



**NENECHTE SI UJÍT JEDINÝ KONGRES NA PODPORU
ČESKÉHO TRADIČNÍHO TRHU, TENTOKRÁT NA TÉMA**

AUTOMATIZACE A DIGITALIZACE OBCHODU



30.-31. 1. 2024

**VRACÍME SE K OBLÍBENÉMU
LEDNOVÉMU TERMÍNU!**

CLARION CONGRESS HOTEL OLOMOUC

Na měnící se potřeby zákazníků, kteří chtějí nakoupit pohodlně, rychle a v čase, který jim vyhovuje, cílí nový typ automatizovaných prodejen, jež se po pilotních projektech prosazují na trhu. Není to samozřejmě plošný recept na úspěch. Pro „obchod na rohu“ bude pořád důležitý sociální aspekt nákupu a vstřícný personál. Tento současný fenomén však mimo jiné ukázal, že bez modernizace prodejen směrem k digitalizaci a udržitelnosti to už dnes nepůjde. Umožňuje totiž kvalitnější servis pro zákazníky, úsporu nákladů a vyšší efektivitu procesů i práce se zaměstnanci.

14.00–24.00 DOPROVODNÝ PROGRAM

14.00–16.00 EXKURZE DO PRODEJEN

Komentovaná návštěva první automatizované prodejny v Olomouckém kraji Naše vesanka v Měrotíně a Hanáckého gruntu v Unčovicích.



17.30–18.00 REGISTRACE NA VEČERNÍ PARTY

18.00–24.00 VEČERNÍ PARTY

Co vás v rámci networkingového setkání zástupců centrál maloobchodních aliancí a družstev, majitelů prodejen, velkoobchodů a dodavatelů čeká? Kromě dobrého jídla a pití, neformální příležitosti k navázání a prohloubení obchodních vztahů a prezentací na stáncích partnerů to bude také bohatý zábavní program. Rozpojuje vás kapela ABBA + Boney M revival (Pop Stars) a budete moci zkusit štěstí v kasinu. Připravena bude ruleta a Black Jack a za vyhrané „peníze“ pak budete moci vydražit hezké ceny.



8.00–9.00 REGISTRACE, RANNÍ KÁVA, NETWORKING

8.00–16.10 PREZENTACE PARTNERŮ NA STÁNCÍCH

9.00–16.00 ODBORNÝ PROGRAM

9.00–9.30 OFICIÁLNÍ ZAHÁJENÍ KONGRESU / ÚVODNÍ SLOVA



**PAVEL
BŘEZINA**
PŘEDSEDA,
AČTO



**ZDENĚK
JURAČKA**
ČESTNÝ
PŘEDSEDA,
AČTO



**TOMÁŠ
DUBSKÝ**
POSLANEC,
PARLAMENT
ČR

9.30–9.40 PŘEDÁVÁNÍ CERTIFIKÁTŮ KVALITY TRADIČNÍ ČESKÝ OBCHOD – CERTIFIKOVÁNO

9.40–10.10 NENECHTE SI UJÍT PREZENTACI ODBORNÍKA NA DIGITALIZACI A ROBOTIZACI FIREM FILIPA PLEVAČE



**FILIP
PLEVAČ**
PORADCE A KONZULTANT V OBLASTI
ROBOTIZACE A DIGITALIZACE

10.10–10.40 PŘESTÁVKA NA KÁVU

10.40–11.00 DOTACE NA PODPORU DIGITALIZACE PRODEJEN

Nedostatek finančních prostředků brzdí další rozvoj řady podnikatelů. Oblast robotizace, digitalizace a automatizace je však v současnosti předmětem podpor, které směřují i do maloobchodu. Které jsou ty aktuální? Dozvíte se podrobnosti o výzvěch Technologie pro MAS, Digitální podnik – Virtuální podnik či o programu Česko platí kartou.



**PAVEL
VINKLER**
ZÁSTUPCE VRCHNÍHO ŘEDITELE SEKCE HOSPODÁŘSTVÍ, ŘEDITEL
ODBORU PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ A OBCHODNÍHO
PODNIKÁNÍ A 1. MÍSTOPŘEDSEDA RADY KVALITY ČR, MPO ČR

11.00–11.10 I VESNICE SI ŽADÁ MODERNÍ OBCHOD

Zlepšení vzhledu a vybavení, rozšíření prodejní doby třeba zavedením automatizovaného nebo hybridního režimu, to jsou některá z doporučení, která vyplynula z výzkumného projektu Venkoobchod. Jeho cílem bylo zmapovat potravinovou obslužnost venkova a navrhnout řešení, jak prodejny v malých obcích udržet.



**JAN
BINEK**
ŘEDITEL A JEDNATEL,
GAREP



**ZDENĚK
ŠILHAN**
JEDNATEL, GAREP

11.10–11.20 V BUDOCNOSTI BUDE MOŽNÉ POROVNAT ÚČTENKU S NAMARKOVANÝMI POLOŽKAMI

Rozpoznání zákazníka prostřednictvím bankovní identity, napojení provozovny na centrální pult ochrany a dohled kamer, to jsou atributy, které napovídají, že krást v automatizované prodejně se nevyplatí. Ani to však není stoprocentní. Rizikovým místem se stává například prostor pokladny. Co je v této oblasti potřeba dořešit, jak zajistit větší dohled nad těmito specifickými částmi prodejen například i pomocí umělé inteligence?.



