



ENERGY OF GLOBAL SOLUTIONS: EVENTS, LOBBYING & CONSULTING

www.egsforum.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕМИНАР

**КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС:
ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ АЗС, СОПУТСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС И
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

**Москва, Олимпийский проспект 18/1, Отель «Ренессанс Москва Олимпик»
27-28 февраля 2014**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



27 февраля. ДЕНЬ 1-Й.

09:00 – 10:00. РЕГИСТРАЦИЯ И ЗАВТРАК.

10:00 – 11:30. БЛОК №1

**Инновации как миссия в
масштабах АЗС**

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Новаторы – создатели прибыли
- Успешная инновация – это то, что нужно найти
- Готовый к использованию канал – новый мировой источник для продуктов
- Идеально подходит для корпоративных инноваций
- «Костяк» предприятий, готовых к инновациям - стиль против содержания
- "Передовые практики" совершенствуются с каждым днём

11:30 – 13:00. БЛОК №2

**Основа современных условий
коммерческой деятельности:
почему доминирует бренд**

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Развитие "брендинга для магазинов", не ориентированное на Oilco
- Совершенствование магазинов при АЗС - добавление товаров и услуг общественного питания и специальных товаров
- Доминирование дистрибьютора – он не всегда связан с производителями топлива

13:00 – 14:00. ОБЕД.

14:00 – 16:00. БЛОК №3

**Сессия «Вопрос-ответ»
Определение ценности вашего
предложения**

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Ваш «брендинг» должен информировать клиента о ценности вашего предложения
- Осознание ценности клиента
- Создайте свой бизнес, что бы он мог быть передовым
- Модульные решения по планированию
- Внедрение "передовых практик" – лучший показатель для клиента

16:00 – 18:00. БЛОК №4

Современное финансовое планирование

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Что определяет успешное осуществление деятельности? – Достижение плановой прибыли
- Хорошее планирование подземного монтажа - план на долгосрочную перспективу
- Критерии – объективное измерение вашей деятельности
- Хорошее планирование ведёт к постепенному и непрерывному достижению успеха

В РАМКАХ БЛОКА: СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

18:00-18:30. ВЕЧЕРНИЙ КОФЕ. ОБМЕН МНЕНИЯМИ.

О КУРСЕ И ЛЕКТОРЕ:



Данный курс разработан известным экспертом - Роном Санतिकолой, который имеет более 20 лет опыта в области розничной торговли топливом и организации магазинов при АЗС. Торговля топливом и операционная деятельность магазинов при АЗС требует постоянного внимания со стороны руководства и ежедневного отслеживания новшеств в этой области. Вы одновременно являетесь и продавцом товара, и поставщиком услуг, и чем лучше вы будете выполнять обе этих роли, тем успешнее будут ваши сети и бренд. Чтобы успешно выполнять работу, Вам необходимо всегда ориентироваться на движение цен, потребительские настроения, а также на изменение вкусов покупателей. Постоянство бренда и его значение для потребителя Вы в праве определить самостоятельно.

Рон является специалистом высокого уровня в консалтинге и специализируется на розничных сетях АЗС, магазинах при АЗС и придорожных автостоянках для грузового транспорта. В должности руководителя он проводит стратегические программы для клиентов, концентрируясь на контрольных показателях и повышении прибыльности, создании и развитии бренда, повышении производительности труда сотрудников и обучении, а также на тактических маркетинговых подходах. На конфиденциальной основе Рон предоставляет информацию о розничных ценах на моторное топливо большому количеству оптовых торговцев в США и зарубежным покупателям с 2000 года по настоящее время.

28 февраля. ДЕНЬ 2-Й.

10:00 – 12:30. БЛОК №5

Инженерная секция
Рассмотрение заданий о
расположении АЗС и выборе
продуктов

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Брендинг и строительство с «чистого листа»
- Что значит понимание всех аспектов архитектуры и проектирования
- Использование ваших текущих активов – модернизация ваших заправок в соответствии с брендингом
- Развитие систем и объектов с возможностью расширения
- Ваше нынешнее представление - не конечная концепция развития

13:00 – 14:00. ОБЕД.

14:00 – 17:30. БЛОК №6

Успешные АЗС –
современные представления

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Сети АЗС, уловившие суть успеха, рассматривают этот вопрос с точки зрения нескольких важных групп, представляющих интерес
- Выстраивание систем работы АЗС, ориентированных как на обычных, так и на самых требовательных клиентов
- Взгляд на развитие с трех точек зрения:

ситуация А. «За рулём» (Точка зрения клиента)

ситуация В. «За прилавком» (Точка зрения линейного руководства / работника)

ситуация С. «За столом» (Точка зрения высшего руководства / Инвестора)

17:30-18:00. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПО ИТОГАМ СЕМИНАРА.

18:00-18:30. ВЕЧЕРНИЙ КОФЕ. ОБМЕН МНЕНИЯМИ.

По итогам работы семинара всем участникам мероприятия будет выдан специальный международный сертификат.