



**2017**  
**MOSCOW WATCH EXPO**  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЧАСОВ,  
КОВЕРНЫХ УКРАШЕНИЙ, АКСЕССУАРОВ

**17 - 19 октября**

Зал «Инфопространство»  
[www.watchexpo.ru](http://www.watchexpo.ru)

Event-холл «Инфопространство», Москва, 1-й Зачатьевский пер., д.4

## Деловая программа выставки «Moscow Watch Expo»

1 день – 17 октября, вторник		
11:30	Торжественное открытие выставки	
12:00	Сценарии развития часового рынка и возможные стратегии компаний	<b>Вячеслав Медведев</b> , главный редактор журнала «Часовой бизнес» <a href="http://www.timeseller.ru">www.timeseller.ru</a> <ul style="list-style-type: none"><li>«Большая черная дыра». Мировой спрос на часы снижается, но экспорт из Швейцарии растет. Куда деваются часы?</li><li>Часовой рынок России глазами таможни. Как меняются доли сегментов и отдельных компаний. Правда ли, что часы дешевеют?</li><li>Госрегулирование и часовый рынок. Каких изменений ждать часовой отрасли в ближайшее время.</li><li>Возможные сценарии развития рынка и стратегии часовых компаний.</li></ul>
13:30	Как торговля может ответить на изменение поведения покупателей, снижение спроса	<b>Дмитрий Потапенко</b> , предприниматель, экономист, управляющий партнер компании ManagementDevelopmentGroupInc. <a href="http://potapenko.ru/">http://potapenko.ru/</a>
Перерыв		
14:15	Как продать часы современному покупателю? Ответы с точки зрения поведенческой экономики и нейромаркетинга.	<b>Наталья Галкина</b> , генеральный директор NeuroTrend <a href="http://neurotrend.ru/">http://neurotrend.ru/</a> <p>Понятие «цена – качество» - следствие использования традиционного подхода к маркетингу, который опирается на понятие «разумный потребитель» и подразумевает, что при покупке человек тщательно взвешивает «за» и «против», выбирая оптимальное решение.</p> <p>Но чаще всего мы принимаем решение иррационально. Как же в реальности принимается решение о покупке, как побудить современного иррационального покупателя потратить деньги? Как побудить его купить такую ненужную с рациональной точки зрения вещь, как часы? Ответы дает теория поведенческой экономики.</p>
18:00	Награждение лауреатов конкурса «Лучший часовой магазин года»	



**2017**  
MOSCOW WATCH EXPO  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЧАСОВ,  
ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ, АКСЕССУАРОВ

**17 - 19 октября**

Зал «Инфопространство»  
www.watchexpo.ru



Event-холл «Инфопространство», Москва, 1-й Зачатьевский пер., д.4

<b>2 день – 18 октября, среда</b>		
12:00	Ситуация на российском потребительском рынке и перспективы развития розничной торговли	<b>Круглый стол представителей отраслевых ассоциаций:</b> <b>Вопросы для обсуждения:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Динамика потребительского спроса в России;</li><li>Оффлайн ритейл и интернет-торговля, омниканальность: как ответить на новые запросы потребителя;</li><li>Торговые коридоры в новых условиях: перспективы стрит-ритейла и торговых центров, форматы магазина будущего; взаимоотношения с арендодателями;</li><li>Отраслевые объединения как инструмент формирования бизнес-среды</li></ul> <b>Участники:</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Соколов Артем</b>, Исполнительный директор Ассоциации компаний интернет торговли (АКИТ)</li><li><b>Лия Левинбук</b>, Исполнительный директор Национальной ассоциации участников сетевой торговли (НАСТ)</li><li><b>Денис Косенков</b>, Вице-президент Российской ассоциации экспертов рынка ритейла (РАЭРР)</li><li><b>Эдуард Уткин</b>, Генеральный директор "Гильдии ювелиров России"</li><li><b>Михаил Каспаров</b>, Ассоциация участников часового рынка</li></ul>
13:00	Немосковское время: часовая рынок в регионах	<b>Круглый стол</b> <b>Вопросы для обсуждения:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>2016-2017: как поменялась картина спроса? Какие сегменты и группы марок оказываются более устойчивыми?</li><li>Маржинальность против оборачиваемости: как расставить приоритеты?</li><li>Какие стратегии работы оказываются эффективными в новых условиях?</li><li>Всемирная паутина в отдельно взятом городе: стоит ли тратиться на интернет, и если да – то сколько?</li><li>Торговые центры и стрит-ритейл: перспективы форматов.</li><li>Не остаться с хвостами. Как поменялся срок жизненного цикла товара? Как управлять остатками в новых условиях?</li><li>Новости все чаще говорят о восстановлении экономики. Как ощущаете ситуацию вы, чего ждете в новом сезоне?</li></ul> <b>Участники:</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Сергей Салеба</b> («ЛеЛокль», Воронеж),</li><li><b>Константин Иванов</b> («Сибтайм», Новосибирск),</li><li><b>Валерий Хачатуров</b> («Часы Женева», Калининград),</li><li><b>Юрий Греков</b> («Гостиный двор», Челябинск),</li><li><b>Александр Щекотихин</b> (Lord, Московская область).</li></ul>
14:00	Перерыв	
14:15	Презентация бренда Orient	По приглашениям компании «Мосалт»
<b>3 день – 19 октября, четверг</b>		
11:00	Презентация бренда Q&Q	По приглашениям компании «Мосалт»
13:00	Мастер-класс по технике продаж	<b>Проводит победитель конкурса бизнес-тренеров «Время профессионалов»</b> По специальным приглашениям

*Программа формируется*

*Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в программу*