

30.04.2015 г.,
КИЕВ

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ

Организатор:
TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству



ГЛАВНАЯ БИЗНЕС ВСТРЕЧА ГОДА
для FOOD-ритейлеров и поставщиков

Объединенный НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ в сфере развития
Food-розницы и закупок товаров

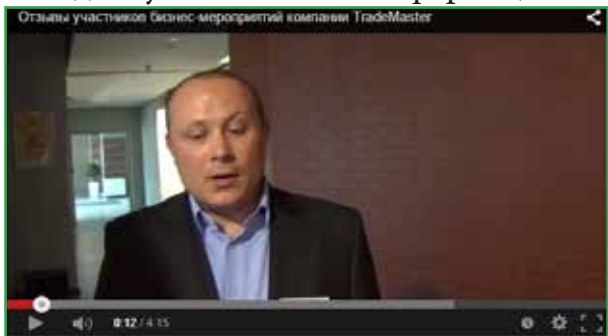
FoodMaster& PrivateLabel-2015

Ритейлер и поставщик: время
прогрессивных совместных
решений для укрепления
позиций на рынке



Международный статус: Эксперты и Участники из:
Украины, Молдовы, Беларуси, Казахстана, Европы

Видео: участники о конференции



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРОЕКТ - оглашение результатов и награждение Победителей ежегодных национальных премий среди ритейлеров и поставщиков «Retail-in-Ukraine» и «Made-in-Ukraine» 2015 года. Принять участие в голосовании в качестве эксперта можно запросив анкету по e-мейлу: st@trademaster.com.ua по тел: (067) 505-25-24

Генеральный Партнер
Конференции



Эксперт
Конференции



Официальный Партнер по
интергации современных ИС



IT-партнер
Конференции



При поддержке



Кофейный
партнер



Снэковый Партнер
Конференции



Партнер по оптимизации
цепочки поставок



Партнер
Конференции



Партнер
Конференции



Информационные партнеры



СПИКЕРЫ MASTER-ВСТРЕЧИ «FoodMaster&PrivateLabel»

ТОР - ДОКЛАДЧИКИ (ЕВРОПА)



Andreas TITZE (Германия), признанный эксперт в Европе по категорийному менеджменту, мерчандайзингу и маркетингу, партнер группы компаний UK & PARTNERS GROUP. Более 20 лет успешной карьеры в ведущих розничных компаниях: старший директор (Senior Director) METRO AG International, директор по продуктам (CPO), директор по продуктам (CPO) Walmart Германия, др.



Реми МЕДИНА (Нидерланды), учредитель Food Business Invest, Международный эксперт в разработке стратегии и инноваций для ритейла, подготовке к международным тендерам. Опыт работы: 6 лет - компания AMS Sourcing BV - проведение переговоров о контрактах для членов AMS по всем категориям товаров; 8 лет - руководитель направления Private Label в SYSTEME U.



David BALOGH (Будапешт), Эксперта Европейской розничной сети LIDL (включает в себя более 4500 филиалов по всему миру), внешний аудитор Lidl (Будапешт), опыт коммерческого директора Восточного дивизиона, экс-директор магазина Aldi. Стаж работы в торговле - 10 лет.



Оксана Скоромная, директор ООО «Торговая Бизнес Сеть».



Виталий Брык, руководитель по работе с розничными сетями Украина, Кавказ, Nielsen Ukraine.



Лилия Комарова, руководитель направления СТМ сети «ЭКО маркет».



Анна Сисецкая, советник в Адвокатском объединении «Юридическая фирма «Василь Кисиль и Партнеры».



Максим Рыбцов, менеджер по развитию бизнеса ИП Кока Кола Бевериджиз Украина



Дарья Перекосова, старший исследователь, отдел исследований рынков услуг компании ИП «ГфК



Виктория Ильченко, бизнес-аналитик «Скайлайн Софтвр»



Анатолий Кужель, учредитель и директор консалтинговой компании «De Facto».



Татьяна Кот, начальник отдела СТМ «МЕТРО Кеш энд Керри Украина»



Игорь Сидорчук, директор ООО «Ин-Маш»



Татьяна Скоробогатова, Trade Development Director коммуникационной группы AGAMA, бизнес-тренер.



