

Програма RAU Expo 2025

11 червня, день перший

Конференц-зала 1

Сесія №1

10:00 - 12:00

“Новітні ритейл формати”

10:00 - 10:20 - Сергій Федоровічев, операційний директор Ашан, презентація: **“Французький рецепт мультиформатності від Auchan Україна”**

Тези виступу:

- як побудувати зручну екосистему для сучасного споживача;
- про оздоровлення та перший Auchan Outlet;
- як гіпермаркети стають платформою для масштабування бізнесу.

10:20 - 10:40 - Марина Остапенко, директор з маркетингу KIMS, презентація: **«Вихід KIMS на Європейський ринок»**

Тези виступу:

- формування стратегії виходу на новий ринок;
- запуск виробництва та п'яти приймальних пунктів;
- ребрендинг та перепаккування франчайзингової моделі.

10:40 - 11:00 - Марія Бабчук, керівник відділу маркетингу Eva Beauty, презентація: **«Роль фізичного магазину в епоху омніканального ритейлу: досвід Eva Beauty»**

Тези виступу:

- трансформація офлайн магазинів: від торговельної точки до простору емоційного зв'язку з брендом;
- зміна поведінки споживача під впливом цифровізації: фізичний магазин як інструментом формування попиту в цифрових каналах;
- омніканальність як стратегія та нові KPI офлайну.

11:00 - 11:20 - Максим Пятаков, начальник управління непаливних продажів UKRNAFTA, презентація:

“Оновлення форматів мережі АЗК UKRNAFTA для покращення клієнтського досвіду”

Тези виступу:

- найбільша національна мережа АЗК UKRNAFTA реформується і оновлюється. Сучасні формати, нові магазини, новий клієнтський досвід;
- чому оновлювати ритейл важливо для покращення клієнтського досвіду. На прикладі UKRNAFTA;

Конференц-зала 2

Сесія №1

10:00 - 12:00

“Аналітика. Тенденції розвитку ринку ритейлу, вектори, ключові маркери 2024-2025”

10:00 - 10:15 - Яна Єрмакова, Керівниця відділу аналітики Retail Association of Ukraine, презентація: **“Макро огляд ринку ритейлу”**

Тези виступу:

- як війна змінює географію ритейлу, динаміка розвитку галузі, кількість працюючих і закритих об'єктів торгівлі в розрізі регіонів;
- обороти торговельних мереж та суми сплачених податків, рейтинги компаній по ключових показниках;
- військова та гуманітарна допомога від українського ритейлу.

10:15 - 10:30 - Катерина Машошина, старший інсайт аналітик Nielsen (FMCG), презентація: **“Динаміка сектору FMCG: food, non-food, drogerie”**

Тези виступу:

- динаміка ринку FMCG, зміна структури продажів в обсягах та гривнях, рівень інфляції в Україні та Європі;
- зміни у пріоритетах споживачів в українському та європейському ритейлі, та що спонукає до покупок на ринку FMCG;
- чи обмежують українці список категорій для покупки, чи скорочують обсяги покупок до базових, чи віддають більше перевагу промо?
- приватні торгові марки в українському та європейському ритейлі. Чи набирають обертів, динаміка попиту.

10:30 - 10:45 - Світлана Орзул, керівник відділу по роботі з ритейлом Nielsen (Electronics), презентація: **“Динаміка сектору техніки та електроніки”**

Тези виступу:

- динаміка ринку TCG в Україні, трансформація та адаптація;
- динаміка продажів за типом дистрибуції, частки онлайн\офлайн продажів за секторами;
- особливості сезонної динаміки продажів. Чорна

- як запустити успішні партнерства та колаборації, коли від тебе цього ніхто не очікує.

11:20 - 11:40 - Іван Тимченко, Комерційний директор Checkbox та **Світлана Гончаренко**, керівник відділу експлуатації ТОВ Інтертоп Україна, презентація: **“Checkbox x INTERTOP: Як ПРРО допомагає ритейлеру економити, масштабуватися та підкорювати серця клієнтів”**

Тези виступу:

- скільки INTERTOP зекономив завдяки ПРРО та діджиталізації чеку;
- як Checkbox допомагає INTERTOP будувати міцніші відносини з покупцями;
- NPS 2.0: Вимірюємо реальну лояльність клієнтів через фіскальний чек.

