

28.-29. 1. 2025

PO DOBU KONÁNÍ KONGRESU

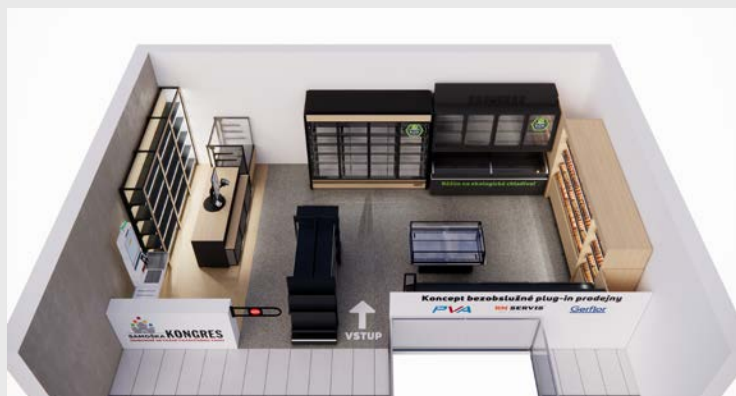
EXPO ZÓNA

Během dne i večera budete mít příležitost seznámit se s novými produkty a službami, ochutnat zajímavé novinky a objevit inovativní řešení pro vaše prodejny. Expo zóna je ideálním místem pro networking, navazování nových obchodních kontaktů a posílení těch stávajících.



UKÁZKA PRODEJNY 24/7

Přímo na místě budete moci navštívit ukázkovou samoobslužnou prodejnu. Vyzkoušíte si, jak funguje nákup v automatizovaném obchodě, a seznámíte se s technologiemi, které umožňují nepřetržitý provoz. Vzorovou prodejnu jsme připravili ve spolupráci se společnostmi P.V.A. systems, RN servis EU a Gerflor.



28. 1. 2025

14.00–24.00 DOPROVDNÝ PROGRAM

14.00–16.00 **EXKURZE DO SÝRÁRNY**

BRAZZALE MORAVIA

17.30–18.00 **REGISTRACE NA VEČERNÍ PARTY**

18.15 **OFICIÁLNÍ ZAHÁJENÍ VEČERNÍ PARTY**

18.30–19.30 **RAUT**

19.30–24.00 ZÁBAVNÍ PROGRAM

Na účastníky čekají čtyři večerní výzvy, jejichž prostřednictvím budou moci prověřit sílu myšlenek, odvahu, fyzickou sílu i svou paměť. O hudební doprovod se postará DJ ShaBoy.



29. 1. 2025

8.00–9.00 **REGISTRACE, RANNÍ KÁVA**

9.00–16.00 ODBORNÝ PROGRAM

9.00–9.30 **OFICIÁLNÍ ZAHÁJENÍ KONGRESU / ÚVODNÍ SLOVA**



Pavel Březina,
předseda,
AČTO



Zdeněk Juračka,
čestný předseda,
AČTO

9.30–9.40 **PŘEDÁVÁNÍ CERTIFIKÁTŮ KVALITY TRADIČNÍ ČESKÝ OBCHOD – CERTIFIKOVÁNO**

9.40–10.10 **JAK OVLIVNÍ NOVÉ VÝZVY V POTRAVINÁŘSTVÍ MALOOBCHOD?**

Jaká je budoucnost českých a lokálních potravin v kontextu rostoucích nároků na udržitelnost a efektivitu? Co přinese evropský tlak na reformu zemědělství a potravinářství,

zejména zavádění moderních technologií, efektivního řízení odpadu a snižování emisí? Jak by se měli obchodníci adaptovat na nové legislativní regulace a očekávání zákazníků?



Jan Pivoňka,
ředitel pro Společnou zemědělskou politiku
a strukturální fondy, Potravinářská komora ČR,
odborný asistent, VŠCHT Praha

10.10–10.40 **RŮST PRIVÁTNÍCH ZNAČEK A NÁVRAT KE KVALITĚ**

Jak se vyvíjejí prodeje na tradičním trhu a jak si stojí ve srovnání s nadnárodními řetězci? Jakou roli hrají privátní značky a promoční strategie v ovlivňování zákaznického chování? Které kategorie zboží mají největší potenciál růstu a jak se liší nákupní preference napříč regiony? A jaké výzvy i příležitosti přináší oslovení nastupující generace Z, která mění zavedené nákupní vzorce?