Евгений Гетманчук, основатель и руководитель тренингового агентства «Getmanchuk Group»,



Ольга Гарыгина, старший аналитик направления постоянных и медиа-исследований компании TNS в Украине.



Ярослав Степченко, практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок



Виталий Аверкин, генеральный директор ДП «Бест Альтернатива».

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству



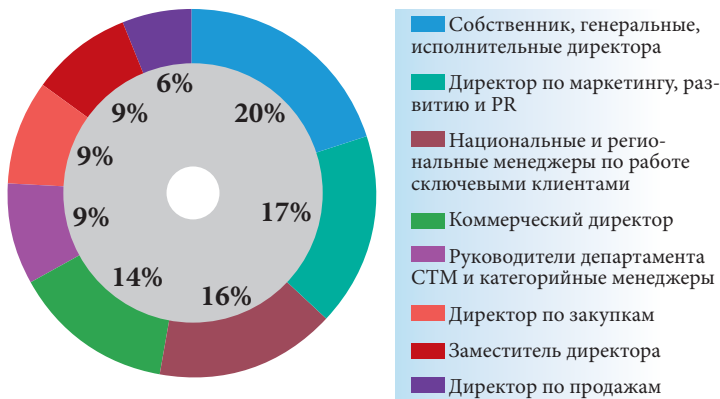
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ до 250 участников

Владельцы, генеральные, коммерческие директора, директора по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководители, отвечающие за главные аспекты успешной работы **РОЗНИЧНОЙ СЕТИ** и работу с поставщиками.

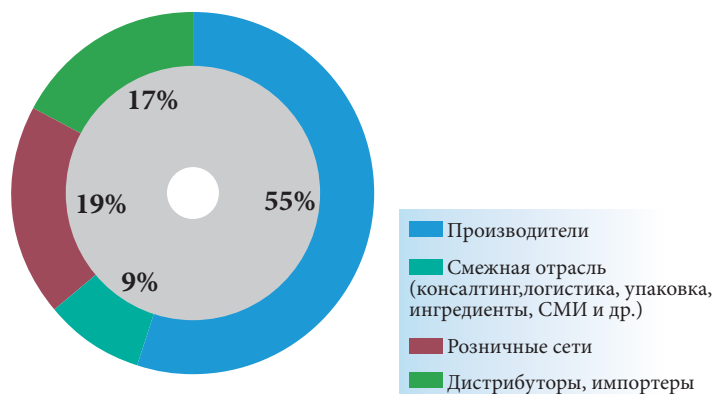
Владельцы, генеральные директора, коммерческие директора, руководители по продажам, маркетингу, национальные и бренд-менеджеры **КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ – КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ РИТЕЙЛА**, владельцы и управляющие

собственной розницы компаний-производителей. **РУКОВОДИТЕЛИ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ** (оборудование, инновационные решения, логистика, тара/упаковка, другие решения и услуги для бизнеса).

По уровню менеджмента



По роду деятельности Компании



Среди экспертов и участников конференции

Розничные сети



Поставщики



TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

ПРОГРАММА

9.00-9.30	Регистрация Участников, утренний кофе, знакомство.
9.30-11.30	СЕССИЯ ОТКРЫТИЯ: Перспективы развития розничной торговли и ритейл-игроков:
9.30-9.40	Открытие Национального Проекта
9.40-11.30	<p>FMCG рынок Украины. Что делать бизнесу сегодня?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отношение и тревоги покупателя • Обзор рынка FMCG Украины • Какой вектор избрать сегодня украинским производителям • Перспективы выхода украинских поставщиков на рынок стран ближнего зарубежья. • PL как инструмент роста продаж. <p><i>Виталий БРЫК, руководитель по работе с розничными сетями Украина, Кавказ, Nielsen Ukraine.</i></p> 
ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖЬ	
ФОКУС НА ПОКУПАТЕЛЯ	<p>Анализ потребительского настроения: продуктовый ритейл глазами потребителя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как изменилась финансовая ситуация украинцев, их потребительские настроения, отношение к тратам, покупкам? Какие психологические установки потребителя в отношении покупок, денег, трат. • Как украинцы экономят, какие статьи расходов в первую очередь подпадают под статьи экономии? <p><i>Ольга ГАРЫГИНА, старший аналитик направления постоянных и медиа-исследований компании TNS в Украине.</i></p> 
ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ	<p>Регулирование проблем в отношениях производителя (поставщика) продовольственных товаров и розничных торговых сетей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные проблемы, выявленные АМКУ, в отношениях производителя продовольственных товаров и розничных торговых сетей. • Иностраный опыт регулирования проблем в отношениях «производитель - сеть». • Пути регулирования проблем в контексте законодательства о защите экономической конкуренции. <p><i>Елена ШЕВЧУК, начальник Шестого управления исследований и расследований Антимонопольного комитета Украины.</i></p> 
ДИСКУСИЯ ТОПОВ	<p>Действенные способы повышения эффективности розничного бизнеса, применяемые ТОП-ритейлерами страны.</p> <p>Жизнеспособные стратегии 2014-15 гг. ведущих поставщиков FMCG: как выжить бизнесу в Украине при показателе инфляции более 25%.</p> <p><i>К участию приглашены розничные сети: «Вилла Украина», «Караван», «Омега (VARUS)», «Эко маркет», «Volwest Group» (Наш край), «Велика кишеня», «Фора», «АТБ -маркет», «Метро», «АШАН», «NOVUS Украина» и др.</i></p>
ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	<p>Повышение эффективности работы розничной сети и поставщика за счет автоматизации рутинных операций, получения оперативной информации для принятия управленческих решений.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Повышение эффективности управления работой с поставщиками. Анализ цен поставщиков, контроль условий работы с поставщиками. • Экономия средств за счет повышения оборачиваемости склада и контроля стоимости запасов на складах. • Эффективное и четкое планирование и контроль продаж, управление заказами покупателей. • Получение оперативной информации для принятия решений в реальном режиме времени. <p><i>Виктория ИЛЬЧЕНКО, бизнес-аналитик «Скайлайн Софтвер»</i></p> <p><i>(оператор распространения программ «1С» в Украине).</i></p> 

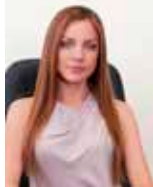
Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

11.30-11.45	<i>Кофе-чай-пауза, неформальное общение, знакомство</i>	
11.45-12.05	ЗАЛ 1 «FoodMaster : бизнес-идеи для развития партнерства, увеличения доходности сети и поставщика»	ЗАЛ 2 «PrivateLabel как эффективный инструмент развития бизнеса производителя и розничной сети»
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ИЗМЕНЕНИЯ В АССОРТИМЕНТЕ</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ОБЗОР РЫНКА FMCG</p>	<p>Рынок дискаунтеров сегодня - опыт Европы и Венгрии. Ассортиментная политика, анализ изменений. Формирование уникальной ценовой корзины на примере Lidl.</p>  <p><i>David BALOGH (Будапешт) – внешний аудитор Lidl (сеть LIDL включает в себя более 4500 филиалов по всему миру), экс-коммерческий директор Восточного дивизиона, экс - директор магазина Aldi. Стаж работы в торговле 10 лет.</i></p>   <p>Ключевые тенденции на рынке FMCG в Украине: изменение удовлетворенности покупателей различными характеристиками магазинов.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Месторасположение Вашего продуктового магазина или рынка относительно Вашего места жительства или работы • Наличие здоровых продуктов питания и напитков. • Наличие онлайн-заказа и доставки на дом. • Разнообразие доступных для Вас продуктов. • Наличие органических и экологически чистых продуктов. • Наличие новых или уникальных продуктов • Как выбирают товары: как используют мобильный телефон/смартфон в магазинах при покупках и выборе товара.  <p><i>Дарья ПЕРЕКОСОВА, старший исследователь, отдел исследований рынков услуг компании ИП «ГфК Юкрейн» (розничная торговля и геомаркетинг).</i></p> 	<p>Развитие Private Label в качестве неотъемлемой части Категорийного менеджмента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как оптимизировать продажи и прибыль с помощью целостного подхода к управлению категориями. • Как внедрить систему категорийного менеджмента, которая будет клиентоориентированной и основанной на фактах. • Как успешно определить роли и тактики стратегических категорий. • Как улучшить рентабельность категории с помощью инструментов оптимизации ассортимента. • Как создать конкурентное преимущество со сбалансированным ассортиментом Private Label. • Как использовать Прямую Прибыльность Продукта (Direct-Product-Profitability)? <p><i>Andreas TITZE, признанный эксперт в Европе по категорийному менеджменту, мерчендайзингу и маркетингу, партнер группы компаний UK & PARTNERS GROUP .</i></p> <p><i>Более 20 лет успешной карьеры в ведущих розничных компаниях: старший директор (Senior Director) METRO AG International, директор по продуктам (CPO), директор по продуктам (CPO) Walmart Германия, др.</i></p>    <p>Долгосрочное партнерство.</p> <p>Успех поставщика и торговой сети зависит от понимания и поиска оеими сторонами общих интересов и путей для достижения цели.</p> <p><i>Виталий АВЕРКИН, генеральный директор ДП «Бест Альтернатива». «Бест Альтернатива» стала победителем Национальной Премии «Private Label-2013» в номинации «Инновация года».</i></p>  
		<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">КЕЙС ВЕДУЩЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ</p>

Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

ПРАКТИКА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ EDI

Новые Уникальные продукты в категории мясопродукты. Производство, продвижение, потребление.



Наталья Шмигельская,
собственник предприятия
«Укрптахосервис»
(ТМ Готово).



Электронное взаимодействие в цепочке «производитель – дистрибьютор – розница». Тренды, задачи, решения.



Оксана СКОРОМНАЯ,
директор
ООО «Торговая Бизнес Сеть».



Направление и тенденции развития EDI

- Знакомство с Comarch EDI
- Проблемы и задачи проектов EDI
- Основные тенденции и направления развития EDI
- Отражение тенденций в решениях Comarch EDI



Александра ЛЮБИЧЕНКО,
Business Solution Manager
COMARCH S.A.



София ФЛИНТА,
Business Solution
Manager, ТОВ Комарх.



Построение легальной системы оптимизации налогообложения и правовой безопасности производственного бизнеса для работы с торговыми сетями в Украине и выхода на рынки ЕС.



Анатолий КУЖЕЛЬ, учредитель и директор консалтинговой компании «De Facto».

Член Ассоциации налогоплательщиков Украины, член Согласительного совета по рассмотрению проблемных (спорных) вопросов в сфере налогообложения при ГУ Миндоходов г. Киева.



ОПТИМИЗАЦИЯ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Заключение эффективного договора между производителем и торговой сетью. Как учесть важные детали в договоре.

- Юридические аспекты взаимоотношений поставщиков и торговых сетей.
- Юридические особенности заключения договоров поставки; проблемы ценообразования, в том числе «бонусов», сущности маркетинговых услуг, предоставляемых торговыми сетями; информационного обеспечения поставщиков; особенности определения основных условий договоров; требования к форме договоров;
- Возможные последствия «картельного дела», инициированного Антимонопольным комитетом Украины против торговых сетей Киева через призыв взаимоотношений поставщиков и торговых сетей.

Анна СИСЕЦКАЯ, советник в Адвокатском объединении «Юридическая фирма «Василь Кисиль и Партнеры».

С 2000 г. входит в Топ-3 и 7 раз возглавляла национальный рейтинг юридических фирм.



ВАСИЛЬ КИСИЛЬ И ПАРТНЕРЫ

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

Стратегии развития РЛ в кризис:

- Какие стратегии нужно разрабатывать для сети по увеличению и сохранению прибыли от СМТ?
- Как добиться увеличения маржи?
- Планы сети по развитию категорий и роста доли частной марки в ассортименте.

Лилия КОМАРОВА, руководитель направления СТМ сети «ЭКО маркет». «Лучший руководитель СТМ сети 2012-13 гг.», по итогам голосования Участников Конференции «PrivateLabel».

2010-2014 гг. – работала в ООО Украинский Ритейл (ТС Брусничка) в направлении развития проекта Собственной торговой марки Руководителем отдела.



Видео-обращение спикера к поставщикам.

ДОГОВОР СЕТИ
И ПОСТАВЩИКА

СТРАТЕГИИ
РИТЕЙЛА

Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

ИНСТРУМЕНТЫ
МАРКЕТИНГА

Ценностно-ориентированный маркетинг: Насколько сложно его внедрить в компании собственными руками.

- Зачем менять подходы в количественной оценке эффективности маркетинга?
- Немного о количественных оценках (на примере требований ИПА (IPA)).
- Практические примеры:
 - Планирование маркетинговых действий (инструментов, акций): реализация, процедура, план-факт анализ, результаты;
 - Эффективность работы с клиентами: инструмент анализа лояльности торговой точки;
 - Процедура «разбора полета» в рамках S&OP и сопоставление с маркетинговыми ожиданиями.



Ярослав СТЕПЧЕНКОВ,
практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок (опыт работы на ТОП-позициях в «МЕДКОМ», «Ритейл Групп» «Сахарный союз «УкрРос», и др.).

3D конкурентности СТМ: дифференциация, динамика, доход:

- Цветовая актуализация товара. Решения для печати цветной этикетки.
- Нанесение обязательной информации на продукт, оборудование для нанесения маркировки.
- Идентификация товара, RFID метки, контроль перемещения товара. Оборудование RFID .
- Борьба с подделками. Использование оборудования для нанесения защитных элементов на этикетку товара.

Игорь СИДОРЧУК, директор ООО «Ин-Маш».



ИННОВАЦИИ В
УПАКОВКЕ СМТ

14.00-15.00

Обед

МАРКЕТИНГ
ПОСТАВЩИКА

Как правильно использовать маркетинговый бюджет поставщика для эффективного продвижения в сети. Креативные идеи, которые работают.

- С чего начинать – идея или бюджет.
- Промомероприятия, шоу-проекты.
- Совместная реклама (СМИ, наружная реклама, PR).
- Открытие новых магазинов и ТРЦ (как привлекаем поставщиков, арендаторов, что интересного, особенного, ценного для покупателей).
- Примеры акций с комментариями.



Наталья ВАРЧЕНКО,
руководитель отдела маркетинга ООО «Украинские продуктовые традиции», сеть супермаркетов «Бимаркет»



Требования и подходы работы европейских ритейлеров к поставщикам Private Label. Практические рекомендации для украинских поставщиков по сотрудничеству с зарубежными сетями. Инновации в Private Label.

Реми МЕДИНА (Нидерланды),
учредитель Food Business Invest,
Международный эксперт в разработке стратегии и инноваций для ритейла, подготовке к международным тендерам.



Опыт работы: 6 лет - компания AMS Sourcing BV (стратегический закупочный альянс, в который входят TOP10 FMCG ритейлеров Европы) – проведение переговоров о контрактах для членов AMS по всем категориям товаров; 8 лет – руководитель направления Private Label в SYSTEME U (одна из крупнейших розничных сетей Франции, более 800 гипермаркетов и супермаркетов). Создал бренд «U écologique».



ИННОВАЦИИ В
PRIVATE LABEL

Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ПОКУПАТЕЛЕЙ

Ваша дальнорочность привела к
потере 1 000 000 потребителей.



Татьяна СКОРОБОГАТОВА,
Trade Development Director
коммуникационной группы
AGAMA, бизнес-тренер,
ведущий эксперт по
трейд-маркетингу.

Опыт работы на позиции директора по маркетингу в крупнейших производственных фуд-компаниях («Геркулес», «Колбико», «Хладик»).



Создание идеальной модели представленности на рынке.

- Почему одни SKU продаются, а другие нет.
- Нужды и поводы покупателя в зависимости от формата магазина.
- Что такое идеальная модель представленности.
- Для чего необходима идеальная модель представленности товара.



Максим РЫБЦОВ, менеджер
по развитию бизнеса ИП Кока
Кола Бевериджиз Украина
Лимитед..



Персонал сети. Корпоративная этика как форма стимулирования продаж:

- Как персонал торговой сети своим поведением в зале влияет на увеличение и падение продаж, стимулирует покупателей к спонтанным покупкам?
- Как воспитать восхитительные кадры?



Евгений ГЕТМАНЧУК,
основатель и руководитель
тренингового агентства
«Getmanchuk Group», входит
в ТОП-10 Лучших тренеров СНГ
в категории «Управление».

Автор и руководитель проектов «Эффективный Руководитель». Победитель в номинации «Лучшая тренинговая компания» категория: «Развитие Руководителей», 2013.



ЭФФЕКТИВНАЯ
ТОРГОВЛЯ

ФОКУС НА
ПЕРСОНАЛ

ПОРТФЕЛЬ
PRIVATE LABEL

Трансформация в портфеле СТМ сети «АТБ-Маркет»: доверие покпателей - залог успешного развития ритейла.

- Что дают СТМ для имиджа сети?
- Узнаваемость торговых марок и доверие к товарам СТМ
- Качественные ли товары выпускаются под СТМ?
- Глобальная реструктуризация товаров СТМ сети АТБ-маркет.

Дарья БАХМАТОВА,
начальник отдела развития СТМ
ООО «АТБ-Маркет».



Почему производитель не может начать сотрудничество с сетью по PrivateLabel.

Игорь СТЕЦЕНКО, Начальник
отдела развития собственных
торговых марок торговой сети
«Велика Кишеня»
(Холдинг «Ритейл Групп»)



Дискуссия розничных сетей по актуаль- ным вопросам Private Label.


Среди Экспертов Сессии:
Татьяна КОТ, начальник
отдела СТМ
«МЕТРО Кеш энд Керри Украина».



Елена ЕВГЛЕВСКАЯ,
Руководитель отдела
развития СТМ и собственного
Импорта ООО «ТД «Амстор»



Программа конференции «FoodMaster&PrivateLabel»

17.00-17.10	Кофе-брейк, подготовка Участников к Столам переговоров.
17.10-19.00	<p>СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ</p> <p><i>Договора о поставках товаров (Бренды и СТМ) в сети – международные, национальные, региональные, зарубежные (Украина, Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Польша).</i></p>  <p><u>Видео-приглашение на Столы Переговоров.</u></p>
19.00-21.00	<p>НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ</p> <p>ФУРШЕТ для ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА:</p> <p>Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии среди ритейлеров «Retail-in-Ukraine-2015» по номинациям: ВПЕРВЫЕ ! «Лучший Антикризисный партнер», «Динамика продаж», «Профессионализм команды», «Качество логистики», «Условия входа в сеть и маркетинговая поддержка (поставщиков)», «Стабильность взаиморасчетов» И производителей страны «Made-in-Ukraine-2015».</p>



Итоги: Лучший партнер года среди производителей Украины. Победители ежегодной Национальной B2B-Премии «Made-in-Ukraine-2014»

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Место проведения
«FoodMaster&PrivateLabel»

Гольф Центр Киев

г. Киев, просп. Героев Сталинграда, 10-Д
(Оболонская набережная, 20)



Возможности участия «FoodMaster&PrivateLabel»

Условия участия в Конференции FoodMaster& PrivateLabel-2015:

УСЛУГА, КОТОРАЯ ВКЛЮЧЕНА В ПАКЕТ УЧАСТНИКА	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
Присутствие на Конференции в любом зале на ваш выбор	любой ряд кроме 1-3	2 -3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров, получение презентаций Спикеров в электронном виде (по e-mail, после Конференции)	да	да	да
Кофе-брейки, обед	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 24 апреля)	50 слов + контакты	1/2 страници	1 страница
Помощь организатора в личных знакомствах на конференции с интересующими участниками	да	да	да
Именной сертификат Участника	да	да	да + логотип на сертификатах
Список Участников с контактами (ФИО, должность, стационарные телефоны и адреса)	нет	нет	да
Участие в столах переговоров розничных сетей и поставщиков	да	да	да
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	нет	да, буклеты, презентации, др.
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции или стенда в холле	нет	да	да (рекламный стенд с участником)
Стоимость участия при регистрации, грн	4000	7000	10000

ВОЗМОЖНЫЕ Скидки*:

- 2 Участника от компании – 5% , 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических конференций TradeMasterGroup– 10%

*Скидки не суммируются

Телефоны для регистрации:

+38 (067) 505-25-24,
st@trademaster.com.ua
www.TradeMaster.UA

