2-я Всеукраинская практическая конференция
Для владельцев и топ-менеджеров дистрибуционных и производственных компаний, розничных операторов и партнерских бизнесов – поставщиков решений и услуг

Партнер контрактного производства:
PrivateLabel
www.PrivateLabel-TM.com

Профессиональный Организатор:
TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли
+38 (044) 383-86-28
+38 (050) 388-54-19
www.TradeMaster.UA
gp@trademaster.com.ua

DistributionMaster-2013

Эффективные инструменты развития конкурентоспособности Дистрибутора и увеличения прибыльности бизнеса

30 октября 2013 года, г. Киев

Место проведения: МВЦ, пр-т Броварской, 15. Конференц-зал 14, Павильон 3

Конференция состоится в рамках 16-й Международной выставки продуктов питания «WorldFood Ukraine – 2013»

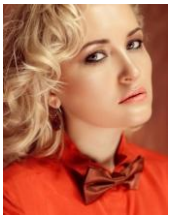
Программа Конференции:

Партнеры	Регламент	Тема	Спикер
Генеральный партнер: COMARCH EDI Електронний обмін даними Партнер по оптимизации бизнес-процессов: 3S SOLUTIONS системы управления бизнесом IT-Партнер: BGS Solutions IT решения для бизнеса Генеральный телевизионный партнер: ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ ТЕЛЕКАНАЛ Генеральный новостной партнер: interfax ІНТЕРФАКС УКРАЇНА Международная Выставка-партнер: worldfood UKRAINE Информационные Партнеры: FOOD UA продукты украины, FOOD Technologies & Equipment пищевые технологии и оборудование, МИР продуктов, МИР упаковки, Продукты & ингредиенты, Транспорт еженедельный журнал, МБ мясной бизнес, Пульсар		**СЕССИЯ 1. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ: ИТОГИ, ПРОГНОЗЫ, БИЗНЕС-ПЕРСПЕКТИВЫ**	
	09.30-10.00	***Регистрация Участников Конференции, утренний кофе, знакомство***	
	10.00-10.10	• ***Открытие Конференции, вступительное слово Модератора. Галина ПОТАПЧУК, директор по развитию TradeMaster® Group***	
	10.10-10.35	• **Какие возможности и перспективы есть у Дистрибуторов по трансформации и диверсификации бизнеса в ближайшие несколько лет? Какие бизнес-направления возможно внедрить в компании, чтобы увеличить влияние (и сопутствующие показатели) на рынке, создать прибыльную синергию направлений?** **Ирэна УЛЬЯНОВА, Старший партнер ГК Advanter Group** ***Опыт Эксперта:*** Возглавляет компанию Distribution System Development (в составе группы компаний Advanter Group), основной специализацией которой является развитие дистрибьюционных систем в Украине, развитие торгового персонала, торговый маркетинг. Сертифицированный международный бизнес-тренер (SDS Managing Consultant). Разработчик бизнесов-процессов и эксклюзивных технологий для агентств недвижимости. Ведущий эксперт по организации сбыта, стратегическому управлению и маркетингу, маркетинговым исследованием, бренд-менеджменту	
	10.35-11.15	• **КЕЙС о развитии дистрибуции «Данон Украина»** ***Спикеры*: Бернар ДРЕЙЛИ, Индустриальный Директор по интеграции «Данон Украина», входит в состав Совета Директоров и Сергей ШАДРИН, Национальный менеджер по дистрибуции «Данон Украина»**	
	11.15-11.45	**Дискуссия: Экспертный Блок. Стратегии развития Дистрибутора: изменения стандартов работы, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли Дистрибутора. В то время, когда старые способы решения бизнес-задач уже не работают:** ***Эксперты дискуссии:*** **- Сергей КАЛЕНИЧИЙ, Генеральный директор «Стор Фуд Дистрибьюшн»** **- Александр МУХИН, Директор «Аскания-Трейдинг»**	

Инновационный Партнер:

МВА-Партнеры:

B2B-Партнер:

11.45-12.10	• **КЕЙС компаний «Вересень Плюс»: Как настроить систему продаж, преодолев «псевдо причины» низких продаж: высокая цена; нежелание региональных партнеров работать с продукцией; высокая активность более успешных конкурентов; плохая рекламная и маркетинговая поддержка; слабый уровень региональных менеджеров… и других подобных.** **Виталий ДЕНИСЕНКО, Учредитель, Генеральный директор, «Вересень плюс»** **1995г. - по сей день:** ООО «Вересень плюс», дистрибуция FMCG. Учредитель, генеральный директор. **2004г. - по сей день:** учредитель компании ООО «Дистрибуторская сервисная компания», дистрибуция FMCG. **2009г. -** открытие собственной розничной сети ООО «Вересень плюс». **2011г. -** по сей день - учредитель компании ООО «Вересень логистик», дистрибуция FMCG.
12.10-12.30	***Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство с Участниками Конференции при полном содействии Вашего менеджера из TradeMaster® Group***
СЕССИЯ 2. РАБОТА НАД ПОВЫШЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА: ТАКТИЧЕСКИЕ ХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ	
12.30-12.55	• **«ПроАктивные» продажи Дистрибутора:** - Как разжечь интерес у клиента к нашей продукции, когда у него уже есть аналогичный продукт конкурента? - Самый главный навык, который отсутствует практически у всех продавцов? - Как правильно анализировать результаты встречи с клиентом, чтобы увеличить свои продажи? **Валерий ГЛУБОЧЕНКО, «Золотой Тренер по продажам» 2013г. (По итогам «B2BMaster: Битвы Лучних Тренеров СНГ»). Сертифицированный бизнес-тренер, ведущий Эксперт B2B Тренингового центра *TradeMaster®*** *Более 40 000 выпускников по Украине, России, странам Прибалтики и США*
12.55-13.25	• **Что общего между индексом счастья, прибылью и трейд-маркетингом?:**  **Татьяна СКОРОБОГАТОВА, Ведущий консультант по трейд-маркетингу, бизнес-тренер B2B Тренингового центра *TradeMaster®*. Экс-директор по маркетингу, «Геркулес» / «Украинский продукт»** - Что мы знаем о потребителе, но не учитываем в процессе создания инструментов влияния на его поведение? - Как привлечь внимание к продукту и сформировать его первоначальный образ через кинестетические возможности POS-материалов? - Как выбрать правильных партнеров для проведения синергетических кросс-маркетинговых мероприятий? - Какие демонстрационные активности способны запустить вирусную передачу краткосрочных положительных эмоций в рамках магазина? - Какие совместные ТМ активности ритейлера и производителя, обеспечат высокий индекс счастья? - Как формировать положительный потребительский опыт через взаимодействие с детской аудиторией? - На какие источники информации опираться при формировании ТМ активностей, направленных на повышение индекса счастья? Разрабатывая трейд-маркетинговые инструменты, мы в большей степени думаем о том, что и в каком количестве покупатель унесет с собой в тележке, какие продукты, каких торговых марок, и в меньшей степени задумываемся над тем, что унесет он в

		своей голове, какой потребительский опыт получит на нескольких кубометрах торговой точки. Трейд-маркетинговые мероприятия можно выстраивать по одному из двух направлений, в первом мы делаем потребителя несчастным, тем самым, стимулируя покупку продукта, способного сделать его счастливым, во втором изначально дарим дозу счастья, наряду со стимулированием покупки продукта, и уже в рамках магазина обеспечиваем его положительным потребительским опытом. **В своем выступлении Эксперт продемонстрирует, как традиционные трейд-маркетинговые инструменты можно подчинить главной цели – «повышению индекса счастья целевых потребителей» и при этом оставаться финансово прибыльными.**
	13.25-13.50	• **Возможность оптимизации сотрудничества Производителя и Дистрибьютора с помощью технологии EDI. Практические case studies:** - Что такое технология EDI и каковы ее преимущества; - Платформа электронного документооборота COMARCH EDI – ключевые факты; - Возможные способы оптимизации бизнес - процессов посредством электронного документооборота между Покупателем и Продавцом, Производителем и Дистрибьютором, Заказчиком и Логистическим оператором. - Практические примеры использования технологии EDI. **Ольга ВИСЛАВНЫХ, Руководитель отдела консалтинга по решениям EDI на российском и украинском рынках COMARCH S.A.**
	13.50-14.15	 • **IT-инструменты для оптимизации бизнес-процессов дистрибуционного бизнеса: Практические примеры решения конкретных задач дистрибутора** **Сергей СОСЕДКО, Директор, Учредитель, Руководитель проектов 3s Solutions**
	14.15-15.15	***Обед, неформальное общение, знакомство с Участниками и решениями, представленными в рамках Конференции и Выставки, при полном содействии Вашего менеджера из TradeMaster® Group***
	СЕССИЯ 3. ПЕРЕХОД В ЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЕРСТВО МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ FMCG-ЦЕПОЧКИ	
	15.15-15.45	 • **Планирование продаж: Алгоритм и практические инструменты для планирования продаж Дистрибутора** **Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, Ведущий Эксперт по системному построению бизнес-процессов компании** ***Профессиональная деятельность Эксперта:*** директор по производству и логистике крупной дистрибуционной компании **«Медком МП Украина»**, руководитель отдела контроллинга бизнес-направления **«Сахарный союз «УкрРос»**, директор по логистике **«Промкабель-Электрика»…**
	15.45-16.15	• **Регулярный аудит дистрибуторов как инструмент построения качественной системы дистрибуции для производителей и поставщиков. Технология «Distributor's Check Points (DCP):** - Соответствие стратегии продаж поставщика и формата сети дистрибуторов - Три типа модели дистрибуции производителя (DSD, DS3, 3PD) и соответствующие им типы дистрибуторов - Симптомы, указывающие на необходимость комплексного аудита сети дистрибуторов - Технология «Distributor's Check Points (DCP)». Основные разделы аудита: • Аудит финансового состояния • Аудит торговой деятельности

