TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

28 апреля

Главная Встреча Года в Киеве!

VII Международная практическая конференция

FoodMaster& PrivateLabel 2016

Лучшие бизнес-идеи года для развития сотрудничества ритейлеров и поставщиков

Более 300 ТОП-менеджеров розничных сетей и компаний поставщиков

На конференции Вы получите:

- Полную информацию о рынке продуктовых товаров, об изменившихся приоритетах закупочной политики розничных сетей, об эффективных инструментах взаимодействия между игроками рынка FMCG, о продвижении своих брендов и развитии контрактного производства, о том, какие инструменты доступны каждому из игроков цепочки поставок – производителю, дистрибутору, ритейлеру – для оптимизации его бизнеса внутри, чтобы стать еще более продуктивным партнером на рынке Украины.
- Лучший практический опыт развития бизнеса от ведущих игроков рынка.
- Обратную связь о Вашей работе, обсудите с коллегами по рынку опыт и практические решения, которые эффективны для компаний именно Вашего сегмента.
- Завяжите новые профессиональные знакомства и закрепите имидж компании, представив ее среди ключевых Участников рынка.
- Заключите новые контракты с партнерами на основании новых подходов к сотрудничеству, озвученных в рамках Конференции.

Партнеры конференции:

Генеральный партнер по перевозкам: Delivery Logistics Company ДЕЛІВЕРІ

IT-партнер: 1С:ПІДПРИЄМСТВО 8 ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Юридический партнер: ASA LAW & FINANCE

Партнер лицензионного брендинга: UDC LICENSIN AGENC

Официальный партнер по интеграции современных ИС: COMARCH EDI

Ліцензія НБУ №84 від 25 жовтня 2011 р.: ТАС ТАСКОМБАНК

Партнер кофе-брейка: jura

Дистрибуция будущего: Postavki.biz

Рекламный партнер: Рекламне агентство ПЛ. ЭВОЛЮЦІЇ, IMS

При поддержке: КВАДРО ЦЕНТР

Партнер Церемонии награждения: WORLD'S RICE

Международный информационный партнер: nielsen

Информационные партнеры: Технологии инновации, БРУТТО, KOMPASS Connects business to business, RetailStudio, malls, Издательство БИОПРОМ, МИР упаковки, МИР продуктов, FOOD Technologies & Equipment, FOOD UA, Харчовик.com, Продукты & Ингредиенты, АССАМБЛЕЯ, B2Blogger.com, AllRetail, UAGRO, МБ МЯСНОЙ БИЗНЕС

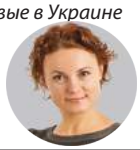
Контакты организатора: тел.+38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24 • www.trademaster.ua

