

«МАРКЕТПЛЕЙСЫ И РАЗВИТИЕ НОВЫХ ОНЛАЙН-КАНАЛОВ ПРОДАЖ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА»

Дата: 2 марта 2023 г.

Время: 12.00–16.00

Место: ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», павильон №8, зал 2, площадка «Бизнес+»

Организаторы: Ассоциация предприятий сферы ЖКХ «Объединенный жилищно-коммунальный совет», НОЗА, АО «ЭКСПОЦЕНТР»

ПРОГРАММА

12.00–13.00 Пленарная дискуссия «Строительный бизнес на маркетплейсах. Перспективы развития»

Участники:

- **Илья Адамский**, руководитель макрокатегории «Стройка и мебель» «Авито»
- **Арнольд Тыниссалу**, руководитель направления DIY маркетплейса OZON
- **Иван Бугай**, руководитель бизнес-группы «Товары длительного пользования» в маркетплейсе СберМегаМаркет
- **Сергей Фёдоров**, руководитель отдела маркетинга компании «Тизол»
- представители компаний, специализирующихся на торговле стройматериалами и инструментом

Вопросы для обсуждения:

- Перспективы и темпы развития онлайн-торговли в сфере строительно-отделочных материалов.
- Какая торговая площадка может стать главной для российских производителей стройматериалов, инструмента и инженерии.
- На что могут рассчитывать российские строительные компании при сотрудничестве с маркетплейсами.
- Как увеличилась доля продаж товаров рынка стройматериалов на ключевых маркетплейсах. Динамика.
- Какова доля продаж через онлайн-каналы в строительном бизнесе.
- Сложности, возникающие у поставщиков и ретейла в работе с маркетплейсами.
- Перспективы развития собственного онлайн-канала у поставщика и производителя стройматериалов.
- Специализированные маркетплейсы – насколько релевантны рынку?

Сессия кейсов

13.10–13.50

«Строительная категория на OZON: динамика, условия, кейсы»

Возможности, которые платформа OZON предоставляет селлерам, задействованным в строительном бизнесе.

Спикер: **Арнольд Тыниссалу**, руководитель категории DIY маркетплейса OZON

13.50–14.40

«Как продавать товары для ремонта и строительства на «Авито»

Кейсы «Авито» в категориях DIY. Как открыть виртуальный магазин на «Авито» и масштабировать бизнес на крупнейшей российской онлайн-платформе.

Спикер: **Илья Адамский**, руководитель макрокатегории «Стройка и мебель» «Авито»

14.40–15.20

«СберМегаМаркет для строительных компаний»

СберМегаМаркет отличается от других маркетплейсов гибкостью. Магазины сами выстраивают правила работы, а площадка подстраивается под них. Существуют четыре схемы сотрудничества: «Витрина + Доставка», «Витрина + Фулфилмент», «Закажи и Забери», «Доставка силами мерчанта». Работа модели для категории «Стройка».

Спикер: **Иван Бугай**, руководитель группы «Товары длительного пользования» СберМегаМаркет