11:40 - 12:00 - Галина Лакіш, комерційний директор, компанія LEV Development, презентація: **«Мультиформат у фокусі: ритейл як рушій нових девелоперських моделей, на прикладі ТРЦ «THE WIN»**

Тези виступу:

- ТРЦ як мультифункціональний хаб майбутнього;
- точка тяжіння: як ТРЦ перетворюється на центр життя;
- ТРЦ у середовищі урбан процесів: де перетинаються споживання і зміст.

п'ятниця – час для преміуму. Динаміка частки високого сезону;

- тренди брендів, цінова динаміка та знижковий тиск.

10:45 - 11:00 - Ярослав Старовойтенко, президент Нафтогазової асоціації, презентація: **“Динаміка паливного сектору АЗС”**

Тези виступу:

- обороти ринку палива в 2024, та сума сплачених податків на 1 л пального;
- TOP-10 ключових паливних ритейлерів за оборотом, та їх частки в загальному обороті ринку;
- “сірий” ринок палива, масштаби та географія розташування в розрізі регіонів. Антирейтинг за кількістю нелегальних АЗС;
- середній обсяг продажів “сірого” ринку, якщо б цей обсяг взяли б на себе “білі” оператори і сплатили податки, який потенційно додатковий дохід могла б отримати держава.

11:00 - 11:40 - панельна дискусія “Виклики сьогодення: “сірий” бізнес; зниження цін та маркетингові контракти; державне регулювання”

Ключові питання:

- як саме “сірі” гравці обходять правила? І що має зробити держава для скорочення “сірого” ринку?
- як “сірий” ринок впливає на ціноутворення?
- як перезапускаються механізми знижок, акцій і комунікації з постачальниками?
- експансія у малих населених пунктах: соціальна місія чи бізнесова стратегія?
- як доступність формує лояльність і стратегічну перевагу в регіонах?

Експерти:

- **Олексій Зозуля**, CEO Фокстрот
- **Артем Ретін**, заступник генерального директора з розвитку бізнесу, Аптека 911
- **Василь Дмитрів**, віце-президент з маркетингу ОККО

Модератор: Яна Єрмакова, Керівниця відділу аналітики Retail Association of Ukraine

11:40 - 12:00 - Юлія Подолянко, Chief Marketing Officer, Viatic, презентація: **“Безпека ритейлу як джерело аналітики: дані, що формують нову географію продажів”**

Тези виступу:

- як підрахунок відвідувачів допомагає оцінювати ефективність форматів і зон торгівлі;
- відеоаналітика як драйвер зростання середнього чека та оптимізації обслуговування;
- єдина цифрова інфраструктура для швидкої

адаптації магазинів до змін споживчої поведінки.

12:00 - 12:30 Кава-брейк

Сесія №2
12:30 - 14:00

«Регуляторна політика та детінізація: як бізнесу та державі перейти до якісного партнерства»

12:30 - 14:00 - панельна дискусія

У фокусі дискусії — сучасна регуляторна політика та детінізація економіки як основа сталого розвитку бізнесу в Україні. Представники держави та провідні компанії обговорять шляхи до формування прозорого, зрозумілого та передбачуваного середовища, яке сприятиме зміцненню довіри, партнерства та чесної конкуренції на ринку.

Питання до обговорення:

- яким має бути сучасне регуляторне середовище для стимулювання розвитку бізнесу в Україні?
- як бізнес і держава можуть ефективно взаємодіяти для досягнення спільної мети — детінізації економіки?
- які кроки потрібні для формування прозорих, зрозумілих та передбачуваних правил гри для всіх учасників ринку?

Експерти:

- **Руслан Кравченко**, Голова Державної податкової служби України
- **Андрій Телюпа**, заступник Міністра економіки України
- **Сергій Перхун**, в. о. директора Бюро економічної безпеки України
- **Сергій Ткачук**, голова Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів
- **Олег Гетман**, координатор експертних груп Економічної експертної платформи
- **Інна Бойчук**, директорка з корпоративних питань мережі мультимаркетів "Аврора"
- **Сергій Бадрітдінов**, CEO Intertop Ukraine

Модератор: Олексій Француз, керівник відділу Government Relations RAU

Сесія №2
12:30 - 14:30

“Рішення та інновації для бізнесу. Блок 1”

12:30 - 12:50 - **Марія Панченко**, Transformation Director Аврора, презентація: **«Трансформація як зміна мислення. Основні виклики на шляху до трансформації бізнес-процесів»**

Тези виступу:

- трансформація — це не просто зміна процесів, а зміна мислення;
- переосмислення у бізнес-процесах;
- про зміну лідерської моделі;
- що таке MVP для сучасного бізнесу та як з цим працює команда Аврори;
- виклики на шляху до трансформації процесів.

