

DIY - один из самых перспективных и быстрорастущих сегментов непродовольственного ритейла. В прошлом году объем рынка вырос на 10,5% и превысил 1,07 трлн. руб. (по данным INFOLine). Но продолжила ли отрасль свой рост с приходом кризиса? Как повлияли на ритейлеров и производителей волатильность на валютном рынке и последовавшее снижение покупательской способности населения? Удалось ли крупнейшим игрокам сохранить свои позиции? Кто сумел использовать кризис в своих целях и вырасти?

Ответы на эти и многие другие вопросы прозвучат на конференции. Мы пригласили крупнейших ритейлеров, производителей, аналитиков и маркетологов, чтобы поделиться практическими кейсами, свежей аналитикой и прогнозами, и чтобы ответить на главный вопрос: "Как игрокам рынка DIY выжить и стать сильнее в кризис?"

### ПРОГРАММА

10:00 – 11:00. Регистрация участников, приветственный кофе

**Модератор:**

**Сергей Егорушкин**, совладелец E-Perreg.ru

11:00 – 14:00. **DIY: аналитика, риски, прогнозы, тренды**

**Иван Федяков**, генеральный директор, INFOLine

- Рынок DIY РФ. Анализ регионов, тенденции 2015 года и прогноз до 2017 года

**Федор Вирин**, основатель аналитического агентства Data Insight

- Онлайн – продажи DIY в России. Возможности и перспективы

**Юрий Берченко**, руководитель направления по работе с крупными рекламодателями, Google Россия

- Digital DIY: эффект влияния цифровых технологий на DIY-ритейл

**Дмитрий Таранов**, руководитель направления DIY, "Яндекс.Маркет"

- Оптимизация продвижения в кризис: опыт магазинов Яндекс. Маркет

**Алексей Федоров**, президент, Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ)

- Безналичные платежи в интернет-торговле. Механизмы изменения потребительского поведения, как приучить потребителя к новым платежным инструментам

14:00 – 15:00. Перерыв

15:00 – 18:00. **Интернет в DIY как платформа развития торговых каналов**

**Леонид Довладбегян**, директор, интернет-магазин "220 Вольт"

**Николай Козак**, директор по интернет-коммерции, "Леруа Мерлен Восток"

**Игорь Колынин**, директор по маркетингу, СТД "Петрович"

**Андрей Мелехов**, руководитель департамента "Сделай сам", "Юлмарт"

**Андрей Дударь**, директор по продажам электроинструментов, Bosch в России

**Дмитрий Терехин**, директор по продажам, Makita в России

**Кирилл Тимофеев**, руководитель проекта, Mastercity

- Удержание конкурентного преимущества в изменяющихся рыночных условиях
- От конкуренции каналов продаж к омниканальной торговле
- Мультиканальный формат как инструмент увеличения продаж.
- Интернет как драйвер роста в DIY
- Неценовая борьба за покупателя. Сервис, скорость, ассортимент.
- Профессиональные социальные сети в целях выбора и совершения покупок

**По вопросам программы и рекламного участия обращайтесь к Елене Еликовой, продюсеру конференции, тел.: 89218642160, e-mail: elikova@mastercity.club**