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ*

Регламент	Тема, эксперт
9.00-9.30	**Регистрация участников Конференции, утренний кофе**
	ЧАСТЬ 1. ПЕРСПЕКТИВЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ FMCG- РИТЕЙЛА
9.30-9.40	**Открытие конференции.** **Вступительное слово МОДЕРАТОРА и приветственное слово Партнеров События.** ***Игорь ГАРБАРУК,*** *опыт работы на руководящих должностях в национальных производственно-торговых холдингах (корпорация «ОЛИМП», сеть «ФУРШЕТ», др.).* *В период 2011-2013 – директор Департамента развития торговли «МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ»*
09.40-10.10	**ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРОПЕЙСКОГО И УКРАИНСКОГО РЫНКА FMCG:** • Особенности потребительских настроений в Европе и в Украине. • Обзор рынка FMCG Европы и Украины. • Ключевые успешные решения бизнеса в 2015 году. • Главные перспективные направления рынка FMCG в 2016 году. ***Виталий БРЫК,*** *директор стратегического развития компании NIELSEN (Украина, Беларусь).*
10.10-11.00	**ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ FOOD РИТЕЙЛА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ КОМПАНИИ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ:** • Изменения стандартов работы ритейлера и поставщика, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли. • Перспективы трансформации и диверсификации бизнеса на ближайшие несколько лет? • Свободные ниши и бизнес-направления, способствующие сохранению и увеличению влияния (и сопутствующие показатели) на рынке. • Создание прибыльной синергии «сеть& поставщик». ***Дмитрий ПОТАПЕНКО,*** *управляющий партнер MANAGEMENT DEVELOPMENT GROUP INC., успешный бизнесмен в 5 странах (Бельгия, Чехия, Болгария, Китай, Россия. Владелец 12 торговых и ресторанных сетей в регионах России и за границей: Розничные продуктовые сети: «PRODECO», «ГАСТРОНОМЧИКЪ», «МАРКА», «ЭКОНОМИКА», «АПЕЛЬСИН» ЮФО, ЦФО и УФО. «ВКУСНО», Болгария. «LEVNER» Чехия. Розничные DIY сети: «РЕСТОРАНЧИКЪ. НАСТОЯЩЕЕ МЯСО», «РЕСТОРАНЧИКЪ. НАСТОЯЩАЯ РЫБА», «ПИЦЦА UNO».*
11.00-11.30	**ПОИСК ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА. РОЛЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ФАКТОРИНГА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РИТЕЙЛЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ** • Факторинг – история, реальность и перспективы. • «Мифы» о факторинге. • Возможности факторинга как инструмента повышения эффективности. ***Дмитрий ЧЁРНЫЙ,*** *начальник отдела факторинга АО «ТАСКОМБАНК».* *В 2015 году банк вошел в ТОП-10 по Рейтингу надежности банковских депозитов.*
11.30-11.50	**НАПРАВЛЕНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ EDI** • Проблемы и задачи проектов EDI. • Основные тенденции и направления развития EDI. • Юридически значимый электронный документооборот. • Case study. ***София ФЛИНТА,*** *бизнес-консультант по решениям для электронного документооборота Comarch EDI на российском и украинском рынках, специалист по подбору индивидуальных решений, базирующихся на платформе Comarch EDI,для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов компании.*
11.50-12.15	**Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство участников с экспонентами и партнерами**

