

**18. 1.: DOPROVODNÝ PROGRAM**

- 11.00–12.00 **Registrace na EET Fórum**
- 12.00–17.00 **EET Fórum**
- Součástí kongresu Samoška je konference připravená ve spolupráci s Ministerstvem financí ČR, Finanční správou ČR a Asociací českého tradičního obchodu (AČTO) zaměřená na problematiku zavedení elektronické evidence tržeb (EET). Kromě odborného programu konference nabízí také prezentaci dodavatelů technologických řešení pro EET.
- 18.30–19.00 **Registrace na kongres Samoška – večerní party**
- 19.00 **Neformální setkání maloobchodníků, centrál maloobchodních aliancí, družstev, velkoobchodů a dodavatelů**
- Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
  - Utužení stávajících a možnost navázání nových kontaktů
  - Bohatý raut
  - Předávání certifikátů Tradiční český obchod

**19. 1.: ODBORNÝ PROGRAM**

- 08.00–09.00 **Registrace**
- 08.00–17.00 **Prezentace partnerů**
- Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
  - Ochutnávky novinek, soutěže o zajímavé ceny
- 09.00–9.45 **Oficiální zahájení:**  
**Marian Jurečka**, ministr zemědělství ČR  
**Zdeněk Juračka**, předseda, Asociace českého tradičního obchodu (AČTO)
- 9.45–11.15 **Panelová diskuse: Obchodní obslužnost venkova**
- Efektivita provozu venkovských prodejen
  - Hledání cest k finanční výpomoci prostřednictvím obcí, krajů i státu
  - Spolupráce s Českou poštou při řešení komplexní obslužnosti venkova
- Moderátor: Zdeněk Juračka**, předseda, Asociace českého tradičního obchodu (AČTO)  
**Marian Jurečka**, ministr zemědělství ČR  
**Miloslav Hlavsa**, ředitel družstva, Konzum, o. d. v Ústí nad Orlicí  
**Zdeněk Skála**, ředitel výzkumu Retail & Shopper, GfK Czech  
**Jan Foubík**, ředitel divize obchod a marketing, Česká pošta  
**Stanislav Rampas**, tajemník, Spolek pro obnovu venkova  
**Josef Štícha**, majitel obchodů, Eso-CZ český obchod

## PROGRAM

---

- 11.15–11.45 Přestávka na kávu
- 11.45–12.45 **Jak obstát v konkurenci velkých hráčů aneb Změňte většinová pravidla a zvítězíte**
- Jak jednájí úspěšní lidé?
  - Čím se liší sebedůvěra úspěšných a neúspěšných?
  - Jak překonávat překážky?
- Ivo Toman**, školitel osobního rozvoje a motivátor, autor knižních bestsellerů
- 12.45–14.00 Oběd
- 14.00–14.45 **Jak motivovat zákazníky, aby u vás nakupovali co nejvíce?**
- Kdo jsou čeští zákazníci a jak nakupují?
  - Jak své nákupy plánují a jak jsou impulzivní?
  - Jak impulzivní nákupy nejlépe aktivovat?
  - Jaký vliv mají POP prostředky na prodej?
  - A další závěry projektu Shopper Engagement Study, historicky nejrozsáhlejšího výzkumu nákupního chování v ČR
- Daniel Jesenský**, viceprezident, POPAI Central Europe  
**Miroslav Paška**, account director, Ipsos Marketing
- 14.45–15.30 **Otevřete dveře své prodejny mileniálům!**
- Dnes jim je kolem 25–30 let, tvoří 20 % české populace a jejich kupní síla v následujících letech poroste.
  - Mají vysoké nároky, zajímá je zdravý životní styl, chtějí více informací o produktech, nakupovat rychle a být stále on-line.
  - Jsou jiní než předchozí generace. Zjistěte, jak je oslovit!
- Michal Elšík**, senior consultant, Nielsen
- 15.30–16.00 Přestávka na kávu
- 16.00–16.45 **In-store TV: oslovte zákazníka, který právě nakupuje**
- Moderní technologie zvyšují image prodejny i úroveň prezentace zboží.
  - Možnost dalších příjmů z prodeje reklamního prostoru
  - Případová studie zavedení in-store obrazovek v prodejnách Družstva Eso market
- Jiří Štorch**, předseda představenstva, Družstvo Eso market  
**Ivo Klíma**, ředitel, Ivimedia
- 16.45 Vyhlášení vítězů soutěží, tombola

**Změna programu vyhrazena.**