



## CSC 2017中国超市大会暨中国实体零售创新转型发展高峰论坛

尊敬的\_\_\_\_\_先生/女士，您好！

CSC 2017中国超市大会暨中国实体零售创新转型发展高峰论坛将于2017年08月在北京召开。

### 会议内容

#### CSC中国超市大会

China supermarket Conference

#### ——暨中国实体零售创新转型发展高峰论坛

【主办单位】巨商网、梅边界

【承办单位】中国超市大会组委会、中国零售企业家俱乐部

【协办单位】爸爸的选择

【大会时间】2017年8月25—28日 北京

【参加对象】连锁超市、商场等零售企业董事长、总经理及其他核心中高层管理干部等等

### 论坛背景

- 1、新视角，新故事，新内容，本次会议独享定制
- 2、案例、干货、数据，甚至商品供应商，你想要的这里都全程真实展现
- 3、各地协会与联盟组团参加
- 4、新展示、新场景，打破的不仅仅是过去的方式，还有思维
- 5、零售/餐饮用户、商业设备厂商、经销商最真实的面对面交流互动
- 6、现场嘉宾与代表实时互动，每位嘉宾将在演讲完毕后即时回答代表关心的问题
- 7、盛大专场晚宴，嘉宾与代表共同欢聚，进一步深入交流与合作

2016年以来，当人们还在思考和感受新零售、新通路引发的零售业革命的时候，新的技术给零售业带来了创新和变革。去年11月11日，《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》正式发布，提出“推动实体零售由销售商品向引导生产和创新生活方式转变，由粗放式发展向注重质量效益转变，由分散独立的竞争主体向融合协同新生态转变”。商务部原副部长张志刚强调，电商的增速在下降，电商和实体店在发展中认识到要相向而行，融合发展。着力振兴实体经济，实体商业将又站在发展的新起点上，企业应抓住机遇，跨界融合，“上下而求索”。此次大会将围绕着“全渠道·新零售·新业态·新技术·新思维”展开丰富多样的主题演讲、圆桌讨论、颁奖典礼、绿色产品展等商务洽谈对接等活动。深入探讨数字化新零售、大数据和电商助力品牌发展、高效物流助力新零售品牌发展、全渠道·重塑新零售生态、股权架构如何设计、商业元素如何重构、线下实体店如何改造升级、提升聚客、运营能力、大数据助力精准营销等行业热点话题。我们致力于推动零售业健康快速发展，搭建国际交流平台，帮助与会者了解行业动态，通过与行业精英合作，更健康快速发展。从逐鹿到共谋，从线上到线下，如今，在“新零售”格局下，我们将打破传

统思维定势，在精细化运营上，实体商业将启动新零售的运营时代。

本次大会将是一场声势空前的中国超市人的大会，将汇聚千位零售人于此，共同唱响实体零售的未来，这是一场前所未有的盛会，这是一场中国超市人的家庭聚会，这是一场中国实体经济的发展大会，为此，我们冀望与您一起携手，特邀您拨冗参加2017年度专属于中国超市人的盛会“中国超市大会”。一定让您不虚此行，让我们共襄盛举！

邀约媒体：



大会亮点：

**权威的政府政策引导者！**

商务部领导政策解读，零售业是政府非常关心、关注的问题，地方政府想扶持本地零售企业，避免税收外流。中央政府担心零售业被外资控制影响国计民生。从地方到中央有哪些扶持措施，有哪些政策新规，我们期待领导的解读！

