



V ВСЕРОССИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ ЭЛЕКТРОТЕХНИКА. БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ 2017–2018



18 апреля 2017 года, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
В рамках 26-й международной выставки
«ЭЛЕКТРО-2017»

**Обновите Вашу стратегию
прибыльного предприятия**



Организатор:



Тел./факс: +7 (495) 730 79 06,
+7 (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.elektro-forum.ru

Генеральный партнер:



При поддержке:





V ВСЕРОССИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ
**ЭЛЕКТРОТЕХНИКА.
БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ 2017-2018**
18 апреля 2017 года, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



Обновите Вашу стратегию прибыльного предприятия

ГЛАВНОЕ ДЕЛОВОЕ СОБЫТИЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

О ФОРУМЕ:

- ✓ Более 100 участников из 30+ городов России и СНГ
- ✓ Будущее электротехнического и электроэнергетического рынков от ведущих специалистов отрасли
- ✓ Встреча руководителей крупнейших компаний-производителей и поставщиков, инжиниринговых компаний и компаний-заказчиков электротехнического оборудования

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА:

- ✓ Рынок электротехнического оборудования, конструкций и материалов: емкость и перспективы роста
- ✓ Что мешает российским промышленникам получать деньги на развитие бизнеса?
- ✓ Стратегия построения прибыльного предприятия на рынке электротехники
- ✓ Экспортная политика развития компании
- ✓ Алгоритмы расширения каналов сбыта и увеличения продаж
- ✓ Автоматическое увеличение прибыли на 20% за счет использования

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ ВХОД СВОБОДНЫЙ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ

Тел.: (495) 730-79-06, (812) 327-49-18

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

www.elektro-forum.ru



Программа Форума*

10:00-11:00 Регистрация и знакомство участников Форума

11:00-12:30 Пленарное заседание:

РЫНОК ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КОНСТРУКЦИЙ И МАТЕРИАЛОВ. ТРЕНДЫ, ПРОГНОЗЫ, ФИНАНСИРОВАНИЕ

Эксперты прогнозируют в ближайшие два года рост энергопотребления. С одной стороны, это плюс для производителей и продавцов электротехнических товаров, с другой – это обострит такие нерешенные вопросы, как значительная изношенность оборудования, слабая автоматизация процессов, трудности с продажами отечественной электротехники. Какие перспективы сейчас остаются у отечественной энергетики и как перемены повлияют на рынок электротехнического оборудования, конструкций и материалов?

Модератор:

- **Павел Гагарин**, Председатель Совета директоров, АКГ Градиент Альфа и Градиент Альфа Инвестментс Групп, Председатель Экспертного совета при Комиссии Московской городской Думы по законодательству

Ключевые темы:

- ✓ Российский рынок электротехники. Емкость рынка и возможности для роста продаж отечественных и импортных товаров в 2017-2018 годах
- ✓ Перспективные направления в энергетике и электротехнике: какой ассортимент товаров будет популярен ближайшие 5 лет?
- ✓ Точки роста промышленной компании. Взгляд собственника
- ✓ Чем инвестор хуже банкира? Что мешает российским промышленникам получать деньги на развитие бизнеса?
- ✓ Стратегия развития импортозамещения и российского экспорта в электротехнической промышленности
- ✓ Сложные вопросы госзакупок электротехнического оборудования, конструкций и материалов. Недокументированные особенности Контрактной Системы на практике
- ✓ Иллюзия роста. Рынок осветительных приборов: анализ ситуации, перспективы развития и продвижения

Спикеры:

- **Михаил Аким**, Вице-президент, АБВ Россия, Координатор рабочей группы инновационного развития, КСИИ, Председатель рабочей группы по модернизации и инновациям, Ассоциация европейского бизнеса
- **Юлия Ткачёва**, Руководитель направления развития коммерческих закупок
- ★ **Дмитрий Потапенко**, Управляющий партнер, Management Development Group
- **Анжелика Корнеева**, Директор по маркетингу, Компания ASD



- **Борис Шехтер**, Заведующий сектором маркетинга НКУ департамента технического маркетинга, НПП Экра
- **Жанна Мартынова**, Генеральный директор, VVS

12:30-13:00 Специальное выступление:

СТРАТЕГИЯ ПОСТРОЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ

Удорожание продукции, снижение покупательской способности и высокая конкуренция на рынке заставляют представителей отрасли искать пути оптимизации бизнес-процессов без значительных финансовых вложений. Как поддерживать безубыточное производство и продолжать получать прибыль?

