

КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАК ВЫЖИТЬ В 2025 ГОДУ?»

ПРОГРАММА 

• ДЛЯ СЕЛЛЕРОВ, ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
И ДЕРЖАТЕЛЕЙ БРЕНДОВ В СФЕРЕ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА,
ИГРУШЕК И ТОВАРОВ ДЛЯ ДЕТЕЙ

• 18-19 марта 2025 г.

• МВЦ «Крокус Экспо», пав. 2, конференц-зал L



Организаторы: ГК Майер и Смартлаб

ГРУППА КОМПАНИЙ
MAYER

Ключевые спикеры – предприниматели, владельцы брендов и эксперты: Wildberries & Russ, OZON, Авито, Яндекс Маркет, Kaspi (Казахстан), AK-System, MPSTATS, АКИТ, АШМАНОВ И ПАРТНЁРЫ, Riks Consult, Кубатура.ру, Смартлаб, Совет по развитию внешней торговли, Агентство правовой поддержки, Экспертный центр по работе с маркетплейсами Ecomboost, Металлинвестбанк, Озон Банк, Альфа-Банк и др.

wildberries



OZON

Яндекс  Маркет

 Avito

 mpstats

КУБАТУРА.РУ
МАРКЕТПЛЕЙС МЕБЕЛИ И ИНТЕРЬЕРА

ADVISING.
MARKETING



Homium
Дом и тепло в каждом доме



ozon
банк

 МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК

Спикеры:



Ксения Александрова



Георгий Багаев



Артём Бухонин



Елена Шепель



Олеся Дашко



Ольга Долгова



Маргарита Евстигнеева



Павел Жарков



Александр Заверткин



Фариз Керимов Видади



Дамир Кушалиев



Петр Леонтьев



Павел Литвак



Леонид Лосев



Ирина Максютя



Илья Маркосян



Андрей Мартынов



Оксана Ермолаева



Анна Сарычева



Александр Сафиулин



Роман Попов



Алина Фомичева



Константин Циленко



Максим Черешнев

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

18 марта 2025, первый день

11:00-12:00 Регистрация участников

Секция 1. От живой витрины к экрану: как маркетплейсы меняют подход к продажам и формируют новые стандарты удобства

12:00-12:20 Стадии развития онлайн-торговли на примере американского Amazon. Конкуренция на маркетплейсах в России - финальная стадия?

Андрей Мартынов, владелец брендов Homium, Nonstopika, Zoowell, top-300 первых селлеров на Озон

- Amazon в 2014-2016 – это российский E-com в 2019-2024. Что будет дальше?
- Что именно изменилось: количество селлеров, количество покупателей, средний чек, конкуренция между селлерами
- Рост комиссий и стоимости услуг на Озон и Вайлдбериз
- Обзор рынка электронной коммерции - как он будет трансформироваться в 2025-2030 гг.

12:20-12.40 АКИТ-рука на пульсе E-com: Обзор рынка электронной коммерции и трансформации в 2025-2030 гг. Прогноз на основании данных от АКИТ

Андрей Мартынов, владелец брендов Homium, Nonstopika, Zoowell, top-300 первых селлеров на Озон

12:40-13:00 Стратегии развития продавцов в категории «Товары для дома» на Wildberries

Анна Сарычева, руководитель направления «Товары для дома», Wildberries & Russ

- Итоги 2024 года в категории «Товары для дома»;
- Успешные стратегии развития в категории «Товары для дома»;
- Перспективы развития категории в 2025 году.