**知名的零售业电商先行者，现身大会现场！**

大商、大润发、步步高、苏宁、盒马鲜生、永辉超市、哈尔滨中央红、胖东来、大张量贩、兴隆大家庭、乐城超市等20家知名零售及先行者代表现身大会现场！

**业内泰斗高端对话，共执零售业发展未来！**

俗话说：听君一席话，胜读十年书！零售业泰斗齐聚一堂，为您献上一场精彩纷呈的高端对话，展望国内外新零售创新与发展趋势，共执新零售未来之牛耳！

永辉合伙人模式、阿里盒马鲜生、爸爸的选择孕婴童总裁解析最新零售模式

**从战略高度谈零售创新，引领未来三年的方向！**

我们已经对零售业有了充分的调研，众多专家有信心能够在理念上前瞻未来，我们对当今零售业普遍的问题了如指掌，我们至少看到了三年后的变革方向。

【会议规模】1000余位零售业精英及专家学者

**实战老师授业**

线上营销、大数据分析、体验营销、高成长的品类...时下潮流的零售业务解读

## 中国食品博览展和孕婴童产品推荐会

汇聚内蒙古特色农牧畜的产品及全国绿色产品，源头直采直供，质量保证、可以直接洽谈合作和对接业务。爸爸的选择专业做孕婴童产品，现场订购会，可以联合采购，让您拿到最低的折扣。

## 评选2016-2017年度中国巨商人奖评选活动同期举行

中国零售企业家俱乐部理事单位、常务顾问、最佳门店、最佳买手、最佳、最具区域增长价值的零售企业...等等



## 会议日程

时间	演讲主题	嘉宾
8月24日	99:00-21:00 各零售企业、学者专家、投资机构代表酒店报到 各赞助商布置展台、会务组布置会场等	
<b>2017中国实体零售创新转型发展高峰论坛（开篇）</b> <b>《新思维开辟实体新零售》</b>		
8月25日	8:30-9:05 致开幕词并发言 政策解读 适应经济发展新常态，加快零售行业转型创新	中国超市大会组委会主席：梅晨
	9:05-10:20	

	行业趋势	消费升级下的全新消费观念	王 耀：中国商业联合会副会长
	10:20-11:30 经济专家	当前经济形势与对策分析	姚景源：经济学家、国家统计局原总经济师兼新闻发言人，国务院参事室特约研究员
	11:30-12:20 商业模式	互联网与实体经济的未来	王胜地：爸爸的选择CEO
	12:20-14:00	( 午餐、休息时间 )	
	14:00-15:00 专家观点	消费新常态下的零售发展趋势展望	陈立平：首都经贸大学教授
	15:00-15:25 新零售	盒马鲜生经营理念与模式	侯 毅：盒马鲜生创始人
	15:25-15:50 重塑商业	用数字化重塑商业生态闭环	王 填：湖南步步高商业集团董事长
	15:50-16:25 社区升级	社区超市的升级探索	李燕川：北京超市发党委书记、董事长
	16:25-16:50 日系经营	论日本零售及社区商业经营要点解析	朱东生：原7-11经营部长、现任保利若比邻超市事业部总经理
	16:50-17:20 农加商	打造以有机生态农业为基础的农加商一体化商业流通新模式	栾 芳：哈尔滨中央红商业集团董事长
	17:20-		

	17:25 大会颁奖	(2016-2017年度中国超市大会颁奖礼)	
	17:25-18:30 新零售论坛	<p>主持人：和平：春晓资本执行董事</p> <p>嘉宾：廖文杰：中国食品工业协会食品物流专业委员会副秘书长</p> <p>郭增利：中国购物中心产业资讯中心主任</p> <p>吴双喜：京东新通路事业部经营战略部总经理</p> <p>张云根：北京果多美董事总经理</p> <p>陶冶：好邻居董事总经理</p> <p>张轩松：福建永辉集团有限公司董事长</p> <p>朱东生：原7-11经营部长、现任保利若比邻超市事业部总经理</p>	
	18:30-20:00	参观盒马鲜生、果蔬好生活超市和Eatbox无人自助便利店、地利生鲜	
中国连锁企业人力资源峰会 《推进组织变革，释放创新活力》			
8月26日	8:30-12:00 激励机制	《人员激励机制变革—永辉“合伙人”制度全解密》	柴敏刚：原永辉副总裁
	12:00-14:00	(午餐、休息时间)	
	14:00-15:30 激励机制	《共享制股权激励方案》	冯仲实：著名律师、法学专家、慧聪书院首席法律顾问，企业传承与股改专家
	15:30-17:00 人才管理	《人才管理促进企业发展》	段冬：中国人力资源著名专家，天津卫视非你莫属BOSS团成员，清华北大MBA面试官，历任家乐福中国区人力资源总监、新浪网人力资源总监、58同城高级副总裁

	17:00-18:00 人力资源论坛	主持人： 嘉 宾：冯仲实：著名律师、法学专家 柴敏刚：原永辉副总裁 段 冬：现任58同城副总裁	
	18:00-19:00 解决方案	人力资源专家诊断对接会	专家团现场对接落地方案
中国连锁企业发展趋势暨业绩提升峰会 《引爆实体商超盈利提升》			
8月27日	8:30-10:30 盈利提升	实体商超盈利提升两大着力点	梅 晨：媒边界F2B采销平台创始人，北大流通业零售中心特聘专家
	10:30-11:30 盈利提升	实体商超盈利提升第一大技能 —利用互联网营销手段开创线下卖场销售新高	王轶男：原家乐福中国区高管、亚马逊中国区采购总监

	11:30-12:00孕婴童	以纸尿裤开场“爸爸的选择”	王胜地：爸爸的选择CEO
	12:10-13:50	( 午餐、休息时间 )	
	13:50-15:50	如何打造2017年三四级城市的连锁商超实体店的门店升级改造方略	黄碧云：商超经营管理专家，中国中小型商超实践派教练
	15:50-16:30	商业核心竞争力 ——商业设施设计趋势和未来	田村优介:日本知名商业设计专家
	17:30-18:30	未来高端超市样板模式解析 ——超市+餐厅+菜园+咖啡厅 等各业态的卖场生态圈的完美打造	Annie:北京怡食家总裁
	18:30-19:00	零售专家诊断对接会	专家团现场对接落地方案
8月28日	9:00-12:00	北京怡食家精品超市现场体验+参观考察	

## 会议嘉宾

裴 亮 中国连锁经营协会秘书长

廖文杰 中国食品工业协会食品物流专业委员会副秘书长 ( 已确认 )

郭增利 中国城市商业网点建设管理委员会副会长兼秘书 ( 已确认 )

魏际刚 国务院发展研究中心产业经济研究部研究室主任、研究员、博士生导师

李志起 北京首农电商科技有限公司 ( 已确认 )

栾 芳 哈尔滨中央红商业集团董事长 ( 已确认 )

刘思军 大商集团董事长

王智明 绿地商业集团商业地产事业部总经理

王培桓 家家悦集团董事长

李德祥 贵州合力商业投资集团董事长

包乾申 常熟常客隆连锁超市董事长

肖 英 北京华冠集团总经理

闵 捷 上海驿氪信息科技CEO

陶 源 麦德龙中国区电商总经理、麦德龙集团商业有限公司总经理

褚一斌 恒冠泰达农业发展有限公司董事长

王 卫 安徽乐城超市总经理

吴金宏 河南金好来超市董事长

李 虬 鲜花说创始人

王 伟 客来乐CEO

吴 涛 鲜丰水果副总裁

杨红春 良品铺子董事长

王朝红 宁波新江厦连锁超市有限公司总经理

程亚利 潍坊丰华纺织经贸有限责任公司

张国衡 东莞美宜佳便利店有限公司总经理

刘佐壮 秦皇岛兴龙广缘商业连锁有限公司董事长

张国贤 河南大张集团董事长

林永强 福建冠业投资发展有限公司董事长

于东来 河南胖东来集团董事长

万明治 中百集团总经理杜晓直 湖北雅斯集团董事长

李维龙 辽宁兴隆大家庭董事长

王献忠 南阳万德隆集团董事长

沈华烽 生鲜传奇董事长

苏中凯 贵州全屋商贸有限公司董事长

张云根 北京果多美总经理

松井忠三 无印良品创始人

沈世泉 信阳西亚和美总经理

储德群 山西美特好集团董事长

刘意华 北京首航国力超市董事长

卢 健 合肥联家商贸有限公司总经理

夏志秋 湖南香江百货总经理

上官常川 新华都购物广场董事长

李 玲 甘肃张掖新乐超市董事长

张 峰 山东桓台联华董事长

孟庆红 河北信誉楼百货集团总裁助理

朱东生 原7-11经营部长、现任保利若比邻超市事业部总经理

### 会议门票

招生须知：单人价值费用相当于6000元/人，含（培训教材、场地费、会务费等等）；住宿由学校协助统一安排，费用自理。为了组织好、完成好此次大会，也是为了感谢大家的参与、宣传、转介绍，经中国超市大会协商特别推出以下单人优惠活动：

第100-300位并且以支付后为准，可享受**惊爆价1280元**。

第300-600位并且以支付后为准，可享受**抢购价1999元**。

第600-800位并且以支付后为准，可享受**优惠价2999元**。

特别活动：手牵手拼团秒杀价4995元/5人，相当于999元。6999元/10人，相当于699元/人，单人报名不享受此项优惠，您可以通过行业朋友或者自己企业组织凡超过10人的企业，均可享受人均699元特大惊喜。

备注（除嘉宾和专家、学者、媒体等预留位置外，所有报名企业按照缴费报名顺序安排就坐位置）

赞助方案如下：

协办单位（限2家）	费用20万	成为本次大会协办单位；
		开场5分钟致辞和会议冠名商的LOGO和公司名LED背景呈现
		现场50分钟的演讲介绍企业机会
		会刊黄金广告位刊登跨页企业广告4P。
		现场播放企业宣传片3次
		企业宣传签到发光字
		大会现场挂幅广告一幅或放置公司易拉宝2个；
		获准在所有桌上摆放企业招商手册一份；
		邀请公司1位高层为贵宾就座会场第一排；
		场外最佳展位2个
		主持推广演讲
		全年度享受我方举办培训班时，免费插页广告1P或者自订宣传页代为免费发放。
		颁发中国零售企业家俱乐部理事会员单位
协办单位免费8个名额参会		
合作单位限3家	费用10万	成为本次大会合作单位；
		会议冠名商的LOGO和公司名LED背景呈现
		现场20分钟上台演讲介绍企业机会
		会刊黄金广告位刊登企业广告2P；
		现场播放企业宣传片1次
		场外最佳展位1个
		主持推广演讲
		邀请公司1位高层在贵宾区就座；
		半年度享受我方举办培训班时，免费插页广告1P或者自订宣传页代为免费发放。

		合作单位免费3个名额参会
赞助单位限20家	费用5万	会议冠名商的LOGO和公司名LED背景呈现
		现场播放企业宣传片1次
		场外最佳展位1个
		会刊黄金广告位刊登企业广告1P；
		主持推广演讲
		赞助单位免费3个名额参会
单项合作		主持推广/30000元，享受权益主持人上台分享企业产品及服务.
		背椅广告/20000元，享受权益：1个展位+全场所有椅背后广告.
		展位赞助/15000元，享受权益1个展位.
		手提袋广告/10000元，享受权益500个独家广告袋单面广告.
		会刊广告/6000元，享受权益会刊内广告1P.
		晚宴赞助15万元（合作的内容：洽谈）；
		会场外放置易拉宝5000元/1个.
		礼品赞助/5000元，享受权益：赠送客户具有公司标识的试用品或体验礼品等.
		大会资料袋内夹放宣传册10000元
		(备注：展位赞助费用额度一下的单项合作单位，参加大会会议内容，需另外添加会议费，但可以享受5折优惠)

#### 您能获得什么

会场内外最佳的展示场地

全方位展示企业产品、形象、实力

近千位的精准超市总裁的互动交流

业务合作洽谈、拓展销售渠道

巨商网/梅边界联合推荐

巨商网/梅边界协助消除顾客疑虑，助您成交