FoodMaster2016 PrivateLabel

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

	ЗАЛ 1. «FOODMASTER : БИЗНЕС-ИДЕИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСТВА, УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ СЕТИ И ПОСТАВЩИКА»	ЗАЛ 2. «PRIVATE LABEL КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И РОЗНИЧНОЙ СЕТИ»
12.15-12.45	**ОСОБЕННОСТИ РЫНКА FMCG-РИТЕЙЛА УКРАИНЫ. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗЕС-МОДЕЛИ «ЭКОНОМИЧНОГО МАГАЗИНА» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ** ***Игорь ГАРБАРУК**, эксперт-практик FMCG рынка, член ОС «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ».*	**МОДЕРАТОР *сессии:*** ***Лилия Комарова,** Директор по маркетингу Alco Wide Distribution LTD, Лучший Руководитель PrivateLabel-2012, 2013 (По выбору поставщиков в рамках Ежегодного Проекта PrivateLabel).* ***Дискуссия ведущих розничных сетей Украины и ближнего зарубежья на тему:*** **ИЗМЕНЕНИЕ АССОРТИМЕНТА КРУПНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ И ДИСТРИБУТОРОВ В СТОРОНУ PRIVATE LABEL:** • Ключевые изменения в портфеле ритейлеров Private Label 2016 г., планы на 2017. • Ожидания ключевых ритейлеров от поставщиков товаров СТМ. Наиболее востребованные категории. •Как производителю стать эффективным поставщиком СТМ, для сети?
12.45-13.10	**СОЗДАНИЕ СТРАТЕГИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ БРЕНДОВ, ИЛИ КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ МИЛЛИОНЫ НИЧЕГО ПРИ ЭТОМ НЕ ДЕЛАЯ?** • Обеспечение достаточного покрытия. • Распределение ответственности в команде в соответствии с компетенциями • Обеспечить соответствие целей дистрибуции поставленных в годовом плане рекламной кампании • Провести адекватное планирование целей и результатов РК (рекламной кампании • Определить какие непрямые задачи может решить РК • Определить нужны ли нам краткосрочные результаты или долгоиграющая прибыль • Обеспечить стратегическое планирование рекламных активностей • Свести в единый план сезонности действия всех участников ***Ольга МАТАТ,** директор рекламного агентства «Площадь Эволюции» с 2007 г. Отвечает за операционное управление компании и разработку стратегий.*	 ***Дарья Бахматова*** ***Марина Добычина*** ***Александр Чекотило*** ***Елена Бережная*** ***Максим Марщивский*** ***Дарья БАХМАТОВА,** начальник отдела развития СТМ «АТБ-МАРКЕТ».* ***Марина ДОБЫЧИНА,** начальник отдела СТМ «МЕТРО КЕШ ЕНД КЕРИ УКРАИНА».* ***Елена БЕРЕЖНАЯ,** руководитель СТМ розничной сети NOVUS.* ***Александр Чекотило,** бренд-менеджер СТМ сети магазинов EVA, ООО РУШ* ***Максим МАРЩИВСКИЙ,** руководитель направления Private Label ООО Ритейл-Тренд (сеть магазинов «Фуршет»)*
13.10-13.30	**БУДЬ ОНЛАЙН ИЛИ УМРИ** • Каким будет идеальный отдел продаж в будущем? • Как Global Spirits экономит деньги уже сегодня? • Магия для Клиентов. • Автоматизируйся или умри. ***Дмитрий ГОРЛИН,** директор POSTAVKI.BIZ, с 2007 г. и по настоящее время - IT-директор GLOBALSPIRITS. Лучший IT-директор Украины 2015 г. в пищевой промышленности.*	**ИНСТРУМЕНТ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ БРЕНДОВ ДЛЯ PLB** • Лицензирование брендов – ответ на турбулентный рынок. Как экономить бюджет и время, и получать лучший результат. • Трансформация PLB от экономии к импульсной покупке. • Продвижение с помощью мировых мегабрендов. ***Эдуард АХРАМОВИЧ,** генеральный продюсер **UDC licensing agency*** *Первое и единственное в Украине агентство лицензирования брендов. Мы работаем со всемирно известными мегабрендами такими, как Губка Боб, Черепашки ниндзя, South Park, MTV, Маша и Медведь, Дора путешественница, Щенячий патруль. Кроме того, мы первые в Украине начали создавать лицензионные бренды, которые уже достигли международного успеха – GAPCHINSKA и КАЗАКИ.*  ***Анна БОНДАРЕВА,** директор по ассортименту "ДЕКО, Эпицентр- К"*
13.30-14.00	**ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМАИ ПРОЗРАЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДАННЫМИ ПРОИЗВОДСТВА, ПРОДАЖ И ПОСТАВОК – MUST HAVE СЕГОДНЯШНЕГО БИЗНЕСА** ***Виктория ИЛЬЧЕНКО,** бизнес-аналитик «СКАЙЛАЙН СОФТВЕР» (оператор распространения программ «1С» в Украине)*	**ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПОСТАВЩИКАМ ОТ АВТОРА ШКОЛЫ PRIVATE LABEL ПО НАЧАЛУ СОТРУДНИЧЕСТВА В НАПРАВЛЕНИИ СТМ: КАК ВОЙТИ В СЕТЬ, УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРЕ, К ЧЕМУ НУЖНО ГОТОВИТЬСЯ И КАКИЕ РИСКИ СЛЕДУЕТ УЧЕСТЬ.** ***Игорь СТЕЦЕНКО,** заместитель коммерческого директора hard-non-food направления "ЭКСПАНСИЯ". Более 8 лет опыта развития PL в ритейле, Профессиональный опыт: руководитель отдела по развитию СТМ сети «Велика Кишеня»; Менеджер по управлению портфелем СТМ ООО «ФУДМЕРЕЖА» DaymonWorldwide.*

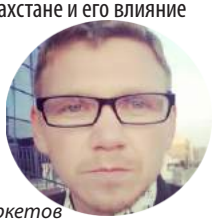
14.00-14.20

АУТСОРСИНГ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПОД КЛЮЧ ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И КОМПАНИЙ

Александр ИЛЬНИЦКИЙ,
руководитель проектов по развитию «Деливери»

ОСОБЕННОСТИ И ТОНКОСТИ РАЗВИТИЯ СТМ В КАЗАХСТАНЕ:

- Особенности ритейл-рынка Казахстана, развитие СТМ.
- Специфика потребительского вкуса в Казахстане и его влияние на СТМ.
- На что стоит обратить внимание при работе с Казахстанскими сетями (объемы, конкурентная среда).
- Сложности с транспортировкой и варианты решения.



