

20  
апреля

Главная встреча года в Киеве!

# FoodMaster & PrivateLabel

17

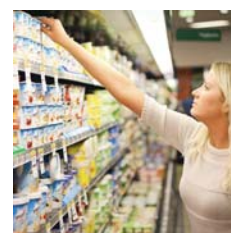
VIII Международная практическая конференция

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:

Партнер  
гостинности



Информационные  
партнеры



Партнер  
кофе-  
брейков



Карьерный  
партнер



Генеральный  
новостной партнер



Генеральный  
информационный партнер



Официальный партнер



Теле-партнер Конференции



[www.trademaster.ua](http://www.trademaster.ua)

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

**TradeMasterGroup**  
от профессионализма к мастерству

## СПИКЕРЫ ВСТРЕЧИ

(должности указаны на момент выступления)

## ТОП 3 ЛУЧШИХ ДОКЛАДЧИКОВ



**Клайв  
ВУДЖЕР**  
(ЛОНДОН)

Мировой гуру брендинга, основатель, генеральный директор SCG LONDON. Среди европейских розничных клиентов: METRO CASH AND CARRY, BAA WORLD DUTY FREE, TESCO, SHELL



**Анна  
ПОБЕРЕЖНАЯ**

партнер «SCG LONDON», отвечает за стратегию развития компании SCG LONDON



**Дмитрий  
ПОТАПЕНКО**

управляющий партнер «MANAGEMENT DEVELOPMENT GROUP INC.», успешный бизнесмен в 5 странах (Бельгия, Чехия, Болгария, Китай, Россия)



**Ольга Виславных,**  
Руководитель отдела консалтинга по решениям EDI на российском и украинском рынках COMARCH S.A.



**Анна Бондарева,**  
директор по ассортименту «ДЕКО, Эпицентр- К».



**Виталий Брык,**  
директор стратегического развития компании «NIELSEN» (Украина, Беларусь)



**Дмитрий Горлин,**  
директор «POSTAVKI.UA», с 2007 г. И по настоящее время - IT-директор «GLOBAL SPIRITS»



**Оксана Дорошенко,**  
директор «A.S.A. GROUP»



**Анатолий Демиденко,**  
импорт-менеджер IMPERIA HOLDING



**Дмитрий Черный,**  
начальник отдела факторинга АО «ТАСКОМБАНК»



**Ольга Матат,**  
директор рекламного агентства «Площадь Эволюции»



**Дорота Каловска,**  
Золотой спикер конференции Private-Label-2015, partner & strategy consultant, «COBALT SPARK» (Польша)



**Виктория Ильченко,**  
бизнес-аналитик ООО «Скайлайн Софт» (оператор распространения программ «1С» в Украине)



**Александр Ильницкий,**  
руководитель проектов по развитию «Деливери»



**Игорь Стеценко,**  
заместитель коммерческого директора hard-non-food направления «ЭКСПАНСИЯ». Модератор сессии Private Label Всеукраинской конференции и FoodMaster&PrivateLabel-2015.

## АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Для владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководителей, отвечающие за главные аспекты успешной работы РОЗНИЧНОЙ СЕТИ и работу с поставщиками.
- Для владельцев, генеральных директора, коммерческих директоров, руководителей по продажам, маркетингу, национальных и бренд-менеджеров КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ – КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ РИТЕЙЛА.
- Руководителей смежных отраслей (оборудование, инновационные решения, логистика, тара/упаковка, другие решения и услуги для бизнеса).

### ПО УРОВНЮ МЕНЕДЖМЕНТА:



### ПО СФЕРАМ:



## МНЕНИЕ



**Виталий Брык,**  
директор стратегического  
развития Nielsen в Украине и  
Беларуси

Не секрет, что залогом успеха бизнеса и продаж является потребитель и покупатель. Традиционно производителям и ритейлерам важно понимать, как современный потребитель себя чувствует в условиях кризиса и динамично развивающейся деловой среде. Как потребитель принимает решение о покупке, на что готов тратить деньги, а на чем экономит, где покупает товары, какова миссия покупки и многое другое. Для этого существует исследование предпочтений покупателя и потребителя.

Бизнес не работает по принципу «Поставлю на полку новый товар, а там – как пойдет». Производители и розничные сети контролируют сбалансированность, эффективность и актуальность ассортимента, влияя на потребление категории. Имея представление о том, какие потребительские предпочтения сейчас работают, бизнес в Украине применяет международный и личный опыт, чтобы успешно развиваться и повышать свой доход.

Ежегодная конференция Food Master & Private label уже 8-й раз собирает на своей площадке более 200 экспертов на национальном FMCG-рынке, привлекает международных специалистов в области маркетинга и продаж, приглашает ведущих аналитиков страны и зарубежья, которые делятся опытом и практическими успешными кейсами, знаниями и примерами укрепления позиций на продуктовом и непродуктовом рынках. Мероприятие такого масштаба служит отличным ресурсом для обмена бизнес-контактами, местом для полезных знакомств, поиска потенциальных клиентов и бизнес-партнеров. Эта конференция – кладезь вдохновения и идей, позитивной энергии и хорошего настроения.

Если говорить о потребителе и его привычках в 2017 году, можно выделить несколько основных трендов 2016 года, которые продолжат работать и дальше.

1. Несмотря на то, что в кризисе потребитель продолжает экономить, вместе с тем он меняет свое отношение к товару и его качеству. Не всегда и не во всех категориях цена будет играть определяющую роль в решении о покупке товара. Ценность, а не цена станут определять судьбу товара. Ценностью может стать качественный бесплатный сервис после покупки товара, бесплатная доставка или натуральный состав продукта. Важно лишь понять, кому, как и когда вы предлагаете свой товар.

2. Популярность персонализации продолжает расти и порой приобретает черты самолюбования. Именно поэтому потребители так любят социальные сети, где они имеют возможность самовыразиться, написать комментарий, узнать мнение или получить отзыв о товаре или услуге. Потребитель становится «адвокатом бренда» и хочет особого к себе отношения.

3. Патриотизм – это тренд, который родился благодаря событиям трехлетней давности в Украине. На волне патриотизма и любви к национальной истории и культуре, потребители меняют свои привычки, предпочитают товары национальных производителей. А последнее, в свою очередь, работает над качеством, сервисом и ценой, чтобы не уступать известным международным торговым маркам.

## УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ





# ОТЗЫВЫ

«Конференция важна для рынка, так как дает возможность неформального общения между участниками. Очень интересно было узнать опыт успешных участников.»

**Ирина Стадник, «Росяна»**

«Организаторам большое спасибо за организацию и проведение конференции. На мероприятиях такого рода есть возможность не просто пообщаться с коллегами и партнерами в непринужденной обстановке, но и увидеть общую картину (тенденции) развития во всем многообразии, и в частности, а так же обратить внимание на детали, расставить нужные акценты.»

**Татьяна Урасова, мясокомбинат «Алан»**

«Очень понравились выступления спикеров, столы переговоров. Конференция важна для понимания тенденций на рынке, особенно в нестабильной ситуации. Получила новые идеи для партнерства сети и производителя.»

**Анна Полегенько, «Чумак»**

«Даже сложно выделить что-то одно, что понравилось больше всего. Все настолько продумано до мелочей. Общая атмосфера в полной мере соответствовала высочайшей планке международного уровня. Прямое и открытое общение поставщиков и ритейлеров вносит неоценимый вклад в развитие отрасли!!! Где бы еще так пообщались. Спасибо огромное организаторам!»

**Максим Данильчук, «Фабрика бакалейных продуктов»**

«Хорошая атмосфера, интересные спикеры, зарубежные гости. Конференция – как один из инструментов формирования и управления рынком. Встретился и познакомился с ритейлерами, с которыми до этого не удавалось наладить контакт.»

**Алексей Рыбалко, «ВИК-А»**

«Конференция важна для налаживания деловых связей. Получили новые знакомства с заинтересованными в производстве СТМ производителями.»

**Александр Павлов, «Эко-маркет»**

«Продолжать работу на таком же высоком уровне, приглашать новых спикеров. Как и прежде, на конференции представлены компании, заинтересованные в развитии, поиске новых возможностей. Конференция вполне заслуживает статуса главной встречи года в отрасли. Встретил компании, заинтересованные в факторинге как инструменте развития.»

**Дмитрий Черный, «ТАСКОМБАНК»**

«Больше всего понравилось выступление Дмитрия Потапенко, «круглые столы» и возможность напрямую пообщаться с представителями компаний и торговых сетей. На конференции были заключены предварительные договоренности с рядом покупателей.»

**Ярослав Васильченко, ДП «Бест Альтернатива»**

«Хорошая возможность встретиться с производителями, узнать о тенденциях рынка, услышать рекомендации, полученные из опыта работы.»

**Юлиана Колесник, «Фармастор» («Аптека Доброго дня»)**

«Понравился спич Дмитрия Потапенко и опыт СТМ от Дороты Каловской. Такие встречи важны, все зависит от того, что вынесет для себя каждый участник и как воспользуется полученной информацией. Для себя получил новые знания, анализ ситуации на рынке в 2