



קמעונאות בעידן החדש 2017 – עושים חשבון נפש
הכנס הישראלי השנתי השנים עשר – 28 בנובמבר 2017, מרכז הירידים
 במסגרת אירועי תערוכת



תכני הכנס

08:00-09:00 התכנסות והרשמה



הנחיית הכנס – גב' סיון קלינגבייל, עיתונאית כלכלית, מגישת סוגרים חשבון ועושות חשבון

09:00-10:45 - מליאת פתיחה

פתיחה וברכות –
עו"ד אוריאל לין, נשיא איגוד לשכות המסחר
מר ראובן שליסל, יו"ר ענף המזון באיגוד לשכות המסחר

שרת המשפטים איילת שקד בשיחה אישית
עם עו"ד דן כרמלי, מנכ"ל, איגוד לשכות המסחר

צופים פני עתיד – שיח בשש עיניים
גב' סיון קלינגבייל עם מר עדי כהן, מנכ"ל טיב טעם הולדינגס בע"מ ומר אייל רביד, מנכ"ל ויקטורי רשת סופרמרקטים

הצריכה המגזרית בעידן של קמעונאות משתנה
פרופ' אבי דגני, נשיא קבוצת גיאוקרטוגרפיה

10:45-11:15 – הפסקת קפה

11:15-13:05 - מליאת הבוקר





קמעונאות בעידן החדש 2017 – עושים חשבון נפש הכנס הישראלי השנתי השנים עשר – 28 בנובמבר 2017, מרכז הירידים

במסגרת אירועי תערוכת **isra food**

קמעונאות מזון בעידן האונליין



מר אורי קילשטיין, סמנכ"ל סחר ושיווק, שופרסל

- סקירת שוק האונליין בארץ
- ניתוח חסמים באונליין
- פעילות נוכחית
- העתיד של האונליין בישראל
-

מפגשים עם הצרכן בעולם הדיגיטלי

מר עדי רגב, סמנכ"ל מכירות יוניליוור ישראל

נתוני ה E COM כללי ויוניליוור

- Digital disruption- ההפרעה הדיגיטלית הסבר על המושג ועל חברות שעברו את ההפרעה הדיגיטלית

Path to purchase in the connected world – מודל ה C5 של יוניליוור

Adopting digital internally – התהליכים של המעבר לעולם הדיגיטלי שעשינו ברמה הארגונית ובחטיבות (יעדים אישיים דיגיטלים, הדרכות, ועוד.)

managing digital as a channel- יוניליוור מנהלת את הערוץ הדיגיטלי כערוץ מכירות לכל דבר תוך מיקוד בארבעה תחומים מרכזיים:

1. E-RETAILERS- קמעונאים בעלי אתרי מכירות
2. PURE PLAYES & MARKET PLACES- אתרים בלבד וכן פיתוח תשתיות פנימיות של ליקוט מוצרים בודדים על מנת להשתלב באתרי זירה כגון וואלה שופס
3. בניית תשתיות לעולם הדיגיטלי- דוגמאות והרחבה על פיתוחים כגון הקטלוג הדיגיטלי, 7 OMNI CHANNEL ASSETS וקמת הכותרת SHOPO
4. דאטה- בניית אסטרטגיה לאיסוף ושימוש בדאטה

Way forward – רעיונות לעתיד שאנחנו ואחרים צריכים להתחיל לחשוב עליהם

מיזמים פורצי דרך בעולם הקמעונאות



▪ **לשימוש נועד - חסכון במזון באמצעות תמחור דינאמי - מר בן בירון,**

Wasteless חברת COO

המפגש בין רווח כלכלי ובזבז מזון. איך טכנולוגיה קמעונאית יכולה לשלב בין השניים וליצור סביבה קמעונאית טובה יותר מבחינה מוסרית, סביבתית ורווחית. וויסטלס מאפשר לסופרים להציע ללקוחות מחירים טובים וזולים יותר למוצרים בהתאם לתאריך התפוגה של שלהם, לאסוף יותר רווחים ממזון שנזרק לפח, ובוספו של דבר, להשאיר לנו עולם נקי וטוב יותר לחיות בו.





קמעונאות בעידן החדש 2017 – עושים חשבון נפש הכנס הישראלי השנתי השנים עשר – 28 בנובמבר 2017, מרכז הירידים

במסגרת אירועי תערוכת **isra food**



טכנולוגיית הבלוקצ'יין: המהפכה שבפתח - מר אורי חיאק, סמנכ"ל טכנולוגיות, IBM Israel

טכנולוגיית הבלוקצ'יין (שרשרת הבלוקים) היא תפיסה טכנולוגית במחשוב המאפשרת פעילות עסקית דיגיטלית מאובטחת ואימות של טרנזקציות עסקיות בין צדדים שונים ללא צורך בישות ניהול מרכזית. במהירות שיא היא הפכה מנחלתם של משוגעים לדבר לנושא הטכנולוגי שהכי מעניין כרגע תאגידי ארגונים מסביב לעולם ובתוכם ארגונים בתחום המזון.

יש אומרים שהטכנולוגיה הזו תעשה לעסקים את מה שהאינטרנט עשה לקשר בין אנשים וארגון שלא יהיה שם לא יהיה קיים. בהרצאה נעשה הכרות עם הטכנולוגיה, כיצד היא משנה את האופן בו פועלים עסקים ואילו יישומים אפשריים מתפתחים עבורה בעולם המזון והקמעונאות.

הבהלה לאונליין – מה מחפש הצרכן הדיגיטלי ואיך נפתיע אותו מר מוישיק אלפרט, מנכ"ל מייסופרמרקט

קניות מזון אונליין – כבר אין שאלה – זאת עובדה. כולם כבר שם והגידול לא עוצר ולא ייעצר.

הרשתות הגדולות כבר שם ועכשיו נכנסים קמעונאים קטנים וחנויות מתמחות. אז אחרי מאות אלפי סלים במייסופרמרקט אפשר לאפיין את דפוסי הקניה של הצרכן הדיגיטלי. בהרצאה נעבור על (5-6) הכללים ההכרחיים להגדיל מכירות באונליין.



מי הזיז את החנות שלי? – סודות ההישרדות של החנויות הפיזיות

בעידן האינטרנט

מר ליאור קורן, בעלים ומנכ"ל קורן פתרונות חזותיים

הוצאות הצריכה הפרטית עולות באופן קבוע בשנים האחרונות, חנויות רבות לא חוות את מלוא הצמיחה. נהוג להצביע על האינטרנט כאחראי, אך חלקו היחסי עדיין חד ספרתי, אז איפה הלקוח מוציא את כספו? העדפות הלקוח משתנות, התנהגות הלקוח משתנה, כמו כן השפעות של טרנדים צרכניים, חוק המזון וכמו כן האון ליין. כל אילו משנים את הציפיה של הלקוח היום מהקמעונאי.

התאמת מתחם המכירה ללקוח החדש וייצרת ערך, עניין, אמון ורצון לקנות בחנות שלך דורשת לעיתים שינויים מורכבים. בהרצאה אתן מספר כלים ודוגמאות להשפעה של שינויים המשלבים תכנון, עיצוב ומיתוג רלוונטיים בתפיסת הלקוח את החנות, החוויה בה ומשנה את התנהגות הצרכן בחנות ויוצרת גידול בנפח הקניה. אדבר על החשיבות והדרך ליצירת חנות מתמחה בתחומה או מתחם מתמחה כאמצעי לרכישת אמון צרכנים, חשיבות תכנון מסלול לקוח בחנות מותאם לרצונותיו ולצרכיו באספקטים של התמצאות, הגיון קניה וחסכון בזמן, ויצירת חווית לקוח ייחודית, איריה מותאמת למוצרים, וחשיבה על היצע שירותים נלווים בנקודת המכירה על מנת להפוך את החנות לאטרקטיבית על פני המתחרים וערוצי קניה אחרים. בהרצאה ישולבו דוגמאות וצילומים ממתחמים מוצלחים בחנויות שונות.





קמעונאות בעידן החדש 2017 – עושים חשבון נפש
הכנס הישראלי השנתי השנים עשר – 28 בנובמבר 2017, מרכז הירידים

במסגרת אירועי תערוכת **isra food**

13:05-14:00 - ארוחת צהרים

14:00-15:30 - מליאת צהרים



Mobile Disruption

גב' יעל מאירוב, מנהלת תחום קמעונאות ומוצרי צריכה, פייסבוק ישראל

Disruption הוא שיבוש, שינוי של תהליכים מקצה לקצה, הפרעה לאופן הרגיל בו דברים מתקיימים. המונח Disruption תמיד היה קיים, אבל בעשורים האחרונים הוא נפוץ בעיקר בהקשר עסקי של חידושים טכנולוגיים בתעשיות מסורתיות.

בעשור האחרון, המובייל שינה את חיינו האישיים מקצה לקצה ויחד עם זאת את האופן שבו אנו צורכים ורוכשים.

ההרצאה תסקור את התופעה ודרכים בהן קמעונאים יכולים לאמץ ולמנף את המובייל על מנת לפתור סמלים בתהליך הרכישה ולהישאר רלוונטיים בעיני הצרכן.



סיכום שנת 2017 והמגמות המרכזיות בשוק מוצרי הצריכה בישראל

מר עידו תורן, סמנכ"ל שירותי מידע, סטורנקסט

רב שיח בכירים – עם הפנים לעתיד אדום או עתיד ירוק? בהשתתפות:

מר משה בר סימן טוב, מנכ"ל משרד הבריאות

גב' ליאורה בירנהק מרקוס מנכ"לית מנעמים

מר אייל רביד, מנכ"ל ויקטורי רשת סופרמרקטים

פרופ' אייל שמעוני, מדען ראשי, סמנכ"ל טכנולוגיה שטראוס גרופ

ובהנחיית גב' סיון קלינגבייל, עיתונאית כלכלית, מגישת סוגרים חשבון ועושות חשבון

וגב' סיון קלינגבייל, עיתונאית כלכלית, מגישת סוגרים חשבון ועושות חשבון

