

6. 6.: DOPROVODNÝ PROGRAM

- 17.30 **Začátek registrace**
- 18.30 **Oficiální zahájení**
- 19.00 **Raut a zábavný program**
- Prostor pro neformální setkání maloobchodníků, centrální maloobchodních aliancí, družstev, velkoobchodů a dodavatelů, utužení stávajících a navázání nových kontaktů
 - Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
 - O hudební doprovod se během celého večera postará oblíbená kapela Silent Trio se zpěvačkou Lady Jane.
- 20.00 **Vystoupení Janka Ledeckého**
- Znamého zpěváka s jeho slavnými hity doprovodí kapela Silent Trio.

7. 6.: ODBORNÝ PROGRAM

- 8.00–09.00 **Registrace**
- 8.00–17.40 **Prezentace partnerů**
- Představení výrobků a služeb partnerů na stáncích
 - Ochutnávky novinek, soutěže o zajímavé ceny
- 9.00–9.30 **Oficiální zahájení**
Organizátor, zlatí partneři
- Úvodní slovo**
Zdeněk Juračka, předseda, Asociace českého tradičního obchodu (AČTO)
- 9.30–9.45 **Předávání certifikátů kvality Tradiční český obchod – certifikováno**
- 9.45–11.00 **Panelová diskuse: Jak v dnešní době budovat fungující pracovní tým prodejn?**
- Na trhu práce je více volných míst než nezaměstnaných, zvyšuje se tlak na růst mezd. Jak dlouho ještě?
 - Jak může tradiční trh reagovat na rostoucí platy prodavačů v řetězcích?
 - Nefinanční motivace personálu prodejen
 - Výhody i negativa práce v rodinné firmě
- Moderátor: Marek Juračka**, majitel, Elevatio
Ivana Hladká, majitelka, Potraviny U Hladkých
Jindřich Hodek, obchodní ředitel, Index Nosluš
Markéta Soukupová, personální ředitelka, Jednota, s. d. České Budějovice
Vladimír Pikora, hlavní ekonom, Next Finance
Karel Pilčík, předseda představenstva, MP Krásno

- 11.00–11.30 **Přestávka na kávu**
- 11.30–13.00 **Mileniálové, maminky s dětmi, generace 50+: co očekávají od obchodu?**
- Jak je zaujmout, aby se k vám rádi vraceli?
 - Nákupní zvyklosti a potřeby konkrétních spotřebitelských skupin představí přímo jejich zástupci.
- Yemi A. D.**, kreativní producent, choreograf a zakladatel agentury JAD Productions a taneční školy Dance Academy Prague
Karolína Kamberská, gastronomická novinářka, televizní kuchařka
Míla Knepr, marketingový a reklamní odborník
- 13.00–14.00 **Oběd**
- 14.00–15.00 **Příběhy úspěšných maloobchodníků ve videoreportážích**
- Orientace na místní dodavatele stojí za úspěchem chanovické prodejny potravin.
 - Manželé vsadili vše na jednu kartu – obchod s mořskými rybami a kořením vlastní výroby. A určitě udělali dobře – pro ryby k Pospíšilům se jezdí ze širokého okolí.
 - Po rekonstrukci v roce 2014 se měsíční tržby prodejny zvýšily z původních 1,2 milionu korun na 2,3 milionu. Jak toho majitelé dosáhli a jaké jsou další plány rodinné firmy Bálkových?
- Pavel Mandák**, majitel, Potraviny Eso Market – Pavel Mandák, Chanovice
Milan Pospíšil, spolumajitel, Přístav Valnovka, Kamenice – Ládví
Bohumír Bálka, majitel, Supermarket Benapol, Klobouky u Brna
Martin Bálka, vedoucí, Supermarket Benapol, Klobouky u Brna
- 15.00–15.45 **Dopad remodelingu prodejen na tradiční trh**
- Vývoj českého maloobchodu a jednotlivých formátů
 - Které kategorie jsou pro tradiční trh důležité a které nabízejí největší potenciál?
 - Jaky vliv má přestavba prodejny na její fungování?
 - Příklady úspěšných renovací
- Lubomír Mechura**, ředitel pro vztahy s řetězcí CZ & SK / CEE, Nielsen
Martin Šteflíček, ředitel maloobchodní sítě, Flosman
- 15.45–16.00 **Přestávka na kávu**
- 16.00–16.20 **Posilte svůj vztah se zákazníkem jednoduchým věrnostním systémem**
- Uvažujete o věrnostním programu, ale nevěříte na plastové kartičky? Hledáte něco jednoduchého a bez nutnosti zpracovávat osobní údaje zákazníků? Inspirujte se!
 - Případová studie zavedení řešení MojeBody v prodejnách Pekáren Blansko
- Renata Brychtová**, ředitelka obchodní sítě, Pekárny Blansko
Libor Hašpl, obchodní ředitel, Novum Global

