

**8-я КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ. ВРЕМЯ ПОКУПАТЕЛЯ»
26-27 сентября 2019г., Москва**

В центре внимания участников рынка ритейла – его величество ПОКУПАТЕЛЬ, от представителей поколения Y и Z до «поколения несостоявшихся российских пенсионеров».

Новое поколение покупателей-миллениалов, которые уже сейчас становятся наиболее активными покупателями, ждет новых форматов работы, сочетания онлайн и офлайн клиентского опыта, более персонифицированных моделей совершения покупок.

Интересам же представителей старшего поколения, уже привыкшего проводить время в торговых центрах, почти не уделяют внимания.

Современный потребитель готов ходить в торговый центр не столько за покупками, сколько за эмоциями, новыми впечатлениями и навыками. Как работать с разными возрастными категориями потребителей? Что им потребуется в ближайшее время? Смогут ли торговые центры удовлетворить этот спрос? Что вообще происходит в регионах?

26 сентября

**Сессия 1. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ (партнерская сессия)
PROMOTION REALTY ►**

Новые горизонты персонализации - Виталия Львова, генеральный директор агентства маркетинговых коммуникаций Promotion Realty
+3 спикера

Сессия 2. ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН: КАК ЭФФЕКТИВНО ОБНОВИТЬ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
Управление реконцепцией ТЦ - Виктор Черных, Генеральный директор PROGRESS Property Management

Как вернуть покупателя в ТЦ - Елена Кислицина, руководитель отдела управления торговой недвижимостью CBRE Россия

Реконцепции, кризис менеджмент и кластеры вместо банального зонирования - Михаил Петров, Основатель и Генеральный директор Smart Estate Moscow

Сессия 3. КТО ОН, НОВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ?

Портрет современного покупателя - Екатерина Гресс, Основатель, генеральный директор IDEM – консультанты по торговой недвижимости

Поведенческое профилирование посетителей ТРЦ - Луиза Улановская, директор по стратегическому маркетингу ТРЦ Мозаика

ТЦ будущего. Потребителю нужно больше - далеко не только шоппинг. Что делать торговым центрам для того, чтобы выжить в новом мире? Впечатляющие технологии и элегантные решения - Андрей Иванов, зам. Директора по маркетингу SRV

Оценка каналов коммуникаций и их влияние на посещаемость объекта с использованием технологии wifi Shopster" (кейс с ИКЕА и Russ Outdoor) - Алексей Князев, Управляющий Партнер Watcom Group Соучредитель Shopster

Тема определяется - ГК Основа. Московские термы

Сессия 4. ПОТЕХЕ ЧАС. EVENT-маркетинг для ТЦ

Event-маркетинг для ТЦ: как привлечь покупателей - Наталья Суслова, директор КА в сфере недвижимости "Репутация"

Как потратить 60 тысяч и получить трафик со всего города? Продвижение небольшого торгового центра в регионе: что работает, а что применять не стоит. Примеры "работающих" кейсов в промо-маркетинге, Event-маркетинге, имиджевой рекламе ТЦ. Неарендный доход - Анна Алмазова, главный специалист Отдела рекламы и маркетинга сети супермаркетов "Караван", ТЦ «Новосити» (Чита)

27 сентября

Сессия 5. ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ЗА МКАДОМ? МАРКЕТИНГ МАЛОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА
Рекомендации для торговых центров. Взгляд со стороны - Наталья Прудникова, генеральный директор ВО «РС ЭКСПО»

Проблемы малых торговых центров - Петр Чариков, ТК Мега (Калининград)

Детская тематика и образовательный кластер для поддержания фэшн-галерей и создания постоянного трафика. - Ольга Егорова (Добриева), директор по маркетингу и рекламе ОАО Уникум ТРЦ Талер (Ростов-на-Дону)

Тема определяется - LCM Consulting

Сессия 6. ЦИФРОВАЯ ПУЧИНА

Продвижение ТЦ: Синергия online и offline - Михаил Горшихин, Исполнительный директор SmartUP CG

Как делать контент для соц сетей, как его продвигать и что из этого получается (на примере ТРЦ Мозаика) - Антон Ковалевский, генеральный директор, Агентство Йеллоу Банана

Один на один с покупателем. Интернет-продвижение и SMM. - Екатерина Ефимова, генеральный директор компании NETTIKA

Сессия 7. ТЫ ТУДА НЕ ХОДИ, ТЫ СЮДА ХОДИ. ЛОЯЛЬНОСТЬ АУДИТОРИИ

Нужна ли программа лояльности ТРЦ будущего? - Валерия Никитина, CRM-маркетолог агентства Out of Cloud

Подарочная карта торгового центра, как эффективный инструмент маркетинга - Евгений Тимофеев, РНКО «Платежный Центр»

Сессия 8. СЧАСТЛИВЫ ВМЕСТЕ. РАБОТА С АРЕНДАТОРОМ

Как вырастить своего арендатора внутри экономики ТЦ

Синергия ритейла с торговым центром

Нетворкинг и общение

**в программе возможны изменения*