Всеукраинская практическая встреча руководителей закупок и категорийных менеджеров

CatManMaster 17

3 марта

Стратегия и практика внедрения категорийного менеджмента

ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИИ

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Партнер гостинности: ФОРНЕТТІ

Партнер кофе-брейков: Grusha.ua

Карьерный партнер: hh.ua HeadHunter

Генеральный новостной партнер: interfax-Україна

Генеральный информационный партнер: Лігабізнесінформ

Теле-партнер Конференции: Перший діловий телеканал

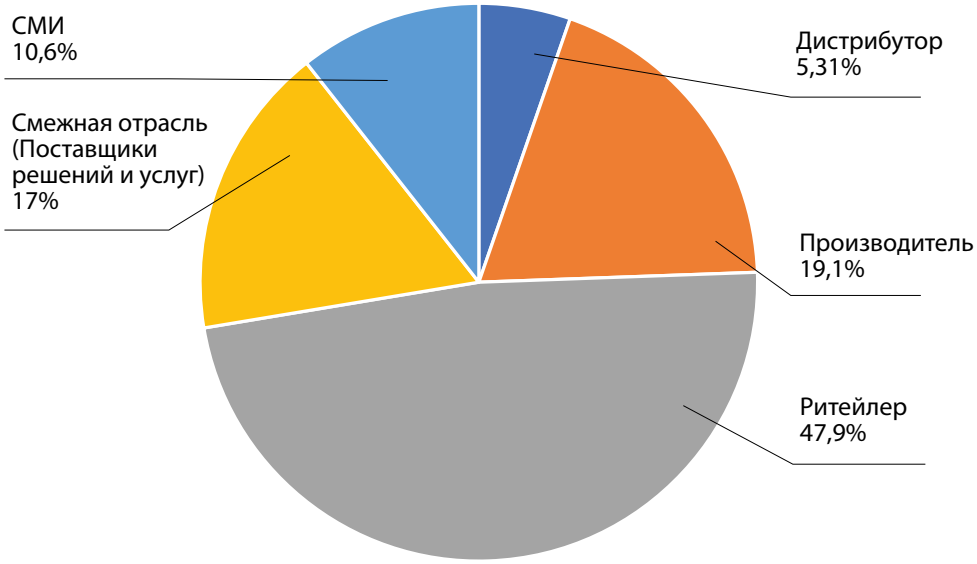
Информационные партнеры: B2Blogger.com, ДС dsnews.ua, упаковка, Мир упаковки, Мир продуктов, malls, Технологии инновации, MM MIM-KYIV, UA-retail.com, Промышленность в фокусе, Клуб экспортеров Украины, hubs, PAVTRADE international business portal, Бізреліз, All Retail.ua, Индустрия торговли, Україна бізнес видавничий дім, МБ Мясной бизнес, FOOD UA продукты украины, Компания, Маркетинг реклама, abc news, Харчовик.com, PressTime, TOPEVENTS, Украинский рекламный журнал

www.trademaster.ua

организатор: +38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

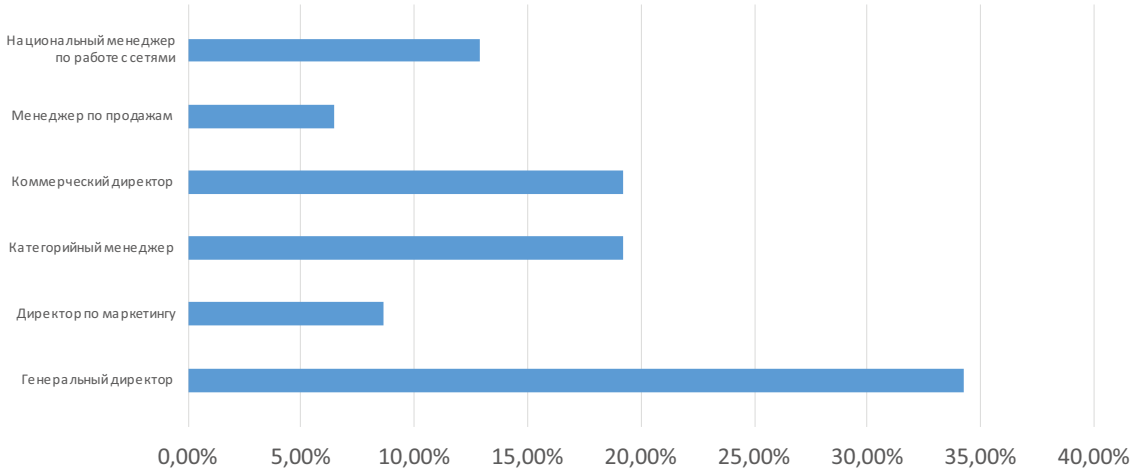
АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ *более 100 участников!*