Natálie Netušilová,
analytic insights
associate, NielsenIQ



Daniel Plecháč,
senior consultant,
NielsenIQ



NOVÉ VÝZVY NA OBZORU

10.40–11.10 PŘESTÁVKA NA KÁVU

11.10–11.30 CESTA K LOAJALITĚ: ZÍSKEJTE A UDRŽTE VĚRNÉ ZÁKAZNÍKY

Jaké pilíře tvoří základ úspěšného věrnostního programu? Které trendy by měli jeho autoři reflektovat, aby skutečně fungoval, a kterých smrtelných hříchů se při jeho tvorbě vyvarovat? Na které zákazníky zacílit, jak měřit loajalitu a jak zajistit, aby přinášel dlouhodobé výsledky?



Radek Hrachovec,
expert na věrnostní strategie, partner,
Voxwise

11.30–12.30 PANELOVÁ DISKUSE: JAK BUDOVAT VĚRNOST V DIGITÁLNÍ DOBĚ

Jaké loajaltní programy nejlépe fungují na tradičním trhu a jak mohou mobilní aplikace podpořit jejich efektivitu? Které strategie motivují zákazníky k pravidelným nákupům? Jaké jsou zkušenosti a výsledky konkrétních obchodníků, kteří na trh uvádějí své aplikace? Jak vidí jejich roli a budoucnost? Jsou aplikace jen náhradou letáků, nebo nástrojem pro budování vztahů se zákazníky?



Radek Hrachovec,
expert na věrnostní
strategie, partner,
Voxwise



Pavel Primus,
ředitel marketingu
a rozvoje, Jednota,
s. d. České Budějovice



Radim Šedivý,
ředitel IT, Coop
Morava



Jiří Štorch,
předseda
představenstva,
Družstvo Eso Market

12.30–13.30 OBĚD

13.30–14.30 PŘÍBĚHY ÚSPĚŠNÝCH OBCHODNÍKŮ VE VIDEOREPORTÁŽÍCH

Provozovatelé tří prodejen nechají nahlédnout pod pokličku svého podnikání.



Martin Čejka,
prokurista,
Reznictví Čejka,
Skuteč



Pavel Jetenský,
majitel,
Krámeč Bez Obalu,
Brozany u Pardubic



Jaroslav Paima,
majitel, JP, člen
Družstva Eso Market

14.30–14.50 ROZVOJ MALOOBCHODNÍHO PRODEJE V ČR ZE STRANY MPO

Které programy mohou pomoci obchodníkům financovat automatizaci, digitalizaci nebo energetické úspory? Seznámíte se s informacemi v rámci Obchůdku 2021+, výzvou Technologie pro MAS, programem Nové úspory energie a dalšími podporami. Zazní také podrobnosti o Podnikatelském balíčku, který přináší 22 opatření na omezení administrativní zátěže podnikatelů. Týkají se oblastí energetiky, digitalizace, trhu práce, daní, dopravy či automatizovaných prodejen.



Pavel Vinkler,
zástupce vrchního ředitele sekce hospodářství,
ředitel odboru podnikatelského prostředí a obchodního
podnikání a 1. místopředseda Rady kvality ČR, MPO

14.50–16.00 OBCHODY 24/7 JAKO SLUŽBA PRO MÍSTNÍ KOMUNITU

Automatizované prodejny představují moderní cestu k zajištění obchodní obslužnosti venkova. Na trhu se objevují jak franšizy zavedených sítí, tak projekty místních nadšenců, kterým není lhostejná situace v místě bydliště. Zásadní roli při vzniku a provozu těchto obchodů hraje spolupráce s místní samosprávou a využití dotačních programů. O konkrétních zkušenostech budou hovořit obchodníci i zástupci obcí.



Tomáš Dubský,
starosta, obec
Vysočina, poslanec,
Parlament ČR



Pavel Hartmann,
project & business
development manager,
Knowinstore



Václav Hora,
manažer maloobchodu
a aliance Můj obchod,
makro ČR



Iveta Kalousová,
členka rady obce,
Zámorsk



Lukáš Plánička,
místostarosta,
Janovice



Tomáš Pokorný,
obchodní ředitel,
Coop Konzum,
družstvo



Otto Urma,
spolumajitel, Samoob-
služná samoška 24/7,
Pnětluky

NA ZÁVĚR PROGRAMU TOMBOLA!

Změna programu vyhrazena

PTEJTE SE ŘEČNÍKŮ PŘES SLIDO.COM KÓD: SAMOSKA30



29. 1. 2025