

ЗАЛ 1

Сесія №1

10:00 - 11:40

VTM VS БРЕНДИ: ЯК ЯКІСНО КОНКУРУВАТИ

10:00 - 10:20

Тетяна Пащенко, директорка з маркетингу Трипільське сонце, презентація: «Як український бренд чаю за 1 рік увійшов у ТОП-3, обігнав міжнародних конкурентів і довів FMCG в Україні більше не грає за старими правилами»

- чому преміальний чай – одна з найскладніших категорій;
- ставка не лише на digital, Sherlock + 1+1: маркетинг через емоцію, а не рекламу;
- результати та вигода для ритейла.

10:20 - 10:40

Вікторія Нештенко, генеральна директорка Рукавичка, презентація: «VTM як продовження місії компанії»

- як власні торгові марки допомагають захищати маржу в умовах цінового тиску;
- VTM як обіцянка покупцю: контроль якості, ціни і досвіду.

10:40 - 11:00

Андрій Крушельницький, Директор виробництва AFINA Group та Олексій Соболев, Директор з розвитку AFINA Group, презентація: «БРЕНДИ та VTM - гра на одному полі»

11:00 - 11:40

панельна дискусія «Конкуренція за увагу покупця»

Ключові питання:

1. VTM vs бренд: хто сьогодні реально перемагає у боротьбі за довіру покупця? Чи залишається сила імені вирішальною, чи споживач дедалі частіше обирає власні торгові марки через співвідношення ціни, якості та доступності?
2. Полиця як поле конкуренції: як ритейлери балансують між розвитком власних брендів і партнерством із великими виробниками, щоб не втратити ані прибутковості, ані лояльність покупця?
3. Чи можуть VTM перестати бути "дешевою альтернативою" та стати

ЗАЛ 2

Сесія №1

10:00 - 11:40

ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ РИТЕЙЛУ

10:00 - 10:20

Дмитро Федоров, CEO Checkbox, презентація: «Впровадження інновацій в ритейл: від емоцій до цифр»

- чому навіть великі ритейлери досі обережно ставляться до інновацій: які внутрішні бар'єри та бізнес-ризиків впливають на впровадження нових рішень;
- реальні кейси впровадження сучасних рішень у ритейл: як запускати нові технології без ризику для операційної діяльності.

10:20 - 10:40

Борис Старинський, засновник ABM Cloud, інвестор та co-founder 12 успішних стартапів у холдингу ABM Cloud, презентація: «AI в ритейл: від глобального тренду до реального бізнес-ефекту»

- глобальні технологічні тренди в ритейл та як змінюються запити бізнесу в різних країнах;
- що саме ритейлери очікують від AI і як змінюється технологічний стек галузі;
- практичний досвід застосування AI в продуктах **ABM Cloud**: результати, переваги та ключові виклики впровадження.

10:40 - 11:20

панельна дискусія «Вектори розвитку ритейлу»

Ключові питання:

1. Новий споживач: як змінюються правила гри для ритейлу? Які ключові зміни в поведінці покупців сьогодні найбільше впливають на стратегії розвитку мереж – від ціни та раціональності до емоційного вибору, сервісу й швидкості?
2. Що сьогодні реально драйвить продажі? Які категорії, формати чи підходи демонструють найкращу динаміку, і які споживчі тренди вже зараз змушують бізнес переглядати свої моделі?
3. Планування в умовах постійних змін: на які сигнали ринку керівники мереж орієнтуються при масштабуванні, інвестиціях та розвитку нових форматів, коли споживчі патерни стають дедалі менш прогнозованими?

ЗАЛ 3

Сесія №1

10:30 - 11:30

БУМ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ (нові об'єкти, формати та реновації)

10:30 - 10:50

Роман Курицький, засновник Building development, презентація: «Ритейл-парки в Україні: тренд, економіка та досвід мережі OBRIY»

- ритейл-парк – відповідь на нову реальність. Менші бюджети, швидше будівництво, простіші рішення.
- попит формують самі ритейлери. Мережі масштабуються не в мегаполіси, а в менші міста – девелопмент іде за ними.
- кейси OBRIY – підтвердження тренду. Різні регіони, різні сценарії, але одна модель – формат масштабується.

10:50 - 11:10

Галина Лакіш, комерційний директор Lev Development, презентація: «Від квадратних метрів до екосистем: як девелопер формує трафік і цінність через партнерство з ритейлом»

- трафік створюється, а не "приходить сам";
- tenant mix = спільна бізнес-модель, а не просто оренда;
- гібридні формати – драйвер нового циклу ринку.

11:10 - 11:30

Андрій Лотоцький, CEO Retail & Development Advisor, презентація: «Формати, що працюють: від масштабних ТРЦ до зручних ритейл-парків (на прикладі 30 актуальних проєктів RDA)»

- тренди комерційної нерухомості 2026: еволюція та огляд актуальних форматів;
- регіональна специфіка: як адаптувати формат під локацію, враховуючи його плюси та мінуси.