12:50 - 13:10 - **Антон Скоков**, керівник цифрових сервісів для бізнесу "Вчасно", **Ярослава Білан**, генеральна директорка ТОВ «Фірмова мережа» Київхліб» та **Сергій Мягков**, директор департаменту із комунікаційних технологій ТОВ «Фірмова мережа» Київхліб», презентація: **“Як цифрові інструменти підвищують ефективність торговельних мереж: досвід “Київхліб”**

Тези виступу:

- цифровізація як відповідь на виклики: перехід працівників і постачальників в електронний формат з “Вчасно.EDI”;
- як ЕДО і КЕПи підвищують контроль та прозорість процесів у “Київхліб”;
- роль цифрових інструментів у розвитку нового формату магазинів з КСО;
- плани на майбутнє: впровадження електронних ТТН.

13:10 - 13:30 - **Борис Старинський**, CEO of ABM Cloud, презентація: **“Технології & масштабування в ритейлі: що важливіше і з чого починати?”**

Тези виступу:

- анатомія неефективності ритейлу: де найбільше «зливаються» гроші?
- як за допомогою технологій легко масштабувати ритейл;
- чому саме зараз час для радикальних змін.

13:30 - 13:50 - **Наталія Кутузова**, операційна директорка Comfy, презентація: **“Діджиталізація роздрібу без ілюзій. Досвід COMFY”**

	<p>Тези виступу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • діджиталізація – це не кнопка, а шлях. Як вибудувати та пройти свій; • головна мета цифрової трансформації мережі – швидкість транзакції. Приклади проєктів; • як знайти синергію між мережею магазинів та e-commerce і сягнути 30+% онлайн-продажів. <p>13:50 - 14:10 - Олександр Назарук, керівник відділу стратегічного розвитку корпоративних клієнтів, Київстар, презентація: “Відчувати ринок: як дані замінюють інтуїцію в сучасному ритейлі”</p> <p>Тези виступу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • як аналітика допомагає у моніторингу цін; • як оцінити потенціал ринку і вибір регіону для запуску нового продукту; • тренд пошуку специфічних аудиторій: як з цим працювати (кейс пошуку сегменту споживачів халляль). <p>14:10 - 14:30 - Артем Степанов, Product Owner SMART Decision HUB, експерт з прогнозної аналітики та роботи з даними, презентація: “AI для бізнесу без меж: кросфункціональне застосування штучного інтелекту в ритейлі”</p> <p>Тези виступу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AI-екосистема як міст між департаментами: як поєднати дані з різних департаментів для отримання інсайтів і покращення управлінських рішень; • штучний інтелект в дії: розпізнавання документів, RFM-аналіз із перетоками клієнтів, прогнозування відтоку клієнтів, предиктивна аналітика стимулювання продажів – інструменти, які сьогодні покращують фінансові результати; • AI-агенти підтримки на основі RAG: новий підхід до внутрішнього сервісу для співробітників і клієнтів з урахуванням специфіки бізнесу; • динамічне ціноутворення, прогнозування попиту й рекомендаційні системи: як складні AI-моделі впливають на прибутковість й обслуговування в ритейлі; • від ізольованих рішень до стратегічної трансформації: як побудувати єдину AI-архітектуру, що масштабовано працює на результат в усіх напрямках бізнесу.
<p>14:30 - 15:30 Обідня перерва</p>	
<p style="text-align: center;">Сесія №3 15:30 - 17:30 “Інструменти для збільшення продажів”</p> <p>15:30 - 15:50 - Тетяна Білошицька, Директорка з маркетингу KFC, презентація: “Фокус - сьогодні”</p>	<p style="text-align: center;">Сесія №3 15:30 - 17:30 «Проєкти майбутнього в ритейлі та лідерство у воєнний час»</p>

Ціль - майбутнє"

Тези виступу:

- які критерії мають бути врахованими, щоб бренд успішно розвивався сьогодні;
- як планувати майбутнє під час невизначеності.

15:50 - 16:10 - Олег Лєсов, СРО eSputnik та Олег Нікольський, маркетинг директор Фокстрот, презентація: "Досвід Фокстрот: як збільшувати продажі в еру AI"

Тези виступу:

- історія впровадження інновацій для ритейлера Фокстрот;
- 70+ тригерів та 8 каналів комунікацій. Приклади і результати;
- інновації з AI, що генерують додаткові продажі;
- реальні цифри і кейси, зібрані командою за 10 років.