**RADEK
NACHTMANN**
ŘEDITEL, P.V.A. SYSTEMS

11.20–12.40 AUTOMATIZOVANÉ OBCHODY ROK DRUHÝ

Prodejny v režimu 24/7 se postupně zabydlují v různých regionech. Po průkopníkovi tohoto typu nakupování v České republice Skupině Coop se na trhu začínají objevovat také další hráči.

Jak si na tento koncept zvykají zákazníci? S kterými problémy se provozovatelé potýkají? Může být záchranou obchodu na venkově? Jde o systém vhodný i pro obchodníka, za kterým nestojí velká značka? O své zkušenosti se podělí provozovatelé těchto prodejen zapojených do maloobchodních sítí i samostatní obchodníci.



OLGA DVOŘÁKOVÁ
MAJITELKA, FÉÉR
– SAMOBSLUŽNÝ
OBCHŮDEK, BÍTOVANY



MILOSLAV HLAVSA
ŘEDITEL, KONZUM, O. D.
V ÚSTÍ NAD ORLÍCI



KRISTIÁN KARBAN
PROVOZNI ŘEDITEL,
FLOSMAN



PAVEL PRIMUS
ŘEDITEL MARKETINGU
A ROZVOJE, JEDNOTA,
S. D. ČESKÉ BUDĚJOVICE



ANETA ŠAŠINOVÁ
MAJITELKA,
NAŠE VESANKA,
MĚROTÍN



MAREK ŠÍP
JEDNATEL, ARROWSYS

12.40–13.40 OBĚD**13.40–14.10 ROK 2024: JE DŮVOD K OPTIMISMU?**

Vysoké ceny energií a pokles reálných příjmů měly v posledních dvou letech vliv na změnu chování českých spotřebitelů. Začali rekordně šetřit a v investicích byli velmi opatrní. Jaké jsou vyhlídky pro příští rok, odrazí se česká ekonomika ode dna? Co nás čeká v oblasti cen potravin, energií, paliv? Jak se bude nadále vyvíjet inflace, kupní síla obyvatelstva a trh práce?



HELENA HORSKÁ
HLAVNÍ EKONOMKA,
RAIFFEISENBANK

14.10–14.40 JAK NAKUPUJE ČESKÝ ZÁKAZNÍK V DOBĚ INFLACE: MĚNĚ, LEVNĚJI, JINDE A JINAK

Data společnosti NIQ ukážou vývoj cen prodáváného zboží v České republice a nabídnou srovnání s dalšími zeměmi. Přiblíží reakce Čechů na zvyšující se ceny v obchodech. O jakých šetřících strategiích zákazníci hovoří a jak se skutečně chovají? Jak si vedou konkrétní produktové kategorie v jednotlivých prodejních formátech a jaká jsou specifika tradičního trhu? Jakou roli v těchto prodejnách hrají privátní značky? Dozvíte se také, jak v době poklesu objemu prodeje a snižujícího se počtu transakcí přitáhnout zákazníka, aby nakoupil konkrétní produkt. Chybět nebudou ani informace o tom, jak si stojí jednotlivé prodejní formáty a jak se vyvíjí počet obchodů v ČR.



LUCIE ZAJÍCOVÁ
CUSTOMER
SUCCESS LEADER
CZ/SK, NIQ



JAKUB ŠPIKA
RETAIL SERVICE
DIRECTOR CZ/SK/HU, NIQ

14.40–15.00 JAK POMOCÍ DAT EFEKTIVNĚ ŘÍDIT NÁKUP A PRODEJ ZBOŽÍ

V tradičním retailu se dá nasbírat obrovské množství cenných dat. Spousta obchodníků je však z různých důvodů přehlíží nebo využívá pouze minimálně. JPService naopak v datech viděl potenciál a rozhodl se s nimi systematicky pracovat. Ve spolupráci s DataFriends nastavili moderní reporting a chytrý systém vyhodnocování dat, díky kterému mohou každý den zodpovědět klíčové otázky pro svůj byznys. Použitím moderních analytických nástrojů se v JPServiceu zbavili nepřehledných tabulek v Excelu a získali více informací o svých zákaznících i výkonnosti jednotlivých prodejen. Mohou tak dělat lepší a rychlejší byznysová rozhodnutí.



JAN CHALAS
JEDNATEL,
DATAFRIENDS



PETR KUČHTA
CHIEF PRODUCT
OFFICER, JPSERVICE

15.00–16.00 PŘÍBĚHY ÚSPĚŠNÝCH OBCHODNÍKŮ VE VIDEOREPORTÁŽÍCH

Provozovatelé prodejen opět nechají nahlédnout pod pokličku svého podnikání.



BLANKA SEDLÁŘOVÁ
MAJITELKA,
BYLINKY
U BLANKY,
KARVINÁ



PETR DUCHOŇ
MAJITEL,
B+L POTRAVINY,
SYROVICE

**NA ZÁVĚR PROGRAMU
TOMBOLA!**

Změna programu vyhrazena

**Přijďte i vy diskutovat
nejen o automatizaci
a digitalizaci obchodu**

[www.samoska-kongres.cz/
register](http://www.samoska-kongres.cz/register)

**ZLATÍ PARTNEŘI:****STŘÍBRNÍ PARTNEŘI:****BRONZOVÍ PARTNEŘI:****SPECIÁLNÍ PARTNEŘI:****PARTNER VEČERA:****PARTNER KÁVY:****MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:****ZÁŠTITA:****ODBOBNÍ PARTNEŘI:****PARTNER TRÍDĚNÍ:****PARTNER NEALKO NÁPOJŮ:****HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNER:****ORGANIZÁTOR:**