- 13:00-13:20 **Продавайте на своих условиях. Авито – витрина ваших товаров и новые возможности продаж**
Фариз Керимов Видади, менеджер проектов «Авито»
- 13:20-13:40 **Развитие СТМ в условиях бесконечной конкуренции маркетплейса**
Долгова Ольга, Руководитель маркетинговых проектов, Ozon
- Кейс СТМ Ozon Home
 - Строительство бренда в онлайн: исследования, фирменный стиль и УТП
 - Особенности работы с контентом и продвижением
- 13:40-14:10 **И целого мира мало: выход на зарубежные маркетплейсы**
Максим Черешнев, Председатель Правления Совета по развитию внешней торговли, Член Общественного совета Минэкономразвития РФ
- Экспортный союз + расчеты за рубежом
 - Использование инструментов государственной поддержки российских экспортеров (РЭЦ / МЭЦ / СВТ и др)
 - Юридическая и налоговая структура при выходе на зарубежные рынки (на примере США / Арабских эмиратов / Бразилии)
- 14:10-14:30 **Между законом и конкурентами – правовые аспекты работы и защита селлеров**
Леонтьев Петр, Управляющий партнёр «Агентство правовой поддержки»
Дашко Олеся, Старший партнёр, Кандидат юридических наук, MBA
- что делать если ваш контент (фото/изображение товара) скопировали?
 - конкурент скопировал вашу продукцию – как защитить свои интересы?
 - вы получили претензию о нарушении исключительных прав-как проверить достоверность требований и вести переговоры?
 - как решить вопросы в досудебном порядке
 - примеры из судебной практики
- 14:30-15:30 ПЕРЕРЫВ
- Секция 2. Секреты маргинального бизнеса: в каких нишах есть деньги?**
- 15:30-16.10 **Как выбрать выгодную нишу**
Попов Роман, продукт-менеджер, MPSTATS – Система мониторинга цен, продавцов и товаров на российских маркетплейсах
- какой объем закупок необходим для взрывного дохода сразу; самый выгодный ассортимент;
 - как выбрать качественный и безопасный товар, где найти поставщика с уникальным товаром;
 - сертификация, нюансы хранения и доставки;
 - инструменты продаж.
- Секция 3. Работа с зарубежными партнерами. Что нового в текущей мировой конъюнктуре.**
Вам будет полезна секция, если вы закупаете продукцию или компоненты за рубежом, планируете выходить на зарубежные рынки, испытываете сложности в работе с контрагентами из других стран.
- 16.10-17.10 **Злободневные проблемы бизнеса на маркетплейсах и актуальные решения: трансграничные платежи, зарубежные юридические лица, бухгалтерия**
- Во время секции мы сконцентрируемся на практическом решении актуальных проблем, возникающих в работе с зарубежными странами.
- В фокусе:
- Работающие сейчас варианты проведения платежей: что законно? что выгодно для разных вариантов работы и разных стран? Как распознать обман? Алгоритм работы и кейсы. Реальные комиссии и сроки. Риски и перспективы.
 - Юридические нововведения и вопросы. Проверка контрагента, регистрация товарного знака, митигация судебных рисков.
 - Новое в бухгалтерии: 1С, маркировка, сопряжение с зарубежным ПО.

- 16.10-16.15 Вступительное слово. Трансграничные платежи, зарубежные счета и компании: что работает, а что бесполезно или опасно?
Ксения Александрова, бизнес-консультант
- 16.15-16.30 Рабочие агентские схемы платежей в Китай, Европу, США. Распространенные ошибки и схемы мошенничества. Открытие компаний и счетов: когда это нужно?
Максим Спасский, исполнительный директор делового клуба «Москва–Пекин»
- 16.30-16.50 Юридические вопросы в работе с Китаем: проверка контрагента, регистрация товарного знака, митигация судебных рисков
Александр Зайнигабдинов, советник ТПП РФ, арбитр Shanghai International Arbitration Center, представитель ОПОРЫ России, руководитель China Window
Альберт Трофимов, советник China Window
- 16.50-17.10 Новое в бухгалтерии: 1С, маркировка, сопряжение с зарубежным ПО
Александр Сафиулин, партнер Bellerage, член РАСПП
- 17.10-17.30 Международные расчеты и валютный контроль
Ермолаева Оксана, Руководитель направления цифровых продаж, Дирекция развития и продвижения продуктов и сервисов ВЭД, АО «Альфа Банк»

19 марта 2025, первый день

Секция 4. **Налоги и финансы на маркетплейсах, нововведения 2025 года в законодательстве. Деньги для маркетплейса. Кредитование, банковская поддержка. Финансирование 2025 г.**