ЗАЛ 1

повноцінним брендом вибору?

4. Які стратегії дозволяють private label переходити в сегмент якісного, емоційного та навіть преміального продукту?
5. Конкуренція чи співіснування: як змінюється роль класичних брендів у ритейлі, коли мережі дедалі активніше розвивають власні марки, і які нові моделі співпраці можуть бути вигідними обом сторонам?

Експерти:

- **Ігор Руденко**, Засновник бренду «НАША СИЛА»
- **Євгенія Роїк**, Маркетинг-менеджерка компанії Bunge, виробника «Олейна» в Україні
- **Лілія Дробаха**, Керівниця департаменту закупівель та ВТМ ФОРА
- **Юлія Князик**, Маркетинг директорка MIN територія

Модераторка: **Тетяна Пащенко**, Директорка з маркетингу Трипільське сонце

ЗАЛ 2

4. Конкуренція за покупця майбутнього: як ритейлерам залишатися релевантними для нових поколінь споживачів, які очікують не лише продукт, а й цінності, досвід, персоналізацію та швидкість?

Експерти:

- **Анна Луганська**, директорка з операційного маркетингу VARUS
- **Ганна Бебешко**, директорка з операцій та розвитку Антошка
- **Владислав Другов**, Регіональний директор з продажу Sinsay
- **Вікторія Руденко**, заступник виконавчого директора АЗК UPG

Модераторка: **Євгенія Близнюк**, соціологиня, засновниця і CEO дослідницької компанії Gradus

11:20 - 11:40

Костянтин Юрченко, комерційний директор цифрових сервісів для бізнесу
Вчасно, презентація: "ШІ в щоденній операційці: як вивільнити 50% часу команди"

- ціна однієї помилки в сумі чи ПДВ: скільки насправді коштує людський фактор;
- робот-трудоголік: як ШІ забирає рутину з рахунків та оплат;
- зайнятість ≠ ефективність: як робити тижневий обсяг роботи за 2 дні. Досвід ритейлу.

ЗАЛ 3

11:40 - 12:20 КАВА-ПАУЗА

(якщо під час конференц-програми будуть повітряні тривоги, то тривалість перерв може скорочуватися, щоб тримати подію в таймінгу)

Сесія №2

12:20 - 13:30

ЯК ПОТРАПИТИ І ВТРИМАТИСЯ НА ПОЛИЦЯХ ПРОВІДНИХ МЕРЕЖ

12:20 - 12:40

Вікторія Ващенко, директорка з маркетингу mopo, презентація: «Колаборації mopo: маркетинговий інструмент, що сам себе продає»

- майбутнє за колабораціями, а не за конкуренцією, виграють ті хто вміють об'єднуватися;
- досвід mopo: як колаборувати fintech та FMCG так щоб за продуктом стояли черги.

12:40 - 13:30

панельна дискусія: «Співпраця з мережами: точки входу, можливості і

Сесія №2

12:20 - 13:30

НОВА ЕКОНОМІЧНА РЕАЛЬНОСТЬ: ПОДАТКИ, КОНТРОЛЬ І ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ З БІЗНЕСОМ

12:20 - 13:30

панельна дискусія

Ключові питання:

1. Якою має бути сучасна модель контролю без надмірного навантаження на бізнес?
2. Як держава може стимулювати детінізацію через партнерство, а не лише перевірки?
3. Чи відповідає чинна податкова та регуляторна політика викликам воєнного та післявоєнного періоду?

Сесія №2

12:20 - 13:40

RETAIL WORKFORCE 2030: ЯК ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ЗМІНЮЮТЬ РОЛЬ HR У РИТЕЙЛІ

12:20 - 12:35

Артур Міхно, засновник і CEO Work.ua, презентація «Чи впливаєте ви на те, яким буде ваш потенційний кандидат завтра?»

12:35 - 13:40

панельна дискусія

Ключові питання:

1. Людей фізично не вистачає. Що ви робите, коли "наймати більше" вже не варіант
2. HR ≠ найм. HR = продуктивність бізнесу.
3. Лінійний керівник як головний HR на

виклики»

Ключові питання:

1. Consumer Insights як база: Чому відмова входу – це не помилка чи не бажання ритейлера, а часто невідповідність вашого Value Proposition психографічному профілю ЦА конкретної мережі? Як інтегрувати аналітику покупця у ваш план розвитку?
2. Модель пілотного запуску: Як структурувати Go-to-Market стратегію (кількість точок, KPI, тривалість), щоб довести рентабельність SKU швидше, ніж настане точка ротації?
3. Roadmap стратегія: Яку операційну модель (CRM, логістика, аналітика) виробник має вибудувати до підписання контракту, щоб витримати масштабування без втрати Service Level?
4. Економіка «червоної лінії»: Які цифри (оборотність, прибуток з 1 м², ROI трейд-маркетингу) стають критичними для прийняття рішення про виведення товару з матриці?
5. Контракт як інструмент капіталізації: Чому сучасна структура бонусів та відстрочок виснажує оборотку? Як перейти до моделі Open Book, де фінансові умови динамічно прив'язані до реального Sell-out, а не до факту присутності на полиці?

Експерти:

- **Олександр Доценко**, комерційний директор мережі мультимаркетів Аврора
- **Максим Шеремет**, операційний директор Епіцентр
- **Оксана Кириченко**, CEO MasterZoo
- **Тетяна Бульо**, директорка з продажів Biel trans Europe

Модераторка: **Яна Єрмакова**, Керівниця відділу аналітики RAU

Експерти:

- **Теодозія Чернецька**, заступник Голови Державної податкової служби України
- **Олександр Цивінський**, директор Бюро економічної безпеки України
- **Сергій Ткачук**, голова Держпродспоживслужби
- **Сергій Тарута**, народний депутат, перший заступник голови Комітету з питань економічного розвитку
- **Олег Гетман**, економіст, координатор експертних груп Економічної експертної платформи

Модератор: **Олексій Француз**, керівник відділу Government Relations RAU

3. Лінійний керівник як головний HR на місці. Хто реально керує людьми: HR чи директор магазину/відділення?
4. EVP і правда про роботу: що ви продаєте людям?

Експерти:

- **Анастасія Матіюк**, Human Capital Director Leroy Merlin Ukraine
- **Євгенія Кузьминська**, HRD ОККО
- **Анастасія Громова**, HRD МХП
- **Ольга Луштей**, HRD Добробут
- **Олександр Севрюков**, Керівник Навчального центру Аптека 9-1-1

Модераторка: **Анна-Марія Сабов**, Директорка з персоналу Нова пошта

13:30 - 15:00 ОБІДНЯ ПЕРЕРВА

(якщо під час конференц-програми будуть повітряні тривоги, то тривалість перерв може скорочуватися, щоб тримати подію в таймінгу)

Сесія №3

15:00 - 17:20

МАГАЗИН ЯК ДОСВІД: ДИЗАЙН, СЕРВІС ТА ЕМОЦІЇ

15:00 - 15:20

Олена Коронотова, Співвласник/ Керуючий партнер IDNT та **Микола Чумак**, Співвласник/CEO IDNT, презентація

Сесія №3

15:00 - 17:20

РІШЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ. БЛОК 1

15:00 - 15:20

Олександр Феллер, Customer Growth Lead в eSputnik, презентація: "Від кліку до покупки: 6 точок росту продажів за

Сесія №3

15:00 - 16:10

ЕКОНОМІКА ЗМІН: ЯК УХВАЛЮВАТИ СИЛЬНІ БІЗНЕС-РІШЕННЯ СЬОГОДНІ

15:00 - 15:20

Рината Березнікова, Заступниця Голови Правління з корпоративного бізнесу ТАСКОМБАНК, презентація: «Капітал

«Передові ритейл-формати з точки зору CX: досвід України та світу»

- світові тренди торговельних мереж та сервісного ритейлу. Про що говорять на Euroshop та інших топових галузевих подіях;
- еволюція споживача в світовому контексті. Нові сегменти та моделі споживання;
- український контекст і розвиток ритейл-концептів за останні три роки. Що нового?
- сценарії успіху флагманських концептів, які задають тренди всій індустрії.

15:20 - 15:40

Валерія Щербина, керівниця

департаменту оформлення магазинів

Сільпо, презентація: «Економіка вражень у Сільпо»

- як та для чого Сільпо створює дизайнерські супермаркети;
- місія Сільпо — дарувати радість або як перетворити щоденні покупки на досвід, за яким хочеться повертатися.

15:40 - 16:00

Ростислав Єфремов, власник Parfuland, презентація: «Як змінити модель продажів у парфумерії: від самостійного вибору до персоналізованого підбору»

- розуміти клієнта: персоналізований підбір товарів;
- правильний дизайн скорочує шлях до покупки;
- розвиток культури ніші та розпиву: як змінюється споживач і модель продажів.

16:00 - 16:20

16:00 - 16:20 - Наталія Хомік, директорка з маркетингу UKRНАFTA, презентація: «Емоційний маркетинг в мережі АЗК UKRНАFTA. Як побудувати Lovemark»

- чому всі хочуть бути lovemark? Що для цього робить мережа АЗК UKRНАFTA? Що це приносить бізнесу?
- емоційний маркетинг як система. Що в основі і як це робити в умовах дуже обмежених ресурсів;
- як створюються емоції, які підхоплює сарафанне радіо і соцмережі.

