



Kuidas pakkuda jaeketis tarbijatele õiget kaupa õigel ajal?

Jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar

09.09.2020

Cinamon T1

Üheksas jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar keskendub seekord tarbijatele, trendidele ja kaupade tagastamisele ning kaubakoguste planeerimisele.

Miks tasub osaleda?

- Lavale astuvad viie suurema jaeketi ostuainimesed. Võimalus küsida anonüümseid küsimusi
- Räägime trendidest nii tarbijakäitumises kui ka ostukeskkonnas
- Selgub, kuidas jaeketti kaupade tagastamist vähendada ning kaubakoguseid täpsemini planeerida
- Räägime parimatest praktikatest koostöös jaeketiga
- Hea võimalus kohtuda jaekettide ostudirektori või toote(ostu)juhtiga
- Tunnustatakse jaekettide üleselt TOP3 parimaid koostööpartnereid
- Osalejatel on võimalus tasuta pakkuda enda ettevõtte tooteid esinejate kinkekotti. Saada enda soov maarit@kaubandus.ee

Seminarile on oodatud tootjate ja hulgikaupmeeste müügimeeskonnad, ettevõtete juhid, jaekettide ostuainimesed ja juhid.

Seminari soodushind kuni 22. mai 199 eurot (km-ga 238,80 eurot). Tavahind 249 eurot (km-ga 298,80 eurot). Korraga rohkem kui kolme osaleja registreerumisel ühest maksjaettevõttest kehtib allahindlus 5%.

Lisainfo sisu ja osalemist puudutavates küsimustes võtta ühendust Maarit Eerme, telefon 514 4884, e-post maarit@kaubandus.ee

Seminaril oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-mailile sponsor@aripaev.ee

PROGRAMM

09.09.2020

09:00 - 10:00 ○ **Registreerimine ja kohvipaus**

09:55 - 10:00 ○ **Moderaatori avasõnad**



Nele Peil Eesti Kaupmeeste Liidu tegevjuht

10:00 - 10:30 ○ **10 trendi, mis mõjutavad jaekaubandust järgmise kolme aasta jooksul**



Andrius Kalašinskas Strongpointi tehniliste lahenduste nõustamise juht

Andrius Kalašinskas keskendub enda ettekandes erinevatele trendidele jaekaubanduses, mis mõjutavad ka tootjaid kui ka erinevaid tarnijaid. Toob välja, kuidas erinevad lahendused aitavad müüa kauplustes rohkem tooteid.

10:30 - 11:00

○ Mis paneb tarbijaid kauplusest enim tooteid ostma ja mis kõige enam peletab?



Andres Kuusik Tartu Ülikooli majandusteaduskonna turunduse dotsent ja teadur

Mis mõjutab tarbijakäitumist ja tarbijate otsuste tegemist kaupluses kõige enam? Mis neid kauplusest eemale peletab? Mis aitaks tarbijaid tegema paremaid ostuotsuseid?

11:00 - 11:30

○ Kuidas mõjutab ostukeskkond klientide käitumist?



Basilio Noris Pomelo CTO ja kaasasutaja

11:30 - 11:45

○ Tooteinfo kui tarbija ostuotsuse tegemise võtmetegur



Marco Uuetalu Telema Eesti juht

- kaubainfo ja tooteinfo liikumine tarneahelas peavad olema sünkroonis
- uute toodete lansseerimine ja tooteinfo ajakriitilisus
- tooteinfo kui konkurentsieelis - mida rohkem infot, seda lihtsam osta
- automatiseerida ei saa, kui tooteinfo ei ole standardne
- tooteinfo muutunud tähtsus ajas

11:45 - 12:45

○ Lõuna

12:45 - 14:00

○ Jaekettide ostujuhtide miniettekanded!



Elen Terras Maxima Eesti ostudirektor



Liisi Leitsmann Selveri toidukaupade ostujuht



Maris Rannus Rimi Eesti värske ja puu- ja köögiviljade kategooriagruppide juht



Tiia Karu Prisma Peremarketi hankejuht

14:00 - 14:30

○ Vestlusring: Kaupade tagastamine ja kaubakoguste planeerimine



Hannes Falten Selveri logistikajuht



Kaimo Niitaru Prisma Peremarketi sortimendidirektor



Terje Kesküla Maxima Eesti tarneahela osakonna juht



Sirje Potisepp Toiduliidu juhataja

Kuidas jaeketid toodete koguseid planeerivad? Millised on suurimad murekohad kaupade koguste planeerimisel ja tagastamisel? Kuidas planeerimist täpsemaks muuta ning tagastamist vähendada? Milliseid kaupu kõige enam tagastatakse tootjatele?
Vestlusringi juhib Sirje Potisepp.

14:30 - 15:15 ○ **Kohvipaus**

15:15 - 15:30 ○ **Parim koostööpartner 2020 väljakuulutamine**

15:30 - 16:10 ○ **Vestlusring: Tootjate ja jaeketi hea koostöö. Parimad praktikad**



Janek Kalbin Orkla Eesti müügidirektor



Tiit Niilo Nopri Talumeierei omanik



Mairika Juhandi Stockmanni kaubamaja müügidirektor



Sirje Potisepp Toiduliidu juhataja

Tootjad ja jaekett teevad 5 minutilised ettekanded, kus toovad välja, millised on nende parimad praktikad omavahelises koostöös. Milliseid kampaaniaid on tehtud ja kuidas toodete koguseid planeeritud.
Vestlusringi juhib Sirje Potisepp.

16:10 - 16:20 ○ **Päeva kokkuvõte**



Nele Peil Eesti Kaupmeeste Liidu tegevjuht



StrongPoint

EVERSHEDS SUTHERLAND

Artisan
HONEY
KODUMAIN KVALITEETMESI



Telema



ALDAR
CASH & CARRY



LISAINFO

Osalemise tingimused

Palume teatada mitteamisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil registreerimine@aripaev.ee. Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteamisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteamisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada samaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).

Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust sponsor@aripaev.ee või 667 0105.