



**FRIENDS
OF PETS**

**7. 9. 2022
KC City, Praha**

www.blueevents.eu

NA KAMARÁDECH SE NEŠETŘÍ?

**KONFERENCE PRO OBCHODNÍKY A DODAVATELE
POTŘEB PRO DOMÁCÍ MAZLÍČKY**



**Dopady inflace na pet care trh a chování zákazníků,
inovativní a kreativní řešení v obchodě.**

Na kamarádech se nešetří?

Ochod aktuálně stojí před výzvami v podobě zvyšujících se nákladů na vstupy a provoz. Kupní síla zákazníků klesá. Jaký má tento stav dopad na segment potřeb pro domácí mazlíčky, který byl v posledních letech ve znamení humanizace a posunu k prémiovým produktům?

Seznamte se s nejaktuálnějšími daty o chování zákazníků, inspirujte se strategickými projekty, které přetrvávají navzdory době, a příklady kreativních kampaní. Nejen to najdete v programu konference. Načerpejte inspiraci a dobře se bavte.

Těšíme se osobně 7. září v KC City v Praze.

Tereza Ordóñez a tým Blue Events

Kdo v programu najde inspiraci?

- **Obchodníci**, kteří prodávají krmiva a potřeby pro domácí mazlíčky (specialisté i generalisté, velké supermarkety i malé prodejny)
- **Výrobci i dodavatelé** pet care sortimentu
- **Nákupčí, category a brand manažeři**
- **Dodavatelé služeb** pro pet sektor, včetně veterinární péče
- **Odborníci a zástupci médií**



novinky a trendy



odborně



s humorem



s kolegy z oboru

Program setkání

Moderuje: Tereza Ordóñez, Blue Events

08:30 - 09:00

Registrace účastníků, ranní networking

09:00 - 11:00

A. CHOVÁNÍ ZÁKAZNÍKA A POTENCIÁL PRÉMIOVÝCH ŘAD

Chování nakupujícího v retailu v období rostoucích cen

Rita Vachková, Senior Consultant, *NielsenIQ*

Český maloobchodní trh prochází obrovskými změnami. Jak se dnešní turbulentní prostředí odráží na prodejích v českém retailu? Co a jak nakupujeme pro své domácí mazlíčky?

Ovlivnila inflace naši lásku ke zvířatům? Chovatelství na internetu během nastupující ekonomické krize

Martin Slavětinský, Data Analyst, *Heureka Group*

Jak se v uplynulém roce změnilo chování zákazníků na internetu vzhledem ke svým domácím mazlíčkům? Zamávaly s prodejem segmentu chovatelství na internetu poslední měsíce nastupující ekonomické krize? A věnujeme se více včelařství, nebo akvaristice? Data, statistiky, trendy a ucelený pohled na to, jestli segment chovatelství kopíruje křivky celé e-commerce.

Předpovědi pro pejska a kočičku

Ondřej Kubesa, Chief of Business and Marketing, *U&Sluno*

Může být výroba řízena objemem spotřeby? Co to přinese obchodu a logistice? Ukážeme reálné využití forecastingu v celém řetězci od výroby až po spotřebitele.

Od krmiva pro psy a kočky k budování vztahu, zdraví a péči o naše miláčky

Štefan Sarvaš, Director Growth Legacy, *Mars*

Jaké jsou limity prodeje krmiva pro psy a kočky? Důležitost prémiových značek a cesty premiumizace. Jsou nakupující prémiových značek skutečně loajální a rekrutují promoce nebo jen devalvuji trh? Není to pouze o krmivu, ale o vztahu majitelů a jejich mazlíčků. Od krmiva a pamlsků k holistické péči o naše miláčky.

Implementace udržitelnosti do dlouhodobé strategie

Karolína Čápková, Head of Product, **VAFO Praha**

Akcent na udržitelnost je již neodmyslitelnou součástí vývoje nových produktů. Jak vhodně implementovat udržitelnost do dlouhodobých cílů a zároveň se vyhnout greenwashingu? Jak o nutnosti volby výrobků šetrných k přírodě přesvědčit zákazníka?

ROZHOVOR: Na vlně aquascapingu

Vladimír Tomek, přední český aquascaper

Přírodní akvária nebo taky umění se svou vlastní filozofií. Trend, který by neměl uniknout hledáčkům výrobců ani obchodníků, přiblíží špička v oboru.

11:00 - 11:30

Přestávka na kávu, čaj a občerstvení; networking

11:30 - 13:00

B. KREATIVITA A BUDOVÁNÍ VZTAHŮ

Když emoce nestačí

Vojtěch Prokeš, Research Director, **Behavio Labs**

Na vybrané reklamě cílené na majitelky a majitele domácích mazlíčků si ukážeme, že emoce jsou pouze jednou složkou úspěšné a efektivní reklamní kampaně. Až 80 % zadavatelů nevyužívá prostředky na reklamu efektivně. Dodržením několika základních principů je možné výrazně zvýšit její dopad.

Racionálním marketingem k odvážné kampani

Tomáš Bajtler, Head of Marketing, **PetCenter**

Být jiný a odvážný v komunikaci je na československém trhu vždy velký risk, protože náš zákazník je oproti třeba tomu americkému mnohem větší tradicionalista a konzervativce, který lpí na věcech, jak je zná. Aby marketing mohl být jiný – odvážný, musí být racionální a založený na datech. Na tvrdých i měkkých datech, z kterých se formuje odvážná kreativní cesta ke splnění business cílů. Tedy pokud k tomu máte ten správný tým nadšených a motivovaných kolegů a odborníků, bez kterých by vše zůstalo jen na papíře.

Zvířátka a sociální sítě. Jak na ně?

Nicola Vavírková, Head of Social Media, **Marketup**

Proč investovat do social media komunikace? Čím nejlépe zaujmout? Jak dosáhnout efektivních a smysluplných výsledků? Inspirujte se zajímavými příklady z praxe.

Jak úspěšně uvést novinku na trh

Pavína Rochová, Co-founder, **buddyvet**

Nový směr, který přichází ze západu, ale není novinkou v Evropě. Stále více majitelů mazlíčků touží po komplexní "wellness" péči a mít svého veterináře neustále k dispozici. Jak je to u nás a kolik štěňat bylo registrováno v ČR za rok 2021? Po čem touží mileniálové a jak jsme dělali fakedoor kampaně, abychom zjistili jejich potřebu.

ROZHOVOR: A na čem stojí váš vztah s prodejcem?

Aleš Mriša, jednatel, **Pejskovice**

Jakou váhu má vaše značka a jakou obchodní talent vaší obchodáčky nebo obchodáka při jednání s prodejcem? Jaká jsou očekávání od vzájemné spolupráce s výrobcí a distributory a přes co nejede vlak očima prodejce, který provozuje čtyři úspěšné prodejny a e-shop.

13:00 - 14:00

Pracovní oběd, networking

14:00 - 15:15

C. PANELOVÁ DISKUSE

Témata, která zazní v průběhu dne pohledem různých hráčů na pet trhu.

Moderuje: **Patricia Jakešová**, CEO LLC Sluno Ukraine, **U&SLUNO**

Michal Babka, majitel, **Dokonalá Láska**

Milan Bartoš, Head of Sales, **VAFO Praha**

Jiří Franz, Category Manager – non food, **Rohlík**

Martin Hadraba, Sales & Purchasing Division Director, **Alza.cz**

Martin Novotný, Retail Manager, **PetCenter**

15:15

KOKTEJL

Využijte prostoru k výměně dojmů z konferenčního dne u sklenky a něčeho dobrého na zub.

17:00

Závěr konference

REGISTRACE

Registrace na konferenci je možná prostřednictvím stránek www.friendsofpets.cz, kde naleznete veškeré informace o akci a podmínky účasti.

CENY

Vstupné zahrnuje účast na celodenním programu, konferenční materiály a příspěvky a občerstvení v průběhu celého dne.

SLEVY

EARLY BIRDS

Vstupné pro 1 účastníka činí **7 900 Kč** (+DPH)
Platba na účet musí být připsána do **22. 7. 2022**

ZÁKLADNÍ

Vstupné pro 1 účastníka činí **9 900 Kč** (+DPH)

SKUPINOVÁ

Cena za druhý a každý další vstup z 1 firmy **6 400 Kč** (+DPH)

MALÉ PRODEJNY

Cena pro nezávislé prodejny do 5 provozoven a malé e-shopy je **1 500 Kč** (+DPH)

MÍSTO KONÁNÍ

KC City, Praha
Na Strži 1702/65
140 00 Praha 4-Nusle
www.kc-city.cz



NAŠE PODĚKOVÁNÍ PATŘÍ TĚMTO PARTNERŮM

ODBORNÝ GARANT

pet center

SILVER PARTNERS



BRONZE PARTNERS



MEDIA PARTNERS



Máte dotaz k registraci či průběhu akce? Zavolejte nám na +420 222 749 841, nebo napište na info@BlueEvents.eu