16:20 - 16:40

Ігор Латуш, Acting Head of Commercial Vodafone, презентація: «Стратегічна трансформація та ребрендинг роздрібною мережі Vodafone»

- трансформація магазинів Vodafone з «телеком-шопу» у центр щоденних технологій є стратегічно необхідною для збереження
- релевантності бренду та зростання ролі офлайн-ритейлу;
- розширення асортименту та зростання експертизи персоналу дозволить розширити клієнтську базу, підвищити цінність покупця і

допомогою AI»

- вважаєте, що всі товарні рекомендації однакові? Ця думка може коштувати еcommеrсе до 30% потенційних конверсій;
- які рекомендаційні блоки розміщувати на головній, у категоріях та в кошику, щоб вести до конверсії, а не до виходу із сайту;
- як один правильно підібраний блок у кошику може збільшити конверсію у 5,8 разів — та інші інсайти з кейсів українських брендів.

15:20 - 15:40

Юлія Подоляно, директорка з

маркетингу VIATEC, презентація

“Невидимі втрати ритейлу: як технічна безпека допомагає керувати мережею”

- де ритейл щодня втрачає гроші: каси, торговий зал, персонал, службові зони та відсутність резервного живлення;
- як відеонагляд, аналітика, контроль доступу й облік часу показують реальну картину на об'єктах;
- які операційні відхилення варто відстежувати: черги, порушення регламентів, помилки персоналу та несанкціоновані дії;
- як дані з магазинів допомагають швидше реагувати на інциденти, зменшувати ризики та ухвалювати рішення.

15:40 - 16:00

Данило Гузенко, аналітик департаменту з корпоративних продажів та обслуговування YASNO, Станіслав Куц, Начальник відділу з розробки нових продуктів YASNO, презентація: “Досвід YASNO: Як системний підхід до продажів і вдале CRM-рішення долають хаос і дають прогнозовані продажі”

- як YASNO будує складні продажі з B2B-клієнтами та керує довгим циклом угоди;
- як CRM допомагає контролювати воронку, процеси продажів і масштабувати бізнес YASNO;
- як еволюціонувала CRM-система: від продажу електроенергії до управління багатьма продуктами та проєктами YASNO.

16:00 - 16:20

Наталія Ігнатюк, керівниця управління з комерційного розвитку проєктів кулінарного бізнесу МХП, презентація:

“Мобільний ритейл і екстрасервіс: як гнучкі food-рішення адаптуються під різні бізнеси”

- вендинги та мікромаркети - новий формат мобільного ритейлу, який забезпечує швидкий і зручний доступ до харчування в різних бізнес-середовищах;
- гнучкість і масштабованість цього формату дозволяють адаптувати рішення під різні локації, формати роботи та потреби бізнесу;

довіри: як партнерство з банком посилює бізнес»

- поки одні бачать кризу, інші знаходять нові ринки, продукти й можливості для росту;
- чим вимірюється сильне партнерство між банком і бізнесом;
- капітал довіри — підтримка не лише в точці стабільності, а й у момент ухвалення амбітних рішень та нових викликів.

15:20 - 16:10

панельна дискусія «Як розвивати бізнес в нестабільній економіці»

Ключові питання:

- Економіка постійної турбулентності: як сьогодні CEO ухвалюють сильні стратегічні рішення в умовах війни, нестабільності, дефіциту прогнозованості та постійного тиску на бізнес?
- Ризик чи можливість: як лідери визначають, коли варто інвестувати, масштабуватися і розвиватися, а коли — зберігати ресурс і переглядати стратегію?
- Антикрихітність бізнесу: які управлінські підходи, моделі чи рішення допомагають великим компаніям не просто вистояти, а посилювати свої позиції в кризовій економіці?
- Лідерство нового часу: які ключові компетенції сьогодні визначають сильного CEO: швидкість рішень, адаптивність, стратегічне бачення чи здатність вести команду через невизначеність?

Експерти:

- Тарас Коляда, CEO Подорожник**
- Олексій Панасенко, Операційний директор NOVUS**
- Олексій Гришко, CEO LC Waikiki**

Модератор: **Сергій Магдич**, заступник голови правління з корпоративного бізнесу ПУМБ

Сесія №4

16:10 - 17:20

ЛІДЕРИ ЗМІН ТА ЇХ АМБІТНІ ПЛАНИ

16:10 - 16:30

Сергій Мусієнко, керівник управління по роботі з торговими мережами МХП,

закріпити нове бренд-позиціонування Vodafone.

16:40 - 17:00

Катерина Мишко, Head of Sales & Biz Dev, Ukion Delivery, презентація: **“Досвід лідерів: як перетворити логістику з центру витрат на драйвер продажів”**

- новий стандарт очікувань клієнта: тут і зараз. Як on-demand сервіси конвертуються у лояльність та прибуток;
- шерингова модель – перехід від власного флоту до гнучкої доставки без втрати контролю над сервісом;
- як ефективно проходити пікові навантаження та масштабувати бізнес без залучення капітальних інвестицій

17:00 - 17:20

Ольга Павлова, експерт з візуального мерчендайзингу, засновниця компанії ARTLEVEL, Першої Школи Мерчендайзингу в Україні та Клубу Ритейлерів, презентація: **“Візуальний мерчендайзинг, що продає: як перетворити полиці і вітрини на інструмент зростання прибутку”**

- візуальний мерчендайзинг = інструмент продажів, а не естетика;
- вітрина, яка заводить правильний трафік;
- як керувати вибором клієнта за 0,6 секунди;
- критичні помилки, які коштують магазину грошей.

роботи та потреби бізнесу.

- цінність для бізнесу – у комплексному сервісі, що охоплює встановлення, логістику, поповнення, технічний супровід, контроль якості та аналітику споживання.

16:20 - 16:40

Вікторія Бельських, Sales директор INTBOARD, презентація: **“Мовчазний продавець. Як інтерактивний кіоск замінює консультанта і збільшує середній чек”**

- три реальні втрати, які бізнес не рахує;
- INTBOARD кіоск: сценарії, де він заробляє для вас гроші;
- реальні кейси: зменшення черг та навантаження на персонал магазину.

16:40 - 17:00

Марія Цвид, Product Owner, Colobridge GmbH, презентація: **“Future-driven CRM: як змінюється комунікація з клієнтами в епоху ШІ”**

- як будувати CRM-стратегію навколо майбутнього потенціалу клієнта, а не його історії;
- як прогнози поведінки допомагають комунікувати з клієнтом на кожному етапі;
- як знайти quick win і який прогноз запустити першим, щоб швидко відчувти результат.

17:00 - 17:20

Володимир Новіков, CPO Medoc TTH Linkos Group, презентація: **“Логістика без розривів: як об'єднати ритейл, постачальника і перевізника в один цифровий процес”**

- де насправді виникають проблеми в логістиці – не в людях, а в роз'єднаних системах, дзвінках і паперових процесах;
- як отримати контроль над перевезеннями в реальному часі без постійних уточнень і ручного збору інформації;
- яку роль відіграє API в об'єднанні ритейлу, постачальника і перевізника та як він перетворює окремі системи на єдиний керований процес.

презентація: **“Стратегічне планування, розвиток категорій та спільний успіх: як будувати ефективну взаємодію виробників і ритейлерів”**

- якісне партнерство ритейлера і виробника виходить за рамки транзакційних відносин;
- сучасний ритейл потребує партнерів, які розуміють контекст роботи мережі;
- спільне планування між виробником і ритейлом допомагає швидше адаптувати категорійні рішення під потреби конкретної мережі.

16:30 - 17:20

панельна дискусія **“Лідери змін та їх амбітні плани”**

Ключові питання:

1. Де сьогодні баланс між збереженням контролю та швидкістю масштабування бізнесу
2. У який момент компанії варто відкриватися інвестору – і яку реальну ціну це має
3. Чи можливий чесний ринок в Україні за наявності моделей «білий бізнес» vs ФОП-оптимізація?
4. Які конкретні кроки держави здатні вирівняти правила гри для бізнесу
5. Як мобілізація змінює бізнес-моделі та управління командами на практиці
6. Де межа між стійкістю бізнесу і виснаженням людей – і як її не перейти

Експерти:

- **Ірина Чечоткіна**, співвласниця і со-CEO Rozetka
- **Володимир Цой**, президент Групи компаній MTI Group
- **Тарас Панасенко**, співзасновник мережі мультимаркетів Аврора

Модератор: **Андрій Жук**, співзасновник і голова Retail Association of Ukraine

17:20 - ЗАВЕРШЕННЯ ПЕРШОГО ДНЯ RAU EXPO 2026

17:30 - 21:00 - ВЕЧІРНІЙ ФУРШЕТ ДЛЯ ВЛАСНИКІВ ВІП КВИТКІВ ТА СПІКЕРІВ
БЛАГОДІЙНИЙ АУКЦІОН
ВИСТУП ГУРТУ KALUSH ORCHESTRA

ХЕДЛАЙНЕРИ ВЕЧІРНЬОЇ ПРОГРАМИ

К
KALUSH



ФУРШЕТ ТА NETWORKING
у неформальній атмосфері



СТИЛЬНА ФОТОЗОНА
для яскравих кадрів і спогадів



БЛАГОДІЙНИЙ АУКЦІОН,
що об'єднає бізнес заради підтримки ЗСУ

Для власників «Преміум» квитків гарантована
участь у afterparty у перший день події 10.06