Ключевые темы:

- ✓ Рыночное позиционирование – источник прибыли
- ✓ Построение финансовой модели предприятия
- ✓ Превентивное управление финансовыми результатами
- ✓ Правильный подход к оптимизации организационной структуры
- ✓ Идеальный, гибкий фонд оплаты

Ведущий:

- ★ **Сергей Елисеев**, Кризис-менеджер; Партнер, Менеджмент 911+; член экспертно-консультационного совета Росимущества; Независимый директор на предприятиях: Прикаспийэлектросетьстрой, Волгограднефтегеофизика, Поревит-Девелопмент, Новосибирский аффинажный завод, Суперметалл, Гипрожилдорстрой, и др. Работал в должности финансового директора на заводах Ставролен (ЛУКОЙЛ) и ДОЗАКЛ (РУСАЛ), первого заместителя гендиректора Горьковского Металлургического завода, Руководителя департамента проектного управления «Энергостройинвест-холдинг», Кризис-менеджер (руководитель и исполнитель проекта реструктуризации) Новосибирского завода конденсаторов

13:00-13:20 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами

13:20-15:20 Фокус-сессия:

ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Продвижение электротехнической продукции на рынке – это уже не традиционный отдел продаж с секретарем, менеджером и факсом. Сегодня – это синергия оффлайн и онлайн методик и, конечно же, кадры. Как организовать эффективную службу рекрутмента на промышленном предприятии? Какие каналы продаж электротехнической продукции будут работать на отечественном и зарубежном рынках? Как отрасли «войти в интернет»?



V ВСЕРОССИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ
**ЭЛЕКТРОТЕХНИКА.
БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ 2017–2018**

18 апреля 2017 года, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



Ключевые темы:

- ✓ Отдел оптовых продаж электротехнической продукции: 7 ключевых ошибок в построении
- ✓ Маркетинг рынка электротехники. Составляем портрет потребителя, определяем потребности своей целевой группы и каналы сбыта
- ✓ Увеличиваем количество клиентов и средний чек на рынке электротехнических товаров
- ✓ Экспортная стратегия развития компании, вывод отечественного продукта на международные рынки
- ✓ Как компании с промышленного рынка эффективно выйти в онлайн, удвоить продажи и не «наступить на грабли»?
- ✓ Возможности интернет-торговли на рынке электротехники: продающие сайты, грамотный SMM
- ✓ Как нанимать менеджеров продаж сложного оборудования?
- ✓ Стратегия воспитания грамотного «продажника» электротехнической продукции

Спикеры:

- ★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Офицеров и Партнеры; с 2007 года реализовал более 47 долгосрочных проектов по развитию и оптимизации систем продаж в более чем 38 разных категориях; автор деловых бестселлеров: «Техники и приемы эффективных продаж», «Построение региональной дистрибуции» и др.
- ★ **Татьяна Сорокина**, к.п.н., Директор, Юнит-Консалтинг, автор делового бестселлера «Филиальная сеть: развитие и управление»
- **Сергей Худовеков**, Стратег, Старший аккаунт-менеджер, Paper Planes Consulting Agency
- **Ильгиз Валинуров**, Президент Гильдии рекрутеров; Президент и основатель Корпорации Кадровых Агентств «Business Connection» (Москва); автор бестселлеров: «Рекрутинг на 100%: искусство привлекать лучших», «50 идей поиска сотрудников через социальные сети. Справочник рекрутера»; преподаватель спецкурса «Стратегическое управление персоналом» Президентской программы подготовки управленческих кадров для России и т.д.

15:20-15:40 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и с экспертами Форума

15:40-16:40 Специальное выступление:

КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА. ФЕНОМЕНЫ РОСТА БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ

На рынке электротехнических товаров стратегически важно постоянно стремиться удерживать конкурентные цены путем снижения себестоимости продукции, работ и услуг. Концепция бережливого производства – основной путь оптимизации производства и сокращения издержек предприятия без инвестиций.



Ключевые темы:

- ✓ Где прячутся главные потери в электротехническом бизнесе?
- ✓ Какие ошибки чаще всего совершаются при лобовом «урезании костов»?
- ✓ Методика сокращения потерь производства, которая позволит увеличить прибыль компании как минимум на 20%
- ✓ Как использовать принципы бережливого производства для улучшения качества продукции и увеличения продаж?
- ✓ Как получить устойчивые результаты за минимально-возможное время?

Ведущий:

- **Вячеслав Снегирев**, Руководитель отдела по развитию Бережливого производства, КЮЗ «Диамант». Эксперт по развитию производственных систем. Опыт реализации проектов с достижением целей, производственного и экономического эффекта в компаниях: РУСАЛ, Уральский завод гражданской авиации, Татнефть, Федеральная Пассажирская Компания, Московский локомотиворемонтный завод, BL group и др.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ ВХОД СВОБОДНЫЙ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ

Тел.: (495) 730-79-06, (812) 327-49-18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.elektro-forum.ru

* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине заседаний Правительства, болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.