Россия – 3
Беларусь -1

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ ПО РЕГИОНАМ

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ ПО СФЕРАМ



ТОП-3 СПИКЕРОВ КОНФЕРЕНЦИИ

1 МЕСТО

Виктория СНЕГИРЕВА,

Ведущий специалист в СНГ по категорийному менеджменту и управлению ассортиментом.

Автор двух бестселлеров: «Розничный магазин. Управление товарными категориями», «Книга мерчандайзера»

Среди клиентов в Украине: Антошка, Карапуз, Велика Кишеня, Comfy , Копейка (Одесса), Обжора (Одесса), Сигарный дом Фортуна, Спортмастер, Данон Украина, Кока кола Украина и др.

Практические действия в бизнесе: Формирование и развитие розничной сети (ассортиментная, ценовая, кадровая политика, разрешение проблемных ситуаций); выведение региональной сети на федеральный уровень (ООО «Элемент-Трейд» ТС «Монетка», ТПК «Агропродукт»). Внедрение систем категорийного менеджмента одно- и мультиформатных сетей; управление развитием ассортимента (ОАО «Седьмой Континент», ООО «Амик»).

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

2 МЕСТО

Дмитрий ПОТАПЕНКО,

бизнесмен, первую торговую сеть основал в 1992 г. с компанией Natashkyang Korotia Systems — это были магазины электроники «Тусар».В 2001—2003 гг. — заместитель управляющего группы компаний «Логос», генеральный директор ООО «Центры оптовых продаж». С 2003 по 2005 гг. – управляющий сети «Пятерочка» (на то время — крупнейшая розничная сеть России. Данные по 2003 году: 259 магазинов в 10 регионах федерации, оборот - $630 млн. Согласился Дмитрий на эту должность с 8-го раза, когда основатель сети Андрей Рогозин предложил условия, от которых невозможно было отказаться. Дмитрий успешно ведет бизнес в 5 странах — Бельгии, Чехии, Болгарии, Китае и России. Является основателем крупнейшей в России продовольственной розничной компании по объемам продаж X5 Retail Group.

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

3 МЕСТО

Светлана ДМИТРИЕВА,

Внедренец категорийного менеджмента в Украине с 14 летним опытом управления в розничной торговле.

Работала категорийным менеджером, руководителем отдела закупок, руководителем розничной сети в лидирующих европейских компаниях (Metro, OBI, Delta sport). Принимала участие в инвестиционных проектах по внедрению категорийного менеджмента, повышению стоимости бизнеса и стандартизации бизнес процессов (Abris Capital Partners, розничная сеть «Барвинок»).

В качестве тренера и консультанта сотрудничала с ведущими Украинскими компаниями – Fozzy, Наш край, Космо, Read Head, Эпицентр, База автозвука, Heltz, Хенкель Баутехник Украина, Виталюкс, Аврора, Люксоптика, Роса ритейл, Море пива, др.

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

СПИКЕРЫ ВСТРЕЧИ

(должности указаны на момент выступления)

Татьяна СКОРОБОГАТОВА,

Практик по категорийному менеджменту и трейд-маркетингу, опыт работы более 10 лет в маркетинге, как со стороны ритейлера, так и со стороны крупного производителя FMCG, опыт тренера более 6 лет, среди участников тренингов Ашан, Новус, АТБ, СУМАТРА-ЛТД, Киевский маргариновый завод, Верес и др.

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

Валерий ЯКУШКО,

Начальник отдела информационных систем, NOVUS
Текущий функционал: поддержка и развитие ERP системы, внедрение новых бизнес-процессов и ПО.С 2010 г.по 2014 г работал Консультантом ERP, менеджер проектов в компании «Коним».