16:10 - 16:30 - Оксана Жук, Head of PPC агентства інтернет-маркетингу Webpromo, презентація: «Масштабування зі смислом: як залучати нових клієнтів через розуміння своєї ЦА».

Тези виступу:

- один ринок — два підходи: чому масштабування не працює "по шаблону";
- дані — серце масштабування: метрики, сегментація, інструменти;
- адаптація стратегії під аудиторію: секрет ефективності.

16:30 - 16:50 - Віра Мєлєхова, керівниця департаменту зі стратегії та просування бренду Форса і Наталія Коротченко, лідерка команди з розвитку клієнтських проєктів Promodo, презентація: "Сила SmartGEO: як обирати стратегії таргетингу для магазинів з фізичним розташуванням"

Тези виступу:

- особливості ритейлу з великою кількістю магазинів;
- чому стандартного підходу було недостатньо? І як працювати з обмеженнями по гео;
- SmartGEO підхід — робота з KPI на збільшення гостей та продажів в офлайн;
- що далі: як масштабувати роботу з вдалими гіпотезами.

16:50 - 17:10 - Дмитро Соколовський, співвласник Harvest, презентація: "Маркетинг у теперішній час: антикризовий план не завжди працює"

Тези виступу:

- маркетинг і збут невід'ємні частини один одного;
- антикризові методи, які працювали раніше більше не працюють;

15:30 - 15:55 - Микола Демченко, співвласник Clarity Project та один з ідеологів проєкту "Школа ритейлу", презентація проєкту "Школа ритейлу"

15:55 - 17:30 - панельна дискусія

Ключові питання:

- як освітня ініціатива допоможе вирішити проблему дефіциту кваліфікованих кадрів у ритейлі та загалом в Україні?
- яку роль відкриття філії американського університету може відіграти у формуванні майбутнього українського ритейлу та як це допоможе утримувати талановиту молодь у регіоні?
- які компетенції та навички стануть критично важливими для фахівців ритейлу в найближчі 5–10 років?
- глобальні тренди, які найбільше впливатимуть на бізнес у найближчі 5 років?
- як трансформується стратегія розвитку у контексті нових економічних та соціальних реалій?
- наскільки актуальне питання диверсифікації бізнесу для ритейлу? Чи краще зосередитися на ключовому напрямку і не розпорошувати увагу та ресурси?
- які технологічні інновації є найбільш перспективними для ритейлу?

Експерти:

1. **Борис Марков**, Корпорація АТБ, Co-Founder в INSPIRA business club
2. **Руслан Шостак**, президент корпорації TERWIN, засновник EVA, VARUS
3. **Ігор Хижняк**, CEO Comfy
4. **Сергій Магдич**, заступник Голови Правління ПУМБ

Модератор: Андрій Жук, співзасновник та голова Retail Association of Ukraine

- маркетинг у війну - виклик для бізнесу.

17:10 - 17:30 - Тетяна Матійко, директор департаменту транзакційного бізнесу ПУМБ та **Дмитро Хоптюк**, Керівник відділу діджитал-продакшену hutko, презентація: **“Еволюція одного підприємця або як продавати більше з ПУМБ та hutko”**

17:30 - кінець першого дня
17:30 - 21:00 - Вечірній фуршет для спікерів та власників преміум-квитків

12 червня, день другий

Конференц-зала 1

Сесія №1
10:00 - 12:00

“Рішення та інновації для бізнесу. Блок 2”

10:00 - 10:20 - Ірина Сліпченко, Заступник Генерального директора ТОВ «УКРНАФТА - ПОСТАЧ», презентація: **«Укрнафта - традиції та інновації для вашого бізнесу»**
Тези виступу:

- вектор розвитку компанії: енергетична безпека України, впровадження інновацій та підтримка якісного клієнтського досвіду;
- інструменти для бізнесу: традиційні та інноваційні рішення для забезпечення ефективної та безперебійної роботи;
- співпраця з ТОВ «Укрнафта-Постач»: історія, що створюється зараз - тисячі компаній-партнерів та цифри, які говорять за себе.

