

Время	Тема выступления	Для кого
27 августа 2018 (1-ый день выставки)		
11:30 - 12:00	Официальное открытие выставки MIMS Automechanika Moscow	
12:00-12:40	Пресс-конференция международного автобусного салона Busworld Russia 2018 powered by Autotrans	
12:45-13:30	АвтоТрансТех "Развитие бизнеса по обслуживанию и ремонту автоматических трансмиссий с учётом реалий современного автомобильного рынка" Спикер: Владислав Бакалов, Руководитель проекта MootulEvo, член Экспертного совета АвтоТрансТех 1. Перспективы развития рынка автоматических трансмиссий 2. Причины выхода из строя современных трансмиссий 3. Своевременное обслуживание и квалифицированный ремонт 4. Подготовка технических кадров по ремонту АКПП.	Руководители и собственники станций технического обслуживания (СТО), руководители сервисных подразделений
13:40-15:00	"Перспективы автомобильной и автокомпонентной отрасли в РФ" Спикер: Татьяна Арабаджи, Директор Russian Automotive Market Research (НАПИ). "Перспективы и условия развития производства автомобильных компонентов в Российской Федерации" Спикер: Блохин Михаил Владимирович, генеральный директор Национальной Ассоциации Производителей Автомобильных Компонентов (НАПАК). "Меры государственной поддержки и регулирования развития автомобильной промышленности и автокомпонентной отрасли в 2018- 2019 годах." Спикер: Микрюков Григорий Александрович, Начальник Управления отраслей экономики Аналитического Центра при Правительстве РФ.	Производители запасных частей и автокомпонентов, дилерские сети, торговые представительства
15:10-15:40	АО «ПОЛЕМА» «Современные порошковые материалы для ремонта и создания запасных частях» Спикер: Алексей Гурских, начальник исследовательской лаборатории АО «ПОЛЕМА»	Главные технологи, менеджеры по закупкам, главные инженеры компаний, руководители компаний
16:00-17:30	Дискуссионная площадка WorldSkills "Кадровое обеспечение отрасли: подготовка, подбор, мотивация"	Владельцы автосервисов, производители автозапчастей и автокомпонентов
28 августа 2018 (2-ой день выставки)		
11:00 - 12:30	Журнал "Автокомпоненты" "Воронка автосервиса: от лида до успешного ремонта" 1. Как привлекать клиентов из Интернет 2. Зачем регистрировать заявки на ремонт и как это делать технологично 3. Телефонные продажи – колл центр изнутри 4. Одна заявка – несколько сотрудников. Взаимодействие и конкуренция 5. Как повысить конверсию в заезд "Успешный ремонт – довольный клиент" 1. Как правильно зафиксировать договоренности с клиентом. 2. Автозапчасти – постановка учета и системы заказов. 3. Забыли, сломали, потеряли. Контроль исполнителей, борьба со злоупотреблениями. 4. Оцифровка процесса ремонта и анализ результатов. 5. LTV – как продлить жизненный цикл клиента. Автоматизация. Спикер: Болховский Дмитрий, создатель маркетплейса автозапчастей VIN-КОД.РФ и платформы «WIN автосервис»	Владельцы и топ-менеджеры независимых СТО
	"25 лет на рынке автокомпонентов: как закрепиться на российском рынке. Опыт немецкой компании alca. Как удалось создать бренд и развить его до сети в 80 странах" 1. Как выстраивать работающую дилерскую сеть 2. Как добиться успеха на российском рынке 3. Какие технологические новинки под брендом alca стали доступны автолюбителю Спикер: Том Хайнер, директор alca mobil logistics+services GmbH	Производители запасных частей и автокомпонентов, дилерские сети, торговые представительства

12:40-14:00	<p>Компания «ТрэйдСофт»</p> <p>"Как увеличить прибыль в торговле запчастями за счет автоматизации"</p> <p>Спикер: Охапкин Евгений Олегович, эксперт по сопровождению программного обеспечения Компании «ТрэйдСофт»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оптимизация процессов на предприятии и грамотное управление складом автозапчастей. 2. Увеличение объема продаж и сокращение издержек торгового предприятия. 3. Упрощение жизни клиентов – повышаем лояльность и превращаем в постоянных покупателей. 4. Интернет-магазин. Новые каналы продаж. Масштабирование бизнеса. 	<p>Руководители и менеджеры организаций, занимающихся оптовыми и розничными продажами автозапчастей (магазины, сети, автосервисы, столы заказов)</p> <p>Руководители и менеджеры организаций, занимающихся онлайн продажами автозапчастей (или планирующие открыть интернет-магазин)</p>
14:10 - 15:00	<p>Журнал "Автозапчасти и цены"</p> <p>"Критерии оценки результатов и особенности сравнительных испытаний автомобильных запчастей премии "Автокомпонент года""</p> <p>Спикер: Андрей Леонов, технический эксперт, руководитель научно-экспертного совета премии "Автокомпонент года", экс-директор центра лабораторных испытаний ФГУП "НАМИ"</p>	<p>Инженеры-разработчики, технические директора, департаменты аналитики и технических испытаний</p>
15:10-17:00	<p>Сессия "Как улучшить свой автосервис: ключевые возможности для роста бизнеса"</p> <p>1-й доклад: "Маркетинг. Как автосервису найти своего клиента" Спикер: Роман Гуляев, директор "Правильный Автобизнес"</p> <p>2-й доклад: "Продажи. Как автосервису увеличить доходность продажи запчастей" Спикер: Игорь Трофимов, директор по развитию сети СТО "Стайер"</p> <p>3-й доклад: "Персонал. Как и чему обучать мастеров-приемщиков на СТО" Спикер: Роман Гуляев, директор "Правильный Автобизнес"</p> <p>4-й доклад: "Процессы. Как наладить взаимодействие между кузовным и слесарным производством в автосервисе и какую пользу приносит синергия." Спикер: Юлия Горностаева, директор СТО GS Motors (Лыткарино, Московская область)"</p>	<p>Руководители, владельцы и менеджеры автосервисов</p>

29 августа 2018 (3-ий день выставки)

11:00 - 11:30	<p>Сеть сервисных центров "Вольтаж-сервис"</p> <p>"Обучение персонала для СТО/ Автосервиса/ Мастерской"</p> <p>Спикер: Лушников Андрей Владимирович, директор сервисных центров "Вольтаж-сервис"</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Для чего необходимо проводить обучение персонала 2. Кого необходимо подбирать и обучать при подборе персонала 3. Как и чему учить персонал 4. Формат обучения персонала 	<p>Руководители и менеджеры станций технического обслуживания, автосервисов</p>
11:40-12:20	<p>Инжиниринговый центр SMART</p> <p>"Персонал для автосервисов и автосалонов: поиск, обучение, мотивация"</p> <p>Спикер: Ключин Павел Николаевич, кандидат технических наук, основатель и директор по развитию Инжинирингового центра SMART</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Где найти квалифицированных, ответственных, самостоятельных сотрудников. Опыт внутреннего кадрового центра ИЦ SMART. 2. Традиционная альтернатива: взять "готовых" специалистов или развивать своих. Как сделать так, чтобы вложения окупились. Есть ли толк в онлайн-обучении. 3. Как "взбодрить" и "зарядить" персонал. Конкурсы профессионального мастерства, стажировки у коллег-конкурентов и др. 4. Где искать идеи и вдохновение первым лицам компании. Обмен реальным опытом и совместное решение задач в формате клуба руководителей автосервисов (613 СТО) 	<p>Руководители и собственники станций технического обслуживания (СТО), директора дилерских центров, руководители сервисных подразделений</p>
12:30 - 12:55	<p>ООО Интерлакен-Рус</p> <p>"Как найти грамотного автодиагноста?"</p> <p>Спикер: Станислав Светозаров, Заместитель генерального директора ООО "Интерлакен-Рус"</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Почему пост диагноста самый важный в современном автосервисе? 2. Почему диагност это самая востребованная должность? 3. Варианты условий приема на работу. 4. Стратегия поиска и отбора кандидата. 5. Как сделать работу диагноста выгодной для него и прибыльной для сервиса? 	<p>Автодиагносты и механики автосервиса Главные инженеры автосервисов и транспортных предприятий Руководители автосервисов Сотрудники компаний-поставщиков гаражного оборудования Производители диагностического оборудования</p>

Конференция «Комплексный детейлинг как новый этап развития автомобильного сервиса»

13:00-15:10

<p>13:00 - 13:30</p>	<p>Детейлинг Центр Фёст</p> <p>"Привлечение и удержание клиентов - важная часть развития детейлинг-бизнеса. Нет клиентов – нет бизнеса"</p> <p>Спикер: Алёна и Евгений Гулевич, руководители ДЦ Фёст</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Где брать клиентов в постоянно меняющейся маркетинговой моде 2. Какие каналы привлечения работают сейчас 3. Как удерживать клиента на «коротком поводке» не раздражая его 4. Стоит ли делать приложение для детейлинг-центра или автомойки? 	<p align="center">Директора, руководители, управляющие, менеджеры, работники СТО, МКЦ, детейлинг-студий</p>
<p>13.30-13.50</p>	<p>LeTech Care&Restoration</p> <p>"Профессиональная реставрация кожи по заводской технологии как основа для организации нового типа услуги для бизнеса"</p> <p>Спикер: Сеит Абдураимов, менеджер по маркетингу Le-Tech Care&Restoration</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реставрация кожи. 2. Правильный уход за кожей. 3. Организация реставрационного бизнеса. 4. Анализ реставрационного направления, в контексте современного автомобильного бизнеса. 	
<p>13:50-14:10</p>	<p>STEK RUSSIA</p> <p>"Антигравийные пленки нового поколения"</p> <p>Спикер: Павел Вайвадс, генеральный директор STEK Russia</p>	
<p>14:10-14:40</p>	<p>Центр профессионального детейлинга Advance Star</p> <p>"Обучение по всем направлениям детейлинга"</p> <p>Спикер: Павел Беляков, технический директор Advance Star</p>	
<p>14:40-15:10</p>	<p>Компания Leraton</p> <p>"Детейлинг-мойка. Процесс управления мойкой и снижение негативного человеческого фактора"</p> <p>Спикер: Виктор Платонов, технолог компании Leraton</p>	

Завершение конференции

<p>15:20-15:50</p>	<p>ОАО "Межрегиональный ТранзитТелеком"</p> <p>"Как заставить телефон и сайт приносить ясную и явную прибыль и не терять большие бюджеты в элементарных аспектах бизнеса"</p> <p>Спикер: Михалевич Олег, руководитель направления, ОАО МТТ, руководитель маркетингового сообщества MarketingPeople, преподаватель курса интернет-маркетинга в бизнес-школе РГУ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможности единой коммуникационной системы компании 2. Как правильно выбрать и настроить коммуникации с клиентами и потребителями без нервов 3. «Узкие горлышки», которые дают наибольшие потери заказов, лидов и обращений потенциальных клиентов 4. Настройка контроля эффективности работы менеджеров и администраторов работающих с клиентами 	<p align="center">Директора по маркетингу, директора по развитию, предприниматели, владельцы бизнеса, it-специалисты, специалисты и профессионалы в области СТО, гаражного оборудования, аналитики и других игроков рынка автокомпонентов и запчастей</p>
<p>16:00-16:50</p>	<p>C2B Group</p> <p>"Грамотная коммуникация с клиентской базой = рост продаж на 30%"</p> <p>Спикер: Рязанцев Алексей Владимирович, руководитель компании C2B Group, эксперт федеральных журналов "Профессия директор", "Коммерческий директор"</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оптимизируем процессы и составляем регламенты 2. 5 инструментов, влияющих на продажи автозапчастей 3. Как выстроить контроль выполнения бизнес-процессов? 4. Связывать ли выполнение с системой мотивации и KPI ? 	<p align="center">Собственники бизнеса, управляющие, генеральные директора, коммерческие директора, директора по развитию, исполнительные директора, руководители отдела продаж, директора по продажам, менеджеры по продажам</p>

30 августа 2018 (4-ый день выставки)

<p>11:00 - 12:00</p>	<p>Туринский политехнический университет, Италия</p> <p>"Инновационные системы впрыска топлива для двигателей внутреннего сгорания в пассажирском транспорте и транспорте с тяжелой грузоподъемностью."</p> <p>Спикер: Alessandro Ferrari, инженер-механик, кандидат технических наук в энергетике, доцент двигателей внутреннего сгорания в Политехническом университете Турина (Италия)</p>	<p align="center">Инженеры-разработчики, технические директора, департаменты аналитики и технических испытаний, менеджеры по закупкам</p>
----------------------	---	---

<p>12:05-12:25</p>	<p>Capital Legal Services</p> <p>"Параллельный импорт и рекомендуемые действия участников бизнеса в свете последнего постановления Конституционного суда"</p> <p>Спикер: Владислав Щербатых, юрист практики интеллектуальной собственности Capital Legal Services</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Параллельный импорт: понятие и история вопроса 2. Доводы «за» и «против» легализации параллельного импорта 3. Постановление КС РФ №8-П от 13.02.2018: выводы, последствия и практические рекомендации 4. Анализ развития судебной практики по параллельному импорту после Постановления КС РФ 	<p>Представители импортеров автозапчастей, представители правообладателей крупных зарубежных автомобильных брендов, юристы компаний</p>
<p>12:30-13:30</p>	<p>Группа компаний V.I.G.Trans</p> <p>"Особенности организации импорта товаров для технического обслуживания автомобилей: таможенное оформление, логистика"</p> <p>Спикер: Джамал Давиташвили</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кто участвует в таможенно-логистической цепи внешнеторговой сделки? 2. Какие существуют риски и как их избежать? 3. Таможенное оформление товаров в России. Документы, необходимые для таможенного оформления груза в России, их правильное оформление и особенности подготовки: инвойсы, спецификации, упаковочные листы, международные транспортные документы, сертификаты, санитарно-эпидемиологические заключения, прайс-листы, экспортные декларации <p>"Сертификация. Актуальные вопросы при импорте из Китая и Европы товаров для технического обслуживания автомобилей"</p> <p>Спикер: Алексей Ржанковский</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какая продукция подлежит добровольной сертификации, а какая обязательной? 2. Порядок оформления сертификата соответствия. Выбор схемы подтверждения соответствия. Особенности подготовки документов, ввоза образцов, проведения испытаний. 3. Какие ошибки и подводные камни чаще всего встречаются и как их избежать? 4. Можно ли проверить достоверность выданного сертификата и как это сделать 	<p>Импортеры, владельцы бизнеса, логисты, менеджеры по ВЭД</p>