11 ЧЕРВНЯ, ДРУГИЙ ДЕНЬ

ЗАЛ 1

Сесія №1

10:00 - 11:30

ДОСВІД ЕКСПАНСІЇ: ЗНІМІТЬ "РОЖЕВІ ОКУЛЯРИ"

10:00 - 11:30

панельна дискусія "Досвід експансії:
зняміть "рожеві окуляри"

Ключові питання:

1. Експансія як прорив чи як перевірка на міцність: які рішення стали ключовими для успішного виходу на нові ринки, а які помилки виявилися найдорожчими?
2. Чи можна масштабувати успішну модель без втрат? Що найчастіше "ламається" під час експансії: операційка, команда, продукт чи розуміння нового споживача?
3. Новий ринок – нові правила: як бізнесу зрозуміти, чи готовий він до масштабування, і де проходить межа між амбіцією та стратегічною помилкою?
4. Успіх, провал чи цінний урок: як компаніям адаптуватися, якщо новий ринок не виправдав очікувань: змінювати стратегію, продукт чи визнати помилки й переглядати підхід?

Експерти:

- **Тетяна Вовк**, співзасновниця VOVK
- **Лідія Сметана**, власниця One by One
- **Андрій Галицький**, співзасновник, співвласник та CEO Lviv Croissants

ЗАЛ 2

Сесія №1

10:00 - 11:40

ТРЕНДИ ТА ЗМІНИ В ECOMMERCE

10:00 - 10:20

Ілона Багдасарова, Team Lead Pre-sales, Promodo та **Тимофій Вознесенський**, Retention Manager, goodwine, презентація: «RFM-аналіз та гейміфікація - як будувати персоналізацію та емоційний зв'язок з аудиторією через Retention-стратегію»

- VIP vs «мисливці за знижками»: як одній базі продавати по-різному і зберігати ROMI;
- гра як подарунок: чому інтерактивне привітання приводить більше нових клієнтів, ніж промокод

10:20 - 10:40

Олена Анненко, директорка департаменту електронної комерції мережі магазинів EVA та EVA.UA, презентація «Платформа EVA.UA: драйвери зростання до 20 000 замовлень на день та бар'єри розвитку omnichannel ecommerce»

- ecommerce як нове ядро ритейлу;
- системні драйвери росту до 20 000 замовлень / день;
- бар'єри та компроміси omnichannel-моделі.

10:40 - 11:00

Олександра Галазюк, Директор із напрямку Q-commerce компанії Glovo в Україні, презентація: «Glovo Express: як Q-commerce формує нові споживчі тренди»

- що таке Glovo Express і як він працює;
- операційні інновації та секрет

ЗАЛ 3

Сесія №1

10:00 - 11:30

СТІЙКІСТЬ ТРЦ: НОВІ СТАНДАРТИ УПРАВЛІННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ

10:00 - 10:20

Тетяна Цибок, операційна директорка CPG та **Марина Скороходова**, виконавча директорка CPG, презентація: «CPG & Interclean Amsterdam: світовий підхід, що змінює індустрію»

- роботизація, AI та smart-рішення вже формують новий стандарт сучасної індустрії;
- майбутнє ринку за поєднанням технологій, сервісу та людського підходу;
- світовий досвід та інновації - основа сильних рішень для розвитку індустрії в Україні.

10:20 - 11:30

панельна дискусія «Нові стандарти управління та ефективності»

Ключові питання:

1. Вихід нових міжнародних гравців на український ринок.
2. Чому одні міжнародні мережі успішно розвиваються в Україні, а інші залишають ринок
3. Чого очікувати від глобальних брендів, які вже присутні в Україні, але призупинили експансію.
4. Українські бренди як драйвери розвитку ТРЦ.
5. Еволюція моделі управління ТРЦ під час війни.

- **Олег Садовський**, співвласник та CEO Gerpur

Модераторка: **Олександра Некрашук**, заступниця головного редактора NV Бізнес

- швидкості;
- ключові споживчі тренди в Q-commerce.

11:00 - 11:20

Юрій Грузинський, Head of Enterprise Department та молодший партнер Netpeak, презентація: «**Партнерства нового часу: що дає бренду правильна співпраця**»

- правильна співпраця підсилює гнучкість, якість рішень і конкурентність бізнесу;
- практичні кейси партнерств у різних нішах: від бізнесу до соціальних і культурних проєктів, які показують, як працює партнерство в реальних умовах і різних контекстах.

11:20 - 11:40

Марія Дьяченко, Head of merchant ecosystem Kasta, презентація: «**Як клієнт приймає рішення про покупку в 2026?**»

- чому нижча ціна перестає бути єдиним аргументом для покупки;
- з чого формується Value Proposition сьогодні.

6. Як змінилися критерії успішності торговельного центру у повномасштабне вторгнення.
7. Інвестиційні пріоритети торговельної нерухомості.

Експерти:

- **Наталія Антоненко**, CEO Порт Сіті
- **Тетяна Чубак**, директорка з розвитку ТРЦ Подільняни
- **Наталія Кравець**, Комерційний директор Dragon Capital Property Management
- **Анна Чуботіна**, Генеральна директорка групи Arricano

Модераторка: **Валерія Байда**, головна редакторка сайту RAU.UA

11:40 - 12:15 КАВА ПАУЗА

(якщо під час конференц-програми будуть повітряні тривоги, то тривалість перерв може скорочуватися для того, щоб тримати подію в таймінгу)

Сесія №2

12:15 - 13:30

НОВІ ФОРМАТИ 2026: В ЯКІ ВАРТО ІНВЕСТУВАТИ

12:15 - 13:30

панельна дискусія «**Нові формати 2026: в які варто інвестувати**»

Ключові питання:

1. Які нові формати ритейлу з'являються в Україні у 2026 році і чим вони відрізняються від класичних?
2. Чому українські виробники все частіше створюють власні ритейл-канали замість роботи через мережі?
3. Що потрібно, щоб новий формат став франшизою – і коли це має сенс?
4. Скільки коштує вхід у нові формати і яка очікувана окупність?
5. Як обирати формат для інвестування: на які показники дивитись і чого уникати?
6. Що змінилось у поведінці споживача, що робить нові формати актуальними саме зараз?

Експерти:

Сесія №2

12:15 - 13:55

РІШЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ. БЛОК 2

12:15 - 12:35

Артем Антамонов Керівник бізнес-підрозділу ритейл Bizerba Ukraine та **Богдана Хименко**, Керівниця напрямку з розвитку бізнесу Bizerba Ukraine, презентація: «**Що бісить різні покоління під час шопінгу в супермаркеті?**»

- теорія поколінь і як вона впливає на заробітки магазину
- болі споживачів різного віку;
- три покоління проблем = 1 рішення цифровізація магазину.

12:35 - 12:55

Анна Носенко, Business Solution Architect Yieldigo, **Зоя Кобець**, Ukraine Country Manager Yieldigo, **Уляна Романюк**, Pricing Manager Близенко, презентація: «**Ціноутворення як Партнерство: Разом - від інтуїції до AI-Driven Pricing**»

- як партнерський підхід допомагає реалізовувати успішні Win-Win проєкти на прикладі Yieldigo і Близенко;
- планування промо кампаній:

Сесія №2

12:15 - 13:30

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ В КОМУНІКАЦІЯХ ТА ПРОСУВАННІ

12:15 - 12:35

Єгор Павленко, CEO Live Animations, презентація: «**Які задачі в ритейлі вирішує гейміфікація – і як це працює на практиці**»

- які ключові задачі ритейлу (залученість, частота покупок, використання loyalty) можна вирішити через гейміфікацію в мобільному додатку;
- які формати кампаній працюють найкраще: короткі активації, сезонні кампанії чи довгострокова гейміфікація;
- практичні кейси ритейлу: які механіки дають найбільший ефект і як їх масштабувати.

12:35 - 13:30

панельна дискусія «**Ефективні інструменти в комунікаціях та просуванні**»

Ключові питання:

- **Спікер уточнюється**
- **Сергій Кочергін**, підприємець, інвестор, засновник бренду SunTime
- **Максим Мележик**, Директор з обслуговування клієнтів Нова пошта

Модераторка: **Мирослава Козачук**, трендвізіонер франчайзингу, власниця та CEO Franchise Group

- симуляція, що дозволяє прогнозувати ефект від промо і знаходити оптимальний рівень дисконту – глобальний тренд і область для підвищення ефективності промо;
- управління Markdowns: планування розпродажу і збереження маржі на різних етапах життєвого циклу товару на прикладі E-com оператора продуктів харчування Kosik.cz.

12:55 – 13:15

Влада Подкуйко, керівник еквайрингу топобізнес, презентація «**топо: не продукт для всіх, а рішення для кожного**»

- топо створює не просто функціональні продукти, а релевантні до потреб бізнесу;
- різні сценарії – різні задачі: ФОП, малий бізнес, фрилансер, e-commerce – створюючи цінності для різних клієнтів.

13:15 – 13:35

Наталія Садовська-Марчук, Business & Product Development Manager в EasyPay та Ольга Семчук, CEO Fishka, презентація: «**Як перетворити оплату на інструмент зростання бізнесу: нові рішення для ритейлу та e-commerce від EasyPay**»

- підвищення конверсії платежів – чим легший шлях клієнта, тим більше продажів;
- оптимізація витрат на еквайринг та зменшення вартості транзакції;
- платіжна сторінка як канал залучення клієнтів: можливості програм лояльності для зростання продажів.