Анатолий ДЕМИДЕНКО, *менеджер развития проектов СТМ сеть супермаркетов «ИДЕАЛ» и «ЛИДЕР» (Казахстан).*

14.20-15.10

Обед, неформальное общение, тематические встречи

15.10-16.00

СЛОЖНОСТИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ПРОЕКТОВ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА- КАК ИХ ПРЕДОТВРАТИТЬ?

- Сегментация потребителей.• Стратегия управления ассортиментом.
- Структура ассортимента и его анализ.• Форматирование магазинов и ассортиментная матрица. • Ассортиментная и ценовая политика.
- Преимущества и специфика проектов категорийного менеджмента для поставщика и сети.

Дискуссия ведущих экспертов по управлению ассортиментом:

Дмитрий Каширин ***Светлана Дмитриева*** ***Наталия Колодий*** ***Евгений Марущак*** ***Валерий Якушко***

Дмитрий КАШИРИН, *коммерческий директор ООО «СТОЛИЦА ТОРГ» (сеть магазинов «КОНТИНЕНТ»). Более 20 лет опыта в ритейле (в т.ч. коммерческим директором сети ВЕЛИКА КИШЕНЯ, операционным директором «ЭКО-МАРКЕТ»).*
Светлана ДМИТРИЕВА, *ведущий тренер Украины по категорийному менеджменту, опыт коммерческого директора сети «БАРВИНОК», опыт работы в ритейле более 13лет (в «METRO CASH AND CARRY UKRAINE», «BAKER TILLY UKRAINE», «DELTASPORT»).*
Наталия КОЛОДИЙ, *опыт руководства сетью магазинов WOG (Киев), Рублевский (Беларусь, Минск), Монетка (Россия, Екатеринбург).*
Евгений МАРУЩАК, *бизнес аналитик, консультант по внедрению Merchandizing & Category management продуктов семейства Apollo в компании U&Sluno a.s. 13 лет опыта в рознице – Phillip Morris Ukraine , Shell Retail , METRO C & C , Foxtrot HA .*
Валерий ЯКУШКО, *начальник отдела информационных систем ООО «НОВУС Украина»*
Александра ЛАДНАЯ, *советник директора по развитию коммерческой деятельности Магнум в Республике Казахстан*

У СТМ ЕСТЬ ШАНС СТАТЬ БРЕНДОМ? - КАК УПРАВЛЯТЬ СТМ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬПОТРЕБИТЕЛЯ И ПОСТРОИТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ?

- Новый этап развития СТМ - когда низкой цены недостаточно.
- Новые категории, новые сегменты - как привлечь более требовательных клиентов.
- PrivateLabel как Бренд требует новых навыков и компетенций. Вы готовы к этому?
- Case Study: Как организовать процес развития PrivateLabel как бренда?

Дорота КАЛОВСКА, *Золотой спикер конференции Private-Label-2015, partner & strategy consultant, COBALT SPARK (Польша). Уже 16 лет работает с клиентами в области проектирования индивидуальности и стратегии марки (AGROS NOVA, GRUPA INCO, HARPER HYGIENICS, POLPHARMA SA, GRUPA ZPR, PIOTR I PAWEŁ, LLC COTTON CLUB etc.). Эксперт Польской Торговой Палаты.*

16.00-16.30

СОЗДАНИЕ "ЭКОНОМИКИ ОТНОШЕНИЙ" ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГАХ

Оксана ДОРОШЕНКО, *директор A.S.A. GROUP (среди клиентов - ТМ «ГАВРИЛІВСЬКІ КУРЧАТА», УКРАИНСКАЯ ФРУКТОВАЯ КОМПАНИЯ, ПАТ «КАГАРЛЫЦКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД», АХА СТРАХОВАНИЕ др.)*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СОПРОВОЖДЕНИЮ СУДЕБНЫХ КЕЙСОВ КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РЕЗУЛЬТАТА

- Примеры группы компаний ТМ «МЕГАМАРКЕТ», ТМ «ГАВРИЛОВСКИЕ КУРЧАТА», «УКРАИНСКАЯ ФРУКТОВАЯ КОМПАНИЯ».