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

Сергей ИЛЮХА,

Член Правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла. Опыт Сергей включает 12 лет работы в дистрибуции и розничных сетях «Дикси» и «SPAR» (директор по маркетингу, финансовый директор). В компаниях курировал контракты с федеральными производителями категорий «соки/воды», «пиво и слабоалкогольные напитки», «сигареты», «алкоголь», «нон-фуд». Отвечал за работу юридического департамента, курировал проекты по развитию дистрибуции, оптимизации работы РЦ, автоматизации закупочной деятельности, франшизы и т.д. Лично участвовал в подписании более 1500 контрактов на поставку продукции в сети

СКАЧАТЬ ДОКЛАД>

Татьяна ШЕВЧЕНКО,

Manager Consumer Insights & Shopper Nielsen
(Украина, Беларусь)
Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN) – это глобальная компания, которая предоставляет услуги по измерению и улучшению бизнес-результатов и является ключевым источником информации о том, что потребители смотрят и покупают.

Екатерина БОГАЧЁВА,

Консультант по розничной торговле, консультирует в области брендинга и мерчендайзинга с 1995 г, практикует в России, Прибалтике, Украине и Белоруссии, владелица торговой марки Академия Мерчендайзинга (дизайн и маркетинг для торговли), GLOBALTEAM International Marketing Consultants, Inc. (США), научный редактор перевода и соавтор глав учебника по мерчендайзингу Г.Сэнда «Принципы мерчендайзинга» (США), член совета экспертов «MBS», первый директор клуба Белорусских брендов, тренер по мерчендайзингу с 1999 года, автор книги-мультимедиа «Мерчендайзинг для сотрудников розничных предприятий».

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОТРУДНИЧЕСТВА РОЗНИЧНОЙ СЕТИ И ПОСТАВЩИКА

В современной торговле все более важная роль отводится категорийному менеджменту (катмену)– управлению торговым ассортиментом при помощи разделения его на группы товаров (товарные категории). Такой вывод можно сделать по итогам первой для нашей страны профессиональной конференции «CATMANMASTER-2017: стратегия и практика внедрения категорийного менеджмента», которая успешно прошла в пятницу, 3 марта 2017 года, в Киеве.

Учредитель Конференции — B2B Медиа-группа TradeMasterGroup (www.TradeMaster.UA) — благодарит Партнеров за сотрудничество и поддержку: Партнера кофе-брейков – Груша.УА и Партнера Гостинності - «Форнетті».

По мнению участников мероприятия (более 120 представителей торговых и дистрибуционных компаний, производственных предприятий и компаний из смежных отраслей) применение принципов категорийного менеджмента позволяет розничной торговле получать гарантированный минимальный доход с квадратного метра полки, сокращать потери и риски образования неликвидных товаров, сконцентрироваться на сервисе и удобствах для покупателя. В свою очередь, компания-поставщик, которая принимает на себя ответственность за управление товарами в одной или нескольких категориях розничной сети, получает гарантированное место на ее полке, возможность планирования собственного ассортимента, более глубокого понимания потребностей и ожиданий покупателя.

Практикой успешного внедрения категорийного менеджмента с участниками мероприятия поделились Дмитрий Потапенко (управляющий партнер Management Development Group Inc.), Сергей Илюха (член Правления Российской ассоциации экспертов рынка ритейла), Светлана Дмитриева (эксперт в сфере категорийного менеджмента с 14-летним опытом управления в розничной торговле), Екатерина Богачева (гуру мерчендайзинга СНГ, основательница Академии Мерчендайзинга), Татьяна Шевченко (Manager Consumer Insights & Shopper Nielsen). Также об опыте эффективного внедрения катмена шла речь в докладах Виктории Снегиревой (ведущего специалиста в СНГ по категорийному менеджменту), Татьяны Скоробогатовой (топ-тренера по трейд-маркетингу и категорийному менеджменту; бизнес-тренера из Торонто, Канада), Валерия Якушко (начальника отдела информационных систем розничной сети NOVUS).

Согласно представленной докладчиками информации, покупательская способность населения снижается, украинцы переходят на товары более низких ценовых сегментов, уменьшая объем и размеры покупок. Вследствие этого конкуренция за «место на полке» усиливается, что не может не приводить к росту значимости категорийного менеджмента. Для его успешного внедрения, считают эксперты, ритейлеры и поставщики должны научиться относиться друг к другу не как к сопернику, а партнеру, помогающему увеличивать прибыль и доходность компании.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