Практические доклады. Профессиональные дискуссии. Эффективные инструменты
Переговоры с потенциальными партнерами и клиентами
Возможность представить свой экспертный опыт и опыт компании среди лучших профессионалов Дистрибуции

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

		• Аудит маркетинга - Сводная таблица аудита дистрибуторов методом экспертных бальных оценок **Александр ПРОНИШИН, Ведущий Эксперт по построению систем дистрибуции, по результативным переговорам между владельцами товара и его продавцами. Совладелец дистрибуционного бизнеса (более 20 лет в украинской дистрибуции)**
	16.15-16.45	• **Розничные сети: Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. Сфера ответственности дистрибутора и производителя в работе с сетями:** - Кто и почему должен оплачивать бонусы и скидки сети: производитель или дистрибутор: - Чего хочет розничный оператор от Дистрибутора? - Ключевые инструменты Дистрибутора по оптимизации работы с сетью и увеличения продаж. **Ванда ОРЛОВА, Руководитель департамента обучения BTL-агентства в группе компаний Fozzy Group, бизнес-тренер, консультант** ***Среди компаний, прошедших обучение у Тренера в Украине и России:*** BTL-агентство в группе компаний FOZZY GROUP - торговля продуктами и товарами для дома: супермаркеты «Сільпо», оптовые гипермаркеты Fozzy формата cash&carry, магазины у дома «Фора» и «Буми-маркеты»; «Укрпочта» - украинское государственное предприятие почтовой связи; Медицинская компания ilaya; Группа "Разгуляй" /Россия/ - (крупнейший российский агрохолдинг); дистрибьюторская компания «Мистерия звука» /Россия/; издательство «СОФИЯ» /Россия/; производитель соков, молочных смесей, молока, адаптированного детского питания ОАО «Завод детского питания «Салюс»; издательство «Гранд»; розничная сеть «КиноМузыкаИгры»; розничная сеть «JRC Market»; интернет-магазин подарков «Комод»; компания "Форнетти", ОАО "АПФ "Таврия"" (первый национальный винодельческий холдинг), авто тюнинг-ателье "Протюнинг", компания "Тикадо" (создание хвойных мини деревьев бонсай), ДДС (Дринк Дистрибьюшн Компани – винодельческий холдинг с полным циклом производства)
	16.45-17.10	**Награждение Победителей Национальной B2B-Премии среди Дистрибуторов Украины «*Trade-in-Ukraine-2013*»** *Для участия в Премии необходимо заполнить Заявку:* *st@trademaster.com.ua*
	17.10-18.10	**СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ для знакомства, понимания будущего сотрудничества и заключения новых контрактов:** • ***Между Производителями и Дистрибуторами*** • ***Между Дистрибуторами и Розничными Сетями*** *Участие в Столах переговоров возможно по предварительной записи Участников Конференции*

ОФИЦИАЛЬНАЯ ВЕБ-СТРАНИЦА ОРГАНИЗАТОРА: www.TradeMaster.UA

Итоги Конференции прошлого года

DistributionMaster-2012:

«Как выполнить план продаж и обеспечить регион максимальным ассортиментом ликвидного товара?»

- ***Фоторепортаж Конференции***
- ***Итоговая статья Конференции***

Практические доклады. Профессиональные дискуссии. Эффективные инструменты
Переговоры с потенциальными партнерами и клиентами
Возможность представить свой экспертный опыт и опыт компании среди лучших профессионалов Дистрибуции

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!