

**О КОНФЕРЕНЦИИ**

Самое важное качество для управляющего – это гибкость, умение адаптироваться и постоянно искать новые возможности. Чтобы сохранять эффективность торгового центра, управляющий должен работать со своим мышлением, менять подход к бизнесу и ежедневно повышать свой профессиональный уровень.

**В ПРОГРАММЕ:**

* Система управления в турбулентное время. Текущая ситуация на рынке и тенденции на будущее.
* Аналитика для управляющего. Какие параметры оценивать, критерии анализа, инструменты
* Как пережить пандемию и сохранить заполнение объектов. Примеры мероприятий по сохранению арендного потока и переговоров с арендаторами
* Где искать, как привлекать и удерживать арендаторов в ситуации нестабильности. Локальные бренды как тренд
* Как увеличить доходность торгового центра. Нестандартные варианты коммерциализации
* Как объединить ЗОЖ, фудкорт и общественное пространство? Концепция социального пространства нового типа
* Торговый центр как культурный кластер
* Что делать, если ТЦ перестанет быть торговым пространством. Чек-лист для управляющего и команды
* Как эффективно работать с местными администрациями. Рабочие кейсы.
* Несчастный случай в торговом центре. Что делать?
* Налоги, налоги, налоги…. Как правильно считать и не разориться
* Кадровый кризис. Никто не виноват, но что делать?
* Тренды в торговой недвижимости. Как понять изменения в потреблении.
* Как противостоять надвигающейся глобальной интернет торговле.
* Новый год и зимние праздники во время очередных ограничений.
* Взаимодействие отдела маркетинга и отдела аренды. Действия управляющего по координации сотрудников.
* Кадры – от охраны до юриста. Как не отпугнуть арендатора.
* Как мотивировать персонал и не переборщить. Команда ТЦ как «часовой механизм».
* Психология пандемии. Как работать с аудиторией в эпоху двухлетних ограничений.
* Старые и новые методы изучения посетительского трафика в Торговых Центрах
* Как сделать так, чтобы ваш ТЦ начал доминировать в информационном пространстве вашего города без увеличения бюджета на рекламу.
* План введения QR-кодов в торговых центрах. Есть ли он и как подготовиться?
* Семь ковидных страхов – как их использовать.
* Психология массового и индивидуального потребительского поведения.
* Выставка как возможность привлечь внимание посетителя и арендатора.

**Регистрация на http://retail.expors.ru/scm**

**Организатор – ООО «РС ЭКСПО»**

**Контакты:  
Участие**: [retail@expors.ru](mailto:retail@expors.ru), +7(495) 225-2542 Наталья Прудникова,

**Спикеры:** [j.grishina@mail.ru](mailto:j.grishina@mail.ru), +7(903) 772-7425 Юлия Гришина