённых ошибках, с которыми аптеки сталкиваются на проверках. Представим чек-лист: как аптеки подготовится к проверке.

АННА КОРЯГИНА, Специалист по контролю за фармацевтическим порядком, СРО Ассоциация независимых аптек (Москва)

ЕЛЕНА СОКОЛОВА, Специалист по контролю за фармацевтическим порядком, СРО Ассоциация независимых аптек (Москва)

- *Аптечное дело: за что штрафуют аптеки и как избежать наказания.*

18:00 – 21:00

ЛЮБОВЬ К ВЕСЕЛЮ. ВЕЧЕРНЯЯ ПРОГРАММА

Дегустация вин и музыкальная программа.