10:20 - 10:40 - Тетяна Цибок, Chief Operation Officer Cleaning Pro Group та **Марина Скороходова**, CEO Cleaning Pro Group, презентація: **“СРГ - клінінг без кордонів: міжнародний досвід, технології та цифрові рішення”**

Тези виступу:

- порівняння ринків клінінгових послуг в Україні, Польщі та США: особливості ведення бізнесу, найпопулярніші послуги ринку, особливості надання послуг та вузька спеціалізація гравців ринку;
- тенденції роботизації та новинки техніки для клінінгового ринку. Як роботизація змінює ринок клінінгових послуг. Які технології можуть стати стандартами у найближчий часі як вони допомагають знижувати витрати і покращувати якість.
- мобільний додаток та власна CRM система - чому

Конференц-зала 2

Сесія №1
10:00 - 12:10

“Ринок торговельної нерухомості. Нові формати та нові правила гри”

10:00 - 10:20 - Ольга Яремчук, CEO WR Group, презентація: **“Нова генерація комерційної нерухомості: як малі ТЦ у регіонах стають вигідними інвестиціями”**

Тези виступу:

- девелопмент повного циклу: від пошуку ділянки до маркетингу та операційного управління;
- новий стандарт для малих міст і спальних районів: багатофункціональні рішення для малих громад;
- співпраця з інвесторами: стабільний попит і прогнозована окупність.

10:20 - 10:40 - Роман Курицький, Founder Building Development, презентація: **«Девелопмент торговельної нерухомості в регіонах: нові формати, нові можливості, розвиток ритейл-парків»**

Тези виступу:

- ритейл-парки: відповідь на потреби;
- обґрунтований вибір локацій;
- адаптація до нових реалій.

10:40 - 11:00 - Євгенія Локтіонова, директор UTG, презентація: **«Ефективність торговельної нерухомості різних масштабів та створення унікального формату на прикладі ТРК «White Lines»**

Тези виступу:

- відвідуваність у торговельних центрах в розрізі форматів;
- вакантність та типові ставки оренди у торговельних

це обов'язково для нашого бізнесу. Автоматизація, шляхи вдосконалення управління задачами, вимірювання ефективності та покращення внутрішніх процесів компанії. Перспективи використання ШІ в клінінгу.

10:40 - 11:00 - Олексій Миропольський, комерційний директор RozetkaPay, презентація: **“Купити з RozetkaPay” — більше, ніж платіж: це додатково +30% до ваших замовлень”**

Тези виступу:

- що таке «Купити з RozetkaPay» і як це працює;
- як "оплата в один клік" збільшує конверсію замовлень;
- реальний кейс.

11:00 - 11:20 - Антон Денисенко, CEO Vizerba Ukraine, презентація: **“Сучасні інноваційні технології для фешн ритейлу”**

Тези виступу:

- основні виклики індустрії та шляхи їх подолання;
- досвід впровадження RFID технологій в Україні. Кейс;
- інтерактивні рішення для магазинів одягу. Віртуальні примірочки;
- Digital Media у ритейлі, як важливий тренд сьогодення. Приклади кейсів.

11:20 - 11:40 - Олена Шишко, Sales Leader, Creatio, презентація: **“Цифрова трансформація ритейлу з Creatio”**

Тези виступу:

- автоматизація бізнес-процесів як фундамент цифрової трансформації ритейлу;
- як ритейл може масштабувати CRM і процеси без навантаження на IT;
- залучення бізнес-користувачів до трансформації.

11:40 - 12:00 - Ганна Бебешко, директорка з операцій та розвитку Антошка та **Іван Чивкін**, виконавчий директор Антошка, презентація: **“Вплив на продуктивність роботи магазинів через залученість співробітників та великої уваги на сервіс, як основної конкурентної переваги”**

Тези виступу:

- позитивний вплив на рівень сервісу та ефективність роботи магазинів через розвиток і навчання співробітників;
- покращення маржинальності та прибутковості за рахунок процедур на касі (ручні знижки та повернення);
- швидкість обслуговування - як інструмент покращення сервісу та продуктивності роботи.

центрах в розрізі форматів;

- еволюція формату до унікальності ТРК «White Lines».

11:00 - 11:20 - Тетяна Чубак, директор з розвитку ТРЦ Подоляни, презентація: **“ТРЦ Подоляни (м.Тернопіль) – розвиток і розширення”**

Тези виступу:

- розвиток, переформатування та оновлення tenant-mix;
- друга черга: огляд будівництва;
- нові площі – нові можливості.