При этом сетям рекомендуется согласовывать выкладку поставщика в метрах, а не в долях, предоставлять поставщику максимальное место на полке по его запросу, согласовывать спецификации поставщика по форматам торговой точки, согласовывать минимальную доходность промо-торцов. Кроме того, эксперты рекомендовали ритейлерам сместить фокус своего внимания на покупателя, создавая товарные категории с учетом его реальных потребностей, а не собственных представлений о них. Для изучения потребителя розница может более тщательно анализировать чеки, проводить опросы покупателя у полки и за пределами кассы, анкетировать его дома. Также сети должны более активно внедрять специальное программное обеспечение для категорийного менеджмента.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ

В свою очередь, поставщикам было рекомендовано отказаться от попыток ввода максимально полного ассортимента во все разноформатные магазины сети, предоставлять (по возможности) индивидуальную часть ассортимента конкурирующим торговым компаниям, быть готовым поддерживать внутренние стандарты доходности торговой сети и отказаться от собственных стандартов выкладки.

Помимо докладов и их обсуждения в рамках Конференции состоялась Дискуссия ритейлеров на тему «Как получить максимум ценностей от внедрения категорийного менеджмента?» Ее участниками стали Дмитрий Каширин (компания «Столица-Торг»), Екатерина Мокиенко и Наталья Коваль («МЕТРО Кэш-энд-Керри»), Евгений Цилев (IDS Borjomi Ukraine), Наталия Колодий (специалист-практик, руководитель проектов в области повышения эффективности розничного бизнеса). В ходе дискуссии ее участники привели ряд практических рекомендаций для коллег. В частности, речь шла о целесообразности использования для оценки эффективности работы категорийных менеджеров единственного показателя — увеличения операционной прибыли. Кроме того, были названы рациональными практики применения «сквозных KPI» для нескольких торговых подразделений, устранение «разрывов» в ассортименте между товарами одной категории, деление товара на категории по восприятию покупателя, преодоление сопротивления персонала магазина внедрению катмена.

Завершала конференцию совместная работа поставщиков и ритейлеров, направленная на оптимизацию цепочки поставок и развитие категории. Разбившись на группы, участники мероприятия разработали практические рекомендации относительно внедрения категорийного менеджмента в бизнес-процессы компании. К примеру, были предложены варианты решений о том, как подготовить бизнес-план управления категорией, как стать «капитаном категории», как увеличить прибыльность полки за счет совместных усилий сети и поставщика, ряд других.

Успешный опыт первой «CATMANMASTER-2017» убедил организаторов в актуальности поднимаемых тем для отечественного ритейла. Данные выводы подтверждают и мнения участников конференции.

Елена Коньковская, Category Development Manager, Dairy Category компании PepsiCo Украина: «С каждым годом для Рынка Украины набирает значимость Категорийного менеджмента и роль Производителей и Ритейла в данном направлении. Именно доверие и совместное виденье Категорий приводит Партнеров к успешным результатам в Категории, роста прибыли, довольного покупателя. Первая Конференция по Категорийному менеджменту стала основой для развития данного понятия, отношений между Производителем и Ритейлом, и уверена, с каждым годом будет набирать большей значимости для построения сильных и стратегических партнерских отношений».

Дмитрий Бабенко,
компания «Небесная Криниця»:
«На «CATMANMASTER-2017» услышал много интересного для себя в плане расположения продукции в торговом зале — особенно по части того, что должны быть закрыты все ценовые сегменты категории. Не менее полезной была информация о том, каким должно быть освещение в магазине. Сейчас мы в компании запускаем 150 точек пунктов разлива воды, поэтому все услышанное на конференции, надеюсь, найдет свое практическое применение. В целом посещением конференции очень доволен».

Наталья Никитенко,
компания «Эргопак», директор департамента:
«Я очень довольна конференцией «CatMan-2017» и рекомендую организаторам обязательно продолжать проводить такие мероприятия в будущем. Мне понравились спикеры и их практические рекомендации. Особенно ценными были данные по внедрению небольших проектов внутри компании».

В связи с интересом и пожеланиями участников рынка проведение конференций по категорийному менеджменту будет обязательно продолжено в будущем.

ОТЗЫВЫ

После посещения конференции “CatManMaster 17: Стратегия и практика внедрения категорийного менеджмента” стало более прозрачное понимание системы внедрения категорийного менеджмента. Очень понравилось выступление Виктории Снегиревой.

Зайченко С.М. «Акуренко ПА»

На конференции CatManMaster стало понятным на каком этапе КМ в нашей компании. Эта конференция очень важна для рынка и лдя нас. Хочется пожелать организаторам вдохновения для создания различных новых идей для конференций!

Войченкова Виктория «Рост»

На мероприятии CatManMaster 17: Стратегия и практика внедрения категорийного менеджмента есть возможность обрести новые знания и применение направления для внедрения КМ в своей компании. Получить ответы на вопросы, которые не знали. Эта тема помогает найти общий язык поставщик-ритейлер. Желаю организаторам Не терять уровень!

Коваленко А.А. «Наджда-Грандекс»

На конференции CatManMaster участники действительно были заинтересованы. Принимали умения, открыли для себя азы КМ. Польз а для себя: познакомилась с сетями, обменялась контактами, поняла, что стратегия моей компании правильна.Если мы хотим развивать рынок, то это “маст хэв”.Для меня конференция была важной!

Конковская Е.А. «ПепсиКо»

На CatManMaster еще раз убедилась в существовании реальных проблем в работе “производитель и ритейл”. По 5-ти бальной системе на 5+!

Алламуратова Л. «Волди»

На мероприятии CatManMaster очень понравилась атмосфера,обмен опытом,разнообразие сетей и поставщиков. После применения цели буду понимать свои достижения

Барсукова Таня «ООО Атик-Агро»

Проведение такой конференции, как CatManMaster очень важно, так как будущее за категорийным менеджментом. Есть возможность пополнить свои знания.Запомнилось выступление Дмитрия Потапенко.

Леоненко Д.О. «Ашан»

На конференции “CatManMaster 17: Стратегия и практика внедрения категорийного менеджмента” были прекрасные спикеры и очень полезная информация от Кати Богачёвой и Виктории Снегиревой. Уверен, такого рода мероприятия качественно и разносторонне улучшат профессионализм участников, путь дальшнейшего движения хорошо определен.

Гуров Вадим «ТС ПЛЮС WINETIME»

Проведение конференции CatManMaster важно для развития бизнеса!Для себя обрел: знакомство с ритейлерами, понимание дальнейшего развития нашего продукта.

Гапеенко Алексей «хамелеон Софт»

ВИДЕО-репортаж конференции CatManMaster 2017

СТЕНДЫ ПАРТНЕРОВ КОНФЕРЕНЦИИ

Груша.УА

ТОВ «ТВК «ВОЛДІ»

Форнетті

Студия Лимон

Главная встреча года в Киеве!

FoodMaster & PrivateLabel 17

20 апреля

VIII Международная практическая конференция

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ГОДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА РИТЕЙЛЕРА И ПОСТАВЩИКА

10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Новые стратегии роста ритейлера: каналы, ниши, инструменты привлечения покупателей?
- Карта местности Food розницы Украины и стран ближнего зарубежья-2017. Будущее ритейла 2018-2020.
- Госрегулирование отрасли торговли: изменения, возможности, угрозы.
- Знание о покупателях: изменение предпочтений, потребностей.
- Инновации в ритейле, увеличивающие продажи в торговых точках.
- Международный опыт развития ассотиментного портфеля. Категорийный менеджмент в действии.
- Big data на службе ритейлеров и поставщиков.
- Успешный опыт запуска PrivateLabel сетей и дистрибуторов Европы,
- Как стать инновационной компанией на рынке: разработка и вывод новых ТМ в сегменте FMCG
- Возможности поставщиков в расширении рынков сбыта. Экспорт в Европу, Азию, Страны Персидского Залива.

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Онлайн-энциклопедия FMCG товаров: FMCG marketplace Listex

Премиум Партнёр: ddapp digital distribution applications

Партнёр по автоматизации: 1С:ПІДПРИЄМСТВО 8 ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Официальный Партнёр: COMARCH EDI

Партнер кофе-брейков: Grusha.ua

Партнер гостинности: ФОРНЕТТІ

Информационные партнеры: ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИИ, МИР продуктов, UA-retail.com, abc news, маркетинг и реклама, K, МИР упаковки, FOOD UA, Клуб экспортеров Украины, Украинский рекламный журнал, Промышленность в фокусе, БІЗРЕЛІЗ, Индустрия торговли, Україна бізнес видавничий дім, Харчовик.com, PAVTRADE, AllRetail.ua, malls, упаковка, МБ мясной бизнес, B2Blogger.com, UniSender

Генеральный новостной партнер: interfax-Україна

Генеральный информационный партнер: Лига бізнесінформ

Теле-партнер Конференции: Перший діловий телеканал

www.trademaster.ua

организатор: +38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству