

**ПРОГРАММА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕС-СЕМИНАРА**

# **КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС**

**20-21 ноября 2013**

**(Москва, Олимпийский проспект 18/1, Отель «Ренессанс Москва Олимпик»)**

---

**ОРГАНИЗАТОР СЕМИНАРА**



**ENERGY OF GLOBAL SOLUTIONS: EVENTS, LOBBYING & CONSULTING**

---

**ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР**



**International Business House**

---

[www.egsforum.ru](http://www.egsforum.ru)

# КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС

**20 НОЯБРЯ. ДЕНЬ 1-Й.**

**08:30 – 09:30. ХОЛЛ 4-ГО ЭТАЖА, РЕГИСТРАЦИЯ И ЗАВТРАК**

**09:30 – 11:30. ЗАЛЫ НЕВА+ДОН, 4-Й ЭТАЖ**

**БЛОК №1  
«СОВРЕМЕННЫЕ СЕТИ АЗС»**

**ЛЕКТОР: Доктор Марсель Коэн**

**ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:**

Является ли ваша АЗС магазином для автомобилистов или основное ее предназначение – дозаправка топливом? Если дозаправка, то вы позиционируете себя на рынке в качестве продавца лучшего топлива или в качестве владельца АЗС, которая является простейшей в использовании? Такого рода вопросы будут рассмотрены и послужат основой для принятия решения, какой тип сети для вас лучше. Все ли в порядке с дизайном и проектированием ваших АЗС?

Ответом на этот вопрос является то, что с точки зрения потребителя существует много проблем, требующих решения: ТРК, планировка, платежная система, отношение персонала, магазин, кафе, сигнализация и т.д. Решения по некоторым из них будут иметь большое значение для достижения успеха. Здесь мы также анализируем некоторые инструменты и альтернативы управленческого контроля, используемые передовыми международными компаниями.

**11:30 – 13:30. ЗАЛЫ НЕВА+ДОН, 4-Й ЭТАЖ**

**БЛОК №2  
«ЭФФЕКТИВНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»**

**ЛЕКТОР: Доктор Марсель Коэн**

**ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:**

Здесь мы рассмотрим главную цель - увеличение прибыли. Мы исследуем соотношение, которое существует между объемом продаж и прибылью на единицу продукции. При низкой марже мы можем достичь больших объемов и, наоборот, при высокой марже мы будем достигать только низких объемов. Вопрос только в том, какое сочетание объема и прибыли является оптимальным. Для того чтобы установить наилучшее сочетание, мы, несомненно, должны понять взаимосвязь между объемом продаж и ценой. Поэтому, мы поближе познакомимся с понятием эластичности - ее теоретическим и практическим измерением. Чтобы проиллюстрировать вышесказанное, в практических заданиях и упражнениях мы будем использовать цифры из «реальной жизни». Участники будут иметь возможность применить полученные знания на практике в ходе бизнес-игры «БензоВойны»

# КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС

13:30 – 14:30. ВЕНСКОЕ КАФЕ, 1-Й ЭТАЖ. ОБЕД

14:30 – 18:00. ЗАЛЫ НЕВА+ДОН, 4-Й ЭТАЖ

## БЛОК № 3. БИЗНЕС-ИГРА «БЕНЗОВОЙНЫ» ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

**ЛЕКТОР: Доктор Марсель Коэн**  
(вместе с ассистентом)

### «ПРАВИЛА ИГРЫ»:

«БензоВойны» - это бизнес игра, основанная на компьютерном моделировании топливного рынка. Игра симулирует поведение реального рынка. Группа будет разделена на команды и каждая выберет конверт. В конверте будет находиться информация о торговой марке, которую будет представлять команда. Согласно выбранному конверту, игроки будут иметь разные стартовые условия - разное количество автозаправочных станций, разное качество станций и т.д. Цель каждой команды - максимально эффективно наладить бизнес, с учетом ресурсов, которые им были выделены. Каждой команде будет выдан файл с историей. Используя опыт, приобретенный в Блоке 2, каждая команда будет иметь возможность определить эластичность бренда, который они представляют и согласовать стратегию.