- 16.20–16.50 **Zvyšte své prodeje v kategorii pet foodu**
- Vyhodnocení spolupráce v oblasti budování kategorie krmiv v rámci projektu Pet food koutků v sítích prodejen Rosa market
 - Jak využít potenciál tohoto sortimentu a dosáhnout růstu obrátu i ve vaší prodejně?
- Petr Podlešák**, senior brand manager, Rosa market
Ondřej Pokorný, key account manager, Mars Czech
Pavla Špinlerová, customer marketer, Mars Czech
- 16.50–17.10 **Připravte se na novou legislativu v oblasti chlazení**
- Už za dva roky bude zakázáno používat chladicí a mrazicí zařízení obsahující F-plyny s výrazným potenciálem globálního oteplování (GWP).
 - Jaký chladicí nábytek bude možné provozovat i po 1. lednu 2020?
 - Prosazují F-plyny s nízkým GWP a alternativní chladiva. Která vybrat pro vaši prodejnu?
- Radim Baxa**, servisní ředitel, Fri-Jado Czech
- 17.10–17.40 **Alkohol do 18 ne!**
- Obchodníci se stále častěji setkávají s pokusy nezletilých o nákup alkoholu, přičemž jim za takový opakovaný prodej hrozí pokuta až půl milionu korun.
 - Poradíme, jak reagovat na výmluvy či agresivitu mladistvých v takových situacích, a ukážeme si i praktické videonávody.
 - Představení projektu „Člověče, nezlob se!“, zaměřeného na edukaci prodávačů v oblasti legislativy a jejich podporu při kontrole nákupu alkoholu a dodržování zákazu jeho prodeje mladším 18 let.
- Radka Černá**, vedoucí sekretariátu, Český svaz pivovarů a sladoven
Adam Veselý, projektový vedoucí, Český svaz pivovarů a sladoven
- 17.40 **Vyhlášení výsledků soutěží, tombola**
- SPECIÁLNÍ WORKSHOP PRO DODAVATELE**
- 16.00–16.40 **Jak zvýšit efektivitu a smysluplnost lokálních POP médií?**
- Nefunguje vám POP komunikace tak, jak byste si představovali? Podívejte se na ni z pohledu sémiotiky.
 - Komunikace musí rezonovat s českým spotřebitelem, ne vždy se vyplátí globální hesla.
 - Hádanky do místa prodeje nepatří, nabídněte odpovědi, jednoduchost a výstižnost.
 - Konkrétní příklady a doporučení pro úspěšnou lokální komunikaci na prodejní ploše
 - Výsledky průzkumu POP Sémiotický průvodce
- Martin Boček**, marketingový výzkum trhu
Andrea Vozníková, členka výkonné rady, POPAI CE, consumer insights shopper leader, Nielsen

16.40–17.40

Tradiční trh se představuje...

- Poznejte stav a potřeby domácího maloobchodu
- Jak fungují jednotlivé sítě působící na českém trhu a jak s nimi navázat spolupráci?
- Tentokrát se představí Flop Jih a Družstvo Eso Market.

Pavel Cimbůrek, ředitel, Flop Jih

Jiří Štorch, předseda představenstva, Družstvo Eso Market

Změna programu vyhrazena.