13:35 – 13:55

Ірина Максимюк, Product and Methodology Director 4Service Group, презентація: «**СХ без ілюзій: як перетворити задоволеність клієнтів на стратегічний актив**»

- NPS – це симптом, не діагноз. Класичні підходи описують проблему, але не дають важелів впливу;
- 4CX – результат реального дослідження. 50+ проаналізованих моделей, 1022 клієнти, статистична валідація. Не гіпотеза – математично доведена система;
- на ринку виграє не той хто дешевше, а той кому довіряють – розбір на прикладі АЗК.

1. Трансформація маркетингу під тиском змін – головні виклики та очікування. Найбільш ефективні інструменти та канали комунікації.
2. Омніканальність та діджиталізація, як основа безшовного досвіду клієнта. Головні секрети міксу digital – комунікацій.
3. Емоційний маркетинг та програми лояльності – як завоювати вибагливого споживача.
4. Плани на майбутнє, цілі та мрії – вибудовуємо маркетингові пріоритети в епоху BANI (хаосу та інформаційного перевантаження)

Експерти:

- **Анастасія Ліпачова**, Chief Marketing Officer KFC Ukraine
- **Катерина Кірнесенко**, директорка з маркетингу METRO Україна
- **Ольга Тищенко**, Senior Manager Brand Marketing Puma
- **Катерина Веремєєва**, Communications Manager JYSK в Україні

Модераторка: **Олена Яковенко**, керуюча партнерка агенції rсom

13:30 – 14:30 ОБІДНЯ ПЕРЕРВА

(якщо під час конференц-програми будуть повітряні тривоги, то тривалість перерви може скорочуватися для того, щоб тримати подію в таймінгу)

Сесія №3

14:30 – 16:10

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА AI РІШЕННЯ В РИТЕЙЛІ

14:30 - 14:50

Максим Левченко, СМО MOYO та **Анна Вовк**, керівник відділу комунікаційного маркетингу MOYO, презентація: «**Як MOYO перестав 'впроваджувати AI' – а покращив клієнтський досвід без масштабування команди**»

- AI-консультант як базовий стандарт клієнтського досвіду;
- трансформація контакт-центру через впровадження AI-рішень;
- інтеграція AI у цифровий контент E-commerce Динамічність та підвищення ефективності взаємодії з користувачем;
- швидкість як ключова конкурентна перевага: AI у продакшені.

14:50 - 15:10

Олена Шишко, Sales Leader, Creatio, презентація: «**AI-автоматизація у ритейлі: підходи, інструменти, ефекти**»

- AI-автоматизація у ритейлі – це не одне рішення, а комплекс інструментів для автоматизації взаємодії з клієнтами, маркетингу, продажів і сервісних процесів, що допомагає об'єднати дані, прискорити виконання операцій та підвищити якість клієнтського досвіду;
- які інструменти реально впроваджують ритейлери у 2025–2026: огляд рішень, які вже дають вимірюваний ефект, і тих, що поки залишаються на рівні експерименту;
- ефекти автоматизації: як змінюються операційні витрати, швидкість реакції на ринок і клієнтський досвід – на прикладі конкретних кейсів.

15:10 - 15:30

Ілля Бошняков, регіональний директор **Rakuten Viber в Україні**, презентація: «**Viber в українському e-комерсі: як перетворити месенджер на ключовий канал продажів**»

- контакти з існуючими клієнтами: промо, електронні чеки, підтримка та відгуки, upsell;
- нова аудиторія: реклама, стікери, чат-боти та нові інтерактивні формати.

15:30 - 15:50

Ліна Сівура, презентація: «**Аналіз онлайн-каталогу конкурентів: найкращі практики для збільшення продажів**»

- методика регулярного аналізу каталогів конкурентів: як системно знаходити інсайти, а не дивитися "в загальному".
- від інсайтів до грошей: як порівнювати асортимент і знаходити точки для оптимізації, що реально збільшують продажі.

15:50 - 16:10

Артем Попов, керівник відділу RnD, TA-DAI, презентація: «AI-агенти в ритейлі: від асистента до автономного співробітника. Практичний досвід TA-DAI!»

- ChatGPT відповідає – агент діє. Це не «розумніший бот» – це окремий клас інструментів;
- Тихий старт TA-DAI: три ролі – три задачі. Без «великого впровадження»: співробітник делегує рутину, керівник перевіряє звіти й ставить задачі в ERP, робить пости, аналітик «допитує» великі таблиці;
- за 12–24 місяці агент стане новим колегою – у кожному відділі. Питання вже не «чи впроваджувати», а «хто швидше».

16:30 - ЗАВЕРШЕННЯ RAU Expo 2026