Мы будем "играть" семь раундов. Представитель от каждой команды представит группе свою стратегию в последнем блоке семинара. Победит не та команда, которая сделает больше всего денег, а та, которая примет самую разумную стратегию – основой будет служить презентация, а также, действия и реакции команды в ходе игры.

18:00 – 19:00. ХОЛЛ 4-ГО ЭТАЖА, ВЕЧЕРНИЙ КОФЕ

### О ЛЕКТОРЕ:



Главный лектор семинара - **Доктор Марсель Коэн** имеет более чем 20-летний опыт работы в розничной торговле, в основном в сфере маркетинга, включая такие компании, как «Shell», «Hoescht», «British Steel». Отвечал за работу сети заправочных станций Shell в Великобритании. Руководит программой MBA в Имперском колледже в Великобритании (Imperial College), известном на весь мир количеством нобелевских лауреатов, автор книги «Розничная торговля автозаправочным топливом», представитель UKPIA (UK Petrol Industry Association) по ценам на топливо, консультант по розничным продажам в таких корпорациях как «Statoil», «Q8», «Shell», «Total».

# КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС

**21 НОЯБРЯ. ДЕНЬ 2-Й.**

**08:30 – 10:00. ХОЛЛ 4-ГО ЭТАЖА, РЕГИСТРАЦИЯ И ЗАВТРАК**

**10:00 – 12:30. ЗАЛЫ ЛЕНА+ЯНА, 4-Й ЭТАЖ  
БЛОК №4.  
БИЗНЕС-ИГРА «БЕНЗОВОЙНЫ»  
ЧАСТЬ ВТОРАЯ, ИТОГИ.**

**ЛЕКТОР: Доктор Марсель Коэн  
(вместе с ассистентом)**

## «ПРАВИЛА ИГРЫ»:

В продолжение блока 3, в этой сессии, представитель от каждой команды представит группе - их оценку эластичности, их стратегию и как они ее исполняют (10 минут для каждой команды). Затем, по завершению игры, Доктор Коэн представит группе анализ решений, принятых во время игры. В дополнение к этому он разъяснит, как каждая команда могла бы добиться наилучших результатов.

Здесь нас ждет интересная дискуссия! Будет объявлена команда-победитель.

**12:30 – 13:30. ВЕНСКОЕ КАФЕ, 1-Й ЭТАЖ. ОБЕД**

**13:30 – 16:00. ЗАЛЫ ЛЕНА+ЯНА, 4-Й ЭТАЖ  
БЛОК №5.  
«ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ,  
РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ»**

**ЛЕКТОР: Доктор Марсель Коэн**

## ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

Рассмотрим продвижение и рекламу отдельно. Мы ознакомимся с десятком промо-акций, запущенных нефтяными компаниями. Они будут распределены по категориям - бесплатные подарки, игры и т.д. В каждом случае мы рассмотрим потенциальные преимущества и проблемы. Также, мы рассмотрим телевизионную рекламу, которую использовали нефтяные компании, обсудим основные стратегии того, как они воспринимаются клиентами. В заключении, мы узнаем какую роль реклама и промо-акции играют в увеличении объема продаж.

**16:00 – 16:30. ХОЛЛ 4-ГО ЭТАЖА, КОФЕ-БРЕЙК**

**16:00 – 18:00. ЗАЛЫ ЛЕНА+ЯНА, 4-Й ЭТАЖ  
СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕССИЯ  
«ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА  
РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ  
В РФ»**

## ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

В специальной сессии «Особенности ценообразования на розничном рынке нефтепродуктов в РФ», представители Минэнерго РФ, ФАС России, РТС, СПбМТСБ, VEGAS LEX, Argus, обсудят текущую ситуацию на розничном рынке нефтепродуктов в РФ и основные ценовые тенденции топливного рынка.