



СДЕЛАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС ИНТЕРЕСНЫМ. ДЛЯ ВСЕХ

ПРОГРАММА XIV ФОРУМА «ЮПИТЕР-2019» «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА»

РОСТОВ-НА-ДОНУ

31 МАЯ 2019 Г.

Время	Мероприятие	Спикер/ Ведущий	Место работы
09:30 - 10:00	Регистрация участников		Конгресс-холл ДГТУ, II этаж
10.00 - 11.00	Открытие Форума. Пленарное заседание «Информационно- телекоммуникационные технологии в региональной экономике и управлении»	Бринк Иван Юрьевич, президент НП ИТЦ «ИнТех- Дон»	Зал заседаний ученого совета ДГТУ, IV этаж
10.00 - 10.10	Приветственное слово	Представитель Министерства экономического развития Ростовской области	
10.10 - 10.20	Приветственное слово	Представитель Министерства информационных технологий и связи Ростовской области	
10.20 - 10.30	Приветственное слово. Презентация новой системы инфраструктуры поддержки предпринимательства на базе центров «Мой бизнес»	Куринова Яна Игоревна, директор АНО «РРАПП»	
10.30 - 10.40	«Опыт участия членов РУССОФТ в проектах цифровой трансформации. Основные проблемы и пути их решения»	Макаров Валентин Леонидович, президент РУССОФТ.	
10.40 - 10.50	«Цифровая практика. Электронные ресурсы поддержки Малого и среднего предпринимательства»	Представитель Корпорации МСП, г. Москва	
10.50 - 11.00	«Актуальные направления поддержки развития регионального ИТ-бизнеса на основе российского опыта»	Болотов Максим, генеральный директор ООО "Иностудиио Солюшинс"	
11.00 - 15.00	Трек 1. Семинар «Развитие бизнеса с помощью CRM-систем — прикладного программного обеспечения для организаций — с целью автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками и клиентами», ООО «Гэндальф»		ДГТУ, Зал заседаний ученого совета IV этаж

11.00 - 11.05	Приветственное слово		
11.05 - 11.35	«Основные подходы к автоматизации бизнеса: как малым и средним компаниям выбрать оптимальное решение»	Харченко Людмила, руководитель отдела продаж ГК «ГЭНДАЛЬФ»	
11.35 - 12.35	«Чем полезна технология CRM, её применение в различных сферах современного бизнеса»	Андрей Кравцов, коммерческий директор, StorVerk, г. С.Петербург	
12.35 - 13.10	«Что помогает решать оперативные задачи предприятия. Анализ и контроль на примере программы «1С: Управление нашей фирмой»	Дильнара Юмагулова, бухгалтер-консультант Линии консультаций компании «ГЭНДАЛЬФ»	
13.10 - 13.20	Розыгрыш лотереи		
13.20 - 14.20	«Как эффективно выстроить бизнес-процессы в компании с «Битрикс24»	Наталья Волкова, заместитель руководителя отдела маркетинга и рекламы ООО «Гэндальф», Нина Савельева, эксперт по внедрению проектов «Битрикс24», заместитель руководителя по интернет-проектам ГК «ГЭНДАЛЬФ»	
14.20 - 14.50	«Как мотивировать сотрудников отдела продаж»	Харченко Людмила руководитель отдела продаж ГК «ГЭНДАЛЬФ»	
14.50 - 15.-30	Ответы на вопросы		
11.15 - 13.00	Трек 2. Цифровой маркетинг. Лекции, дискуссия		«Точка кипения», зал «Азия 1», VI этаж
	«Цифровая трансформация: предпосылки, определения, использование. Основные выгоды и риски для владельцев и директоров бизнесов»	Болотов Максим, генеральный директор ООО "Иновстудио Солюшинс"	
	"Цифровые лингвистические технологии в SMM"	Северина Елена, профессор кафедры перевода и информационных технологий в лингвистике, ЮФУ	
	«Цифровой маркетинг: методы и лайфхаки увеличения продаж»	Андропова Анастасия, руководитель отдела маркетинга агентства «Вебпрактик»	
13.00 - 14.00	Перерыв		
14.00 - 15.30	Мастер-класс «Продающие тексты, самопрезентация, SMM»	Макаров Михаил, генеральный директор агентства рекламы ISMM "Zingerman & Schtolz GmbH	

15.30 - 15.45	Кофе-брейк		Конгресс-холл ДГТУ, II этаж
11:00 - 17:00	Трек 3. «Облака»: за и против. Телеком для бизнеса. Как примирить склад с продажами и повысить клиентскую лояльность. Круглый стол, семинар		«Точка кипения», зал «Азия 2», VI этаж
11.00 - 13.00	Круглый стол «Облака» для бизнеса: за и против. Переходим или ждем?»	Евгений Грицун, руководитель отдела конференций ИД «Коммерсантъ», организатор TheCloud.ru	
13.00 - 14.00	Перерыв		
14.00 - 17.00	Семинар «Как примирить продажи со складской логистикой и повысить лояльность клиентов», ООО «Проф ИТ»		«Точка кипения», зал «Азия 2», VI этаж
14:00 - 14:10	Приветственное слово		
14:10 - 14:40	«Как преодолеть проблемы, препятствующие слаженной работе подразделений в торговых компаниях»	Анастасия Гиндулина, ведущий бизнес-аналитик, ООО «Проф ИТ»	
14:40 - 15:30	«Цифровая трансформация складского учета и её эффект для бизнеса»	Владимир Личманенко, директор департамента продаж, компания "Проф ИТ"	
15.30 - 15.45	Кофе-брейк		Конгресс-холл ДГТУ, II этаж
15:45 - 16:15	«Обязательная маркировка как бизнес-возможность. История успеха компании «Веста-Фудс»	Михаил Неров, руководитель службы ИТ ТК «Веста-Фудс»	«Точка кипения», зал «Азия 2», VI этаж
16:15 - 16:40	Сессия «Вопрос-Ответ»		
16:40 - 17:00	Тестирование технологии голосового отбора		
11:00 - 17:00	Трек 4. Мастер-класс, Круглый стол		Зал «Высокий берег»
11.00 - 13.00	Мастер-класс «Мегафон API. Практикум для разработки телеком приложений»	Наумов Сергей, бизнес-партнер по новым услугам и партнерствам, "ПАО «Мегафон»	
13.00 - 14.00	Перерыв		
14.00 - 15.30	Продолжение мастер-класса «Мегафон API. Практикум для разработки телеком приложений»	Наумов Сергей, бизнес-партнер по новым услугам и партнерствам, "ПАО «Мегафон»	Зал «Высокий берег»
15.30 - 15.45	Кофе-брейк		Конгресс-холл ДГТУ, II этаж
15.45 - 17.00	Круглый стол «Цифровая трансформация образования. Проблемы и решения»	Попов Алексей, начальник ДОиПК (филиал) ДГТУ	Зал «Высокий берег»

17.00 - 18.00	Заседание участников ИКТ кластера РО	Сироткин Александр, директор Ассоциации «НП ИТЦ «ИнТех-Дон»	
14.00 - 19.00	Трек 5. Промышленный коворкинг. Большие продажи B2B Мастер-класс «B2B продажи»		«Гараж», большая переговорная
14.00 - 14-30	Введение. Цели и задачи мастер-класса. Формирование ожиданий участников.	Кондратов Михаил, автор и ведущий тренингов по продажам, деловым переговорам, управлением временем, мотивации и контролю персонала, наставничеству, поддержанию высокой работоспособности	
14.30 - 15-30	Главные отличия Больших продаж B2B. Механизм принятия решения клиентом. Роль менеджера в БОЛЬШИХ продажах		
15.30 - 15.45	Кофе-брейк		
15.45 - 16.30	Значение системной работы - 7 этапов работы с заказчиком		
16.30 - 17.15	Анализ ЗАКАЗЧИКА и подготовка презентации РЕШЕНИЯ. Трансформация свойств товара в выгоды (МОНЕТИЗАЦИЯ) для клиента		
17.15 - 17.30	Перерыв		
17.30 - 18.15	Анализ ЗАКАЗЧИКА и подготовка презентации РЕШЕНИЯ. Трансформация свойств товара в выгоды (МОНЕТИЗАЦИЯ) для клиента		
18.15 - 18.45	Значение атмосферы доверия. НАВЫК исследования потребностей и интересов заказчика		
18.45 - 19.00	Подведение итогов. Краткое повторение пройденного материала. Обратная связь участников, ответы на вопросы		