Евгений АРТЮХОВ, *собственник в ASA GROUP*

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ ОТ "ДЕЛИВЕРИ" КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

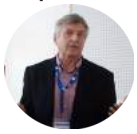
Юрий РАСТРЁПИН,
руководитель отдела продаж «Деливери»

16.30-17.00

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС ОТ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПИКЕРОВ!

БРЕНД КАК ЭКО-СИСТЕМА. ОТ ИДЕИ К РЕАЛИЗАЦИИ. ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК ВДОХНОВИТЕЛЬ

- Ценность бренда и Платформа бренда.
- Целостное видение бренда: от товара к «product experience».
- Коммуникации бренда.
- Бренд (товар) – пространство - потребитель.
- Примеры: анализ нескольких кейсов.



Клайв ВУДЖЕР (ЛОНДОН), *мировой гуру брендинга, основатель, генеральный директор SCG LONDON.*
Анна ПОБЕРЕЖНАЯ, *партнер SCG LONDON. Отвечает за стратегию развития компании.*

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ СТМ: ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКИ ОБОСНОВАННОГО РАЗМЕРА ПАРТИИ:

- Из мифологии: «Экономически оптимальный размер партии-EOQ» (почему о нем все знают, но мало кто применяет;
- Расчет EOQ для производителя СТМ, насколько реально его применять в жизни;
- Проблемы качественного применения EOQ в работе с ритейлером, и как можно их преодолеть;

Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, *практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок. Ведущий тренер Школы Поставщика Private Label*

17.00-19.00

ОРГАНИЗАЦИЯ «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ» МЕЖДУ СЕТЯМИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

19.00-20.00

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ, ФУРШЕТ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ

Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии среди ритейлеров **«Retail-in-Ukraine-2016»** по номинациям: «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-2016»**.

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

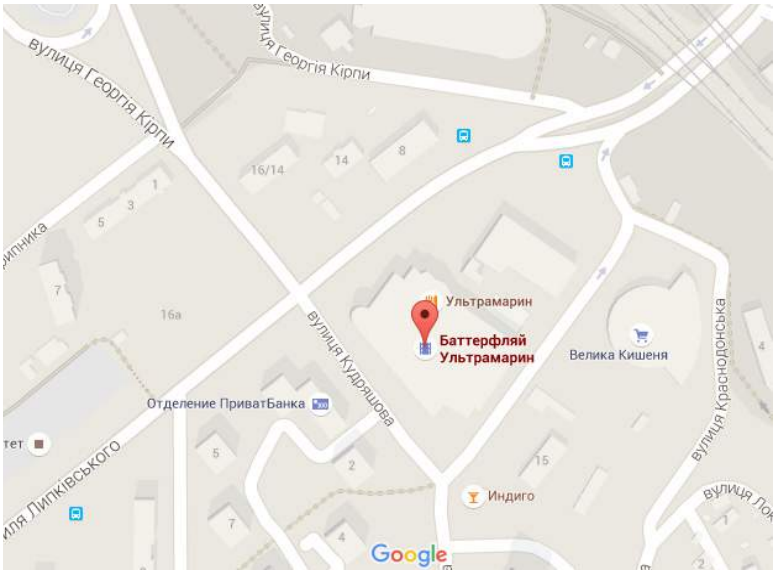
WOG, BILLA, IDEAL, Лидер, ФайноМаркет, Торговый дом Копейка, АТБ, eva, Вересень, ЛотОК, IF План Фарм, Континент, Белмаркет, Рублевский, Наш Край, METRO, Фуршет, Чудо маркет, Таврия В, NOVUS, Рома, Велика кишеня, Супермаркет Рост, Эконом, БРСМ Нафта, ЕКО Маркет, FOZZY GROUP, Гаряча випічка Форнетті

**В ходе подготовки мероприятия Программа может меняться. Обо всех изменениях Вас проинформирует Ваш Менеджер по электронной почте, указанной Вами в регистрационной форме.*

Место проведения «FoodMaster&PrivateLabel-2016»

Концерт-холл «Оазис» (РК «Ультрамарин»)

РК «УЛЬТРАМАРИН»
КОНЦЕРТ-ХОЛЛ «ОАЗИС»
г. Киев, ул. Урицкого (Василия Липковского), 1А (3 этаж)
ст. м. «Вокзальная»



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству