РИТЕЙЛ БУДУЩЕГО: ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

II СИБИРСКИЙ ФОРУМ

[http://orconf.ru/upload/iblock/9b1/Sibir_logo25.png](http://kommersant.ru/doc/2554995) [http://orconf.ru/upload/iblock/9b1/logoOR_noname25.png](http://www.obuvrus.ru/)[http://orconf.ru/upload/iblock/9b1/logoAcort_157_25.png](http://www.acort.ru/) [http://orconf.ru/upload/iblock/9b1/logoREDIS_52_25.png](https://www.facebook.com/retailbusinessclass?fref=ts)

**Заявка на решение задачи на кейс-сессии RedisCrew 27 ноября 2015 года**

Если в вашей компании есть задача, решения которой никто не может найти, если вы зашли в тупик, потому что нет пророка в отечестве своем, заполните эту заявку и воспользуйтесь возможность вынести ваш вопрос на суд коллективного ритейл-разума.

Самые интересные кейсы для решения выберут участники сессии, поэтому заполните, пожалуйста, заявку так, чтобы всем захотелось заняться именно ей.

*Поля, помеченные звездочкой, обязательны для заполнения.*

**Информация о компании**

|  |  |
| --- | --- |
| \*Название компании |  |
| \*Справка о компании (год образования; специализация; количество сетей и магазинов в них; форматы; география; указать, если компания входит в холдинг; другие существенные сведения) |  |
| Средний чек, частота покупок |  |

**Задача**

|  |  |
| --- | --- |
| \*Описание проблемы/задачи, которую надо решить |  |
| \*Ожидаемый результат |  |

**Дополнительная информация**

|  |  |
| --- | --- |
| Кто и когда ощутил потребность в решении задачи |  |
| \*Делалось ли что-то для решения задачи? Если да, то что именно и чьими силами (силами сотрудников компании, с помощью консультантов и т.д.)? |  |
| Что мешает решению задачи |  |
| Какие компании и проекты близки вам по духу, вдохновляют вас, служат примером |  |

**Контактные данные**

|  |  |
| --- | --- |
| \*Имя, фамилия |  |
| \*Должность |  |
| \*E-mail |  |
| Телефон |  |

За дополнительной информацией и уточнениями обращайтесь, пожалуйста, к Дине Вишня, исполнительному директору компанииRedisCrew, тел: +7 911 924-9007, dina@rediscrew.ru