- 10:30-11.00 Налоговая реформа 25: чего ждать и что поменяется
Маргарита Евстигнеева, Riks Consult
- 11.00-11.20 Финансирование селлеров в современных условиях
Леонид Лосев, Начальник Управления развития партнерских программ Департамента по работе с клиентами ПАО АКБ «Металлинвестбанк»
- 11.20-11.40 Финансовые инструменты и сервисы лояльности для увеличения продаж
Павел Жарков, Руководитель группы маркетинга кредитования юридических лиц Ozon Банка
- 11.40-12.00 Банк – партнер. Как банк помогает развиваться предпринимателям
Ирина Максютя, Начальник Управления продвижения отраслевых предложений «Альфа-Банк»
- 12.00-12.30 Альтернативы маркетплейсам. Каких возможностей ожидать от нишевых маркетплейсов на примере Кубатура.ру
Дамир Кушалиев, Кубатура.ру

Секция 5. **Инструменты продвижения на маркетплейсах: Как выйти в топ-контент, который продает**

- 13.30-14.00 Визуальная коммуникация и важность инфографики: как выделиться среди конкурентов
Александр Заверткин, руководитель «Экспертного центра по работе с маркетплейсами Ecomboost», селлер на Ozon, Яндекс Маркет и Леруа Мерлен, 55 000 SKU
- 14.00-14.30 Контентная воронка. Факторы успеха на маркетплейсах в 2025
Павел Литвак, серийный предприниматель, основатель Онлайн-школы Литвака, владелец 3 брендов на маркетплейсах
 - сколько фото должно быть в карточке
 - сторителлинг в контенте
 - паттерны покупателей
 - триггеры и антитриггеры
- 14.30-14.50 Продвижение на маркетплейсах: конверсия и настройка рекламы решают все
Циленко Константин, AK-System
 - Реклама у блогеров для увеличения продаж – работает или слив бюджета.
 - Внешний трафик для привлечения новых продаж

- 14.50-15.10 Как повысить конверсию и средний чек?**
Елена Шепель, менеджер проектов, Яндекс Маркет
- обзор рынка категории Товары для дома, посуды, развитие категории на Маркете
 - что нужно для развития продаж категории на маркетплейсе?
 - ассортимент и цены
 - контент и отзывы
 - логистика поставок
 - эффективные инструменты продвижения
 - реальные практические примеры и советы от экспертов по каждому из блоков
- 15.10-15.30 Инструменты ИИ как конкурентное преимущество на маркетплейсах в условиях нехватки персонала. Как технологии изменят привычный мир.**
Георгий Багаев, Эксперт в области анализа данных и искусственного интеллекта. Автор телеграмм канала про ИИ. Технический руководитель ИИ-сервиса Мефодий
- Автоматизация рекламы на Wildberries
 - Генерация изображений для создания первой классной инфографики
 - ИИ в ответах на отзывы и вопросы пользователей
 - Техническая поддержка пользователей с помощью чат-бота
 - Инструменты автоматического изменения цен
- 15.30-15.50 Как работать с внутренней рекламой на WB в 2025 году?**
Илья Маркосян, руководитель и эквайзер e-commerce проектов
- Самые важные показатели воронки
 - Лайфхаки для экономии ДРР и как правильно формировать рекламный бюджет
 - Методологии запуска РК для оптимизации и увеличения динамики заказов без увеличения ДРР
- 15.50-16.10 Инструменты привлечения внешнего трафика**
Алина Фомичева, Руководитель проектов по управлению репутацией, рекламе на маркетплейсах и социальных медиа в компании «Ашманов и партнеры». Владеет ключевыми компетенциями по продвижению в таких нишах как E-com, финансы, банки и страховые, софт и ПО, HoReCa. Читает лекции по управлению репутацией в магистратуре ВШЭ.
- Таргетированная реклама.
 - Контекстная реклама.
 - Коллаборации с инфлюенсерами.
- 16.10-16.40 Как продвигать товары на маркетплейсах Казахстана**
Артём Бухонин, эксперт по маркетплейсу Kaspi, Казахстан
- 16.40-17:50 Нетворкинг** *В программе возможны изменения и дополнения*

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ 

Стоимость участия – 7 500р. – до 28 февраля 2025 г.

В стоимость Делегатского участия в Конференции входит:

- Два дня программы (18 и 19 марта 2025 г., Крокус Экспо)
- Участие во всех дискуссионных мероприятиях программы
- Доступ к материалам конференции по окончании мероприятия

Количество мест ограничено.

