

AGENDA SPOTKANIA, 24 maja, czwartek

Pełny program: www.forum-diy.com/#agenda

9:00 Rejestracja i poranna kawa
9:30 Powitanie uczestników i sesja networkingowa

NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY MAKROEKONOMICZNE - WPŁYW NA KONDYCJĘ I ROZWÓJ RYNKU DIY

9:30 SEKTOR W ŚWIETLE DANYCH PMR

Najważniejsze zmiany makroekonomiczne i ich konsekwencje dla rynku DIY

Michał Bundyra, Szef Zespołu Ekonometryków, PMR

- Polska na tle regionu – najważniejsze trendy i wskaźniki dla rynku lokalnego vs UE
- Kondycja i perspektywy rozwoju rynku retail w Polsce – sprzedaż, konsumpcja i dochody
- Remonty i koniunktura na rynku budowlanym – kiedy koniec boomu w mieszkaniówce

10:00 Sesja pytań i odpowiedzi

10:10 SEKTOR W ŚWIETLE DANYCH PMR

Kondycja i scenariusze rozwoju rynku DIY w Polsce – trendy, formaty i dynamika sprzedaży

Jarosław Frontczak, Główny Ekspert Sektora Retail, PMR

- Obraz rynku DIY w liczbach – kluczowe wskaźniki i prognozy dla branży
- Co zmieni zakaz handlu w niedzielę – konsekwencje dla graczy i scenariusze rozwoju rynku
- A może sięgnąć dalej? Formaty przyszłości DIY – który będzie kluczowy?

10:25 Sesja pytań i odpowiedzi

10:35 RYNEK DIY OKIEM DETALISTÓW

Zmiany na rynku – rewolucja czy ewolucja? Kluczowe wyzwania i obszary potencjału dla branży

Moderator:

Jarosław Frontczak, Główny Ekspert Sektora Retail, PMR

Eksperci:

Katarzyna Stefanide, Dyrektora Generalna,
MGI POLSKA/BRICOMARCHE

Mariusz Kardacz, Prezesa Zarządu, K.H. STOFARB

Krzysztof Sobiechowski, Dyrektora Generalny,
MAJSTER BUDOWLANE ABC

11:15 Przerwa kawowa

KONSUMENT 2020: NOWE OCZEKIWANIA, TRENDY, KOMUNIKACJA

11:20 PROFIL PRZYSZŁEGO KONSUMENTA

Mieszkania, remonty... i oczekiwania Millenialsów. Profil, komunikacja, zachowania zakupowe nowej generacji klientów DIY

Anna Maria Szutowicz, Założycielka i właścicielka,
Y&LOVERS

Grzegorz Wierchowicz, Założyciel i partner
zarządzający, MONITORING KULTUROWY

- Potrzeby Future Adopters i możliwości przygotowania na nie biznesu
- Jak kupuje kryzysowe pokolenie – konsekwencje dla branży DIY
- Co zyskuje ich uwagę, czyli jak trafić z komunikatem do Millenialsów

11:50 Sesja pytań i odpowiedzi

12:00 CASE STUDY

Sprzedaż i marketing w obliczu zmiany – co jeszcze działa w XXI w.?

Karolina Wesołowska, Dyrektora Marketingu,
CERAMIKA PARADYŻ

- Fakty i mity na temat millennialów
- Czego pragną nowi klienci branży DIY?
- Promocja cenowa vs. alternatywne metody wsparcia sprzedaży

12:15 Sesja pytań i odpowiedzi

12:25 Lunch

ROZWÓJ E-COMMERCE I SYNERGIA KANAŁÓW SPRZEDAŻY DIY

13:15 DANE I PROGNOZY PMR

Rozwój e-commerce w Polsce – produkty DIY i wykończenia wnętrz na tle innych kategorii

Jarosław Frontczak, Główny Ekspert Sektora Retail, PMR
Stanisław Gorzula, Head of Market Research, PMR

- E-commerce – wielkość i długofalowa perspektywa wzrostu
- Smartfonizacja – co z DIY? Specyfika rynku i oczekiwania klientów
- DIY na tle innych kategorii

13:30 Sesja pytań i odpowiedzi

13:40 SEKTOR W ŚWIETLE DANYCH

Sprzedaż produktów DIY w Internecie – kluczowe trendy i najbardziej perspektywiczne kategorie

Jarosław Frontczak, Główny Ekspert Sektora Retail, PMR
Stanisław Gorzula, Head of Market Research, PMR

- Zwyczaje i zachowania kupujących asortyment DIY w Internecie
- Segmenty kupowane przez klientów off i on-line
- Potencjał rozwoju kategorii na podstawie sprzedaży produktów na Allegro

14:05 CASE STUDY

Rozwój i kluczowe wyzwania e-commerce w branży wykończenia wnętrz – oczekiwania klientów, logistyka, sprzedaż

Marek Przybył, Prezes Zarządu, ŁAZIENKAPLUS PL

14:20 Sesja pytań i odpowiedzi

14:30 DYSKUSJA

Jak zwiększyć sprzedaż i generować wartość dodaną dzięki nowym kanałom – marże, współpraca i kluczowe wyzwania na linii dystrybutor-dostawca

Eksperci:

Arnaud Boule, Dyrektora Zarządzający, BRICOMAN
POLSKA

Marek Przybył, Prezes Zarządu, ŁAZIENKAPLUS PL
Marcin Barański, Dyrektora Generalny, MEBLE VOX;
SKŁADY VOX; PROFILE VOX

Mariusz Gliwiński, Wiceprezes ds. Sprzedaży
i Marketingu, GRUPA CERSANIT

15:10 Sesja pytań i odpowiedzi

15:20 Podsumowanie spotkania

15:30 Zakończenie spotkania