11:20 - 11:40 - Андрій Лотоцький, CEO Retail & Development Advisor, презентація: **“Тренди в торговельній нерухомості та нові проєкти RDA”**

Тези виступу:

- адаптація до нових реалій — ключові тренди розвитку торговельної нерухомості;
- ритейл-парки як новий стандарт: чому цей формат завойовує ринок;
- нові проєкти RDA (2025–2028) — фокус на регіональний розвиток.

11:40 - 12:10 - панельна дискусія

Ключові питання:

- топ 3 виклики для ТЦ за 2024-2025 (перше півріччя) і як з ними справились?
- як впливає на трафік торговельних центрів в цілому і по днях тижня нові малі районні торговельні центри? Чи суттєво «відкусили» трафік будніх днів? Як загалом змінився трафік?
- які групи та ціновий сегмент почуває себе найвпевненіше в ТЦ?
- ключові досягнення ТЦ за минулий рік. Цілі на 2025 рік?
- до яких викликів торгівлі центри повинні бути готові після припинення вогню або закінчення війни.

Експерти:

- **Анна Чуботіна**, CEO Arricano
- **Наталія Кравець**, комерційний директор Dragon Capital Property Management
- **Наталя Антоненко**, CEO Порт Сіті Груп

Модератор: Андрій Лотоцький, CEO Retail & Development Advisor

12:10 - 12:30 Кава-брейк

Сесія №2
12:30 - 14:00

“Ритейлери та виробники: ефективна співпраця”

12:30 - 12:50 - **Світлана Попова**, директор з маркетингу AFINA Group, презентація: **“Національний бренд у дії: досвід AFINA GROUP у розвитку українських продуктів”**

Тези виступу:

- партнерство національних брендів з ритейлом. AFINA Group: як створювати бренди, які обирає споживач;
- довіра ринку: український бренд «Вухастик» як підтвердження експертизи;
- SARMIX - новий бренд побутової хімії, що задає тренд у категорії з високою конкуренцією.

12:50 - 14:00 - панельна дискусія

Ключові питання:

- на чому тримається ефективне партнерство? Що найважливіше — довіра, швидкість, вигода, процеси?
- уроки війни: що змінило співпрацю? Які нові підходи народились під тиском невизначеності?
- бренд: зона відповідальності кого? Чи бренд сьогодні — це спільна справа виробника та ритейлу?
- кейс, яким ви пишаєтесь. Що вдалося реалізувати спільно — продукт, рішення, кампанію?
- технології, які змінюють взаємодію. Що реально працює: EDI, BI, дашборди, чат-боти?
- масштабування: випробування для відносин? Як зростання однієї сторони впливає на іншу?

Експерти:

- **Дарина Рєзнікова**, Начальник Управління товарів короткого терміну зберігання Metro
- **Ігор Руденко**, Засновник бренду «НАША СИЛА»
- **Юлія Ткаченко**, Заступник генерального директора з розвитку та продажів в мережах ПП ВТК "Лукас"
- **Костянтин Доронін**, CEO мережі ISEI
- **Наталія Зубовецька**, Комерційний директор SPAR/ Наш Край

Модератор: Максим Безрук, Заступник комерційного директора з роботи з ключовими партнерами Аврора

Сесія №2
12:30 - 14:00

“Стратегічний маркетинг. Успішні PR-кампанії та тренди в SMM”

12:30 - 12:50 - **Світлана Шибєцька**, influence-маркетолог ВЕЛМАРТ, Retail Group, презентація: "Свіже. Якісне. Вигідне." — просування торговельної мережі "Велмарт" через інфлюєнсерів, маркетинг та PR"

Тези виступу:

- якість = довіра. Демонстрація процесів, чесні дегустації блогерів, реальні відгуки — побудова довіри до бренду;
- Influence-контент, що працює. Віральні вірусні відео, блогерів, Instagram/TikTok/YouTube - рекорд понад 6 млн переглядів, зростання чеків +8,6% до чеків у 2024 році;
- тренди: колаборації й нові сегменти, відкриття Graan Cafe з рекордною кількістю проданих бургерів за день.

12:50 - 13:10 - **Максим Белов**, Заступник генерального директора з маркетингу NOVUS, презентація: **“Ритейл, що відчуває: як створювати емоційний досвід, який формує лояльність”**

Тези виступу:

- чому емоції — це нова валюта у світі маркетингу;
- як управляти клієнтським досвідом через розуміння потреб і поведінки покупців;
- як соціальні ініціативи NOVUS — від “Великого маленького серця” до програми Food for Ukraine — інтегруються у стратегію та підсилюють цінності компанії;
- як кампанії, побудовані на турботі, щирості та родинності, формують довіру і стимулюють повторні покупки.

13:10 - 13:30 - **Антоніна Оганджян**, Head of Marketing Projects, BROCARD, презентація: **“Інформаційні технології, які збільшують продажі: як BROCARD щодня вибудовує діалог із мільйоном клієнтів”**

Тези виступу:

- технологічна трансформація компанії та курс на впровадження інновацій;
- CRM як мозковий центр продажів: досвід впровадження Microsoft Dynamics 365;
- які маркетингові інструменти збільшують прибуток;
- реальні кейси комунікації з клієнтами та отримані результати.

13:30 - 14:00 - панельна дискусія

Ключові питання:

- як змінився споживач у 2025 році? Які тренди та тенденції простежуються?
- штучний інтелект і його можливості для маркетингу. Яким чином він змінить креативні індустрії у майбутньому?
- соцмережі як частина екосистеми бренду. Що робити щоб перемогти в боротьбі за увагу клієнта? Головні тренди та тенденції SMM;
- етика комунікації під час війни - головні принципи. Про що важливо пам'ятати?
- соціальна відповідальність в рамках маркетингової комунікації;
- Українська ідентичність, нові сенси, культурні коди - як органічно вбудувати в бренд-стратегію бренду?

Експерти:

- **Антон Бокий**, Chief Marketing Officer INTERTOP Ukraine, PhD in Management
- **Анна Запталова**, CEO Yves Rocher
- **Алія Айжігітова**, Chief Marketing Officer Аптеки Бажаємо Здоров'я

Модератор: Олена Яковенко, керуюча партнерка Prcom

14:10 - 15:00 Обідня перерва

Сесія №3
15:00 - 17:00

“Синергія бізнесів: кейси спільних колаборацій: мета, вплив та результати”

15:00 - 15:20 - **Олександр Павлов**, Business Development and Sales Lead, Uklon Delivery, презентація: **“Зростання бізнесу через трансформацію клієнтського досвіду зі швидкою доставкою”**

Тези виступу:

- чому швидка доставка сьогодні — must-have;
- реальні кейси зростання із впровадженням швидкої доставки;
- можливості, доступні вашому бізнесу з Uklon Delivery.

15:20 - 15:40 - **Ольга Семчук**, CEO програми лояльності Fishka, презентація: **«Екосистема лояльності: коли клієнт обирає, партнер підсилює, а бізнес об'єднує»**

Тези виступу:

- обмін, що заряджає: як бали стають паливом для

Сесія №3
15:00 - 17:00

“Діджиталізація та курс на E-commerce”

15:00 - 15:20 - **Дмитро Воєвода**, Head of Digital VARUS, презентація: **“Цифрова трансформація покупок: Scan&Go як приклад smart-рішення»**. Кейс VARUS

Тези виступу:

- вплив черг на вибір клієнта;
- перші успіхи та невдачі;
- період змін, масштабування та результати;
- майбутнє сервісів швидких покупок.

15:20 - 15:40 - **Юрій Грузинський**, Head of Enterprise Department в Netpeak Agencies Group, презентація: **“Драйвери діджитал-маркетингу в ритейлі: security data, аналітика, AI та цифрова зрілість”**

Тези виступу:

- як правила про security data можуть вплинути на діджитал просуванн та яка роль в цьому додатків. Кейс Brocard;

бізнесу;

- кейси: Mastercard + ОККО та Сільпо;
- подвійна турбота: коли дві програми — краще, ніж одна. Кейси: АЛЛО та Подорожник;
- гейміфікація в дії: Фішкограй, Словограй, Серцеграй, Святограй;
- маркетплейс благодійності Fishka.

15:40 - 16:00 - Олег Нікольський, Маркетинг директор Фокстрот, презентація: "Як зростати в новій реальності: колаборації як драйвер масштабування бізнесу"

Тези виступу:

- тренд на синергію як стратегію зростання. Про адаптацію ринку і нові фактори успіху;
- вихід Фокстрот на маркетплейси як стратегічний крок у масштабуванні омніканальної моделі;
- власна платформа як стратегічний маркетплейс для розширення непрофільного асортименту;
- win-win модель для всіх учасників ринку: про нову якість сервісу і клієнтського досвіду.

16:00 - 16:20 - Віталій Старомінський, Chief Marketing Officer ЕКО Маркет, презентація: «Бренд як простір синергії: як ЕКО МАРКЕТ відкриває себе для партнерства, людей і сенси»

Тези виступу:

- спільна дія = новий маркетинг: як партнерські активації з виробниками, сервісами та НГО стали точкою зростання — не лише в грошах, а й у впливі;
- бренд як сцена: як через прості, але послідовні ініціативи ЕКО масштабує повагу до людей — у кожному чеку, дотику, рішенні;
- від транзакції — до трансформації: приклади ініціатив, де ритейл виступає не як "місце продажу", а як платформа взаємодії.

16:20 - 16:40 - Анастасія Герасименко, Chief Commercial Officer Kasta.ua, презентація: «Від самостійного росту — до екосистемного стрибка: як партнерство з Кастою масштабує бізнес»

Тези виступу:

- погляд в майбутнє — маркетплейс відповідь на головні питання клієнтів;
- як неочевидні партнерства підсилюють бізнес обох сторін;
- мультикатегорійність — для клієнта і для бізнесу.

- діджитал-центрична аналітика: впровадження передових систем мультиканального трекінгу для вимірювання реального впливу реклами на продажі, а не лише охоплення. Кейс Ukron;
- AI та людський фактор: знаходження оптимального балансу: чому повна автоматизація маркетингу не є панацеєю і як знайти золоту середину між алгоритмічними рішеннями та експертною оцінкою. Кейс Comfy;
- цифрова зрілість як ключовий фактор конкурентоспроможності: чому бізнеси, що відстають у діджиталізації процесів, всіх даних, ризикують втратити ринкові позиції.

15:40 - 16:00 - Ігор Полич, CEO Devlight, презентація: "Роль мобільного застосунок в e-commerce стратегії"

Тези виступу:

- у середньому клієнт у мобільному додатку купує вдвічі частіше і витрачає в 3,5 рази більше, ніж у браузері. Ваш застосунок — це не витрати, це актив з прогнозованим зростанням прибутку;
- бренди, що інтегрують мобільний застосунок в омніканальну стратегію, утримують до 89% клієнтів — застосунок стає ключем до довгострокової лояльності;
- лояльність і дані — стратегічна перевага. Програми лояльності та персоналізовані акції в додатку підвищують частоту повторних покупок і міцно прив'язують клієнтів до бренду. Зібрані дані про уподобання користувачів та гейміфікація дають змогу додатково наростити продажі.

16:00 - 16:20 - Марія Цвид, Product owner Colobridge GmbH, презентація: "ML та Gen AI в персоналізації - шлях до збільшення CLV та лояльності клієнтів"

Тези виступу:

- утримання та розвиток постійних клієнтів - стратегічна ціль компанії;
- гіперперсоналізація - шлях до лояльності клієнтів;
- аналітична точність ML + гнучкість GenAI = «правильна пропозиція потрібному клієнту в потрібний момент»;
- AI-Асистент - новий колега у відділі маркетингу.

16:20 - 16:40 - Наталія Случай, заступник директора департаменту омніканальності та клієнтського досвіду МОУО, презентація: "Геймінг у діджитал-стратегії: як кіберпростір формує нові точки дотику з клієнтом"

Тези виступу:

- як геймерський турнір стає точкою входу до бренду?
- у чому сила стрімінгу: чи справді це прокачка лояльності?

- як транслювати цінність бренду мовою Discord, Twitch і YouTube?
- чому клієнтський досвід починається ще до першого кліку “купити”?

16:40 - 17:00 - Віталій Скрипченко, Директор
омніканального напрямку «Онлайн Торгівля» Епіцентр К,
презентація: «Після війни — в онлайн: чи готова Україна
до європейського рівня e-commerce»

Тези виступу:

- "Коли кордони відкриті — конкуренція безжальна: чи витримає наш e-commerce?" Український онлайн-бізнес виходить на європейський ринок, але чи готовий він до боротьби за вибагливого споживача?
- "Україна — техноекспортер, але чому досі імпортує досвід e-commerce?" Наш ІТ-сектор вражає, та внутрішній онлайн-ритейл ще не відповідає європейським стандартам зручності й сервісу.
- "Після перемоги — час не тільки відбудувати, а й конкурувати." Чи станемо ми регіональним хабом електронної торгівлі, чи залишимося ринком збуту для інших?

Модератор: Юрій Копишинський, CEO Webpromo

17:00 - закриття RAU Expo 2025