



СЕМИНАР - ПРАКТИКУМ «ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕТЕЙ АЗС В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»



8 ДЕКАБРЯ, AZIMUT СИТИ ОТЕЛЬ ОЛИМПИК г.МОСКВА

Розничные сети освоились в коронавирусной реальности, уже стала забываться «шоковая терапия» властей с массовым закрытием торговых центров и кафе. Но топливная розница хорошо запомнила катастрофические падения реализации весны 2020, когда выживать приходилось, в основном, за счет маржи. Что ожидать и к чему готовиться в следующем году, как отзовется украинский конфликт на реализации и доходности сетей АЗС – вот вопросы, которые задаёт себе большинство операторов розничного рынка.

Этот семинар посвящен двум стратегиям бизнеса: «как не потерять заработанное» и как «заработать больше». Мы рассмотрим основные составляющие для обеспечения стабильного развития розничного бизнеса с точки зрения этих двух позиций, чтобы все участники нашего семинара смогли разобраться и выбрать, какая стратегия работы больше подходит для собственной сети АЗС и как стать эффективнее в это непростое время.

СПИКЕР ЕВГЕНИЙ КОРОТИН – КОНСУЛЬТАНТ, НЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТ эксперт с 20-ти летним стажем работы в топливной рознице. Выполнял проекты для повышения рыночной эффективности и разработки программных продуктов по направлениям анализа конкурентов, планирования сети АЗС, ценообразованию, привлечению клиентов и разработке программ лояльности для федеральных сетей АЗС: Газпром нефть, Газпром Газэнергосеть, Роснефть, Башнефть, Лукойл, Татнефть, Сургутнефтегаз, а также ведущим независимым сетям России.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

8:30 – Сбор и регистрация участников;

9:00 – Вступительное слово организаторов;

9:10 – Анализ розничного потребления топлива областей России вокруг Украины: факты и тенденции;

9:45 – Открытое обсуждение Ближние и дальние перспективы влияния вооруженного конфликта на бизнес АЗС;

10:15 – Основные тенденции изменения потребления розничных покупателей топлива в 2022-2023 г.г.;

10:45 – Кофе-брейк;

РАЗРАБАТЫВАЕМ СТРАТЕГИЮ 1:

Удержание покупателей и стабилизация снижения реализации топлива и магазина.

11:00 – Основные технологии борьбы с оттоком покупателей ценовыми и неценовыми методами;

13:00 – Открытое обсуждение: Что может дать магазин и кафе в стабилизации реализации топлива;

13:40 – Обед;

14:30 – Дорожная карта лучших практик «Удержание реализации и доходности»;

РАЗРАБАТЫВАЕМ СТРАТЕГИЮ 2:

Активное привлечение реализации топлива и магазина в период высокой неопределенности.

15:00 – Как «украсть покупателей» у конкурентов на турбулентном рынке;

16:45 – Кофе-брейк;

17:00 – Открытое обсуждение: Рабочие инструменты роста реализации топлива и магазина;

17:40 – Дорожная карта лучших практик «Активное привлечение реализации»;

18:00 – Завершение семинара, вручение сертификатов, фуршет.

В СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ВКЛЮЧЕНО:

- ♦ участие;
- ♦ конференц-пакет;
- ♦ презентационные материалы;
- ♦ кофе-брейки;
- ♦ обед;
- ♦ фуршет;
- ♦ сертификат об участии.

ПРИ ПРОЖИВАНИИ В ОТЕЛЕ ПО КОДОВОМУ СЛОВУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ СКИДКА



**ПРИГЛАШАЕМ В ДЕЛОВОЙ КЛУБ SMG.
ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ И РАЗВИВАЙТЕСЬ!**

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

МИЛЕНА +7 (915) 224-55-55

АНАСТАСИЯ +7 (966) 134-25-40

milena_a@mail.ru САЙТЫ: **smg-sd.ru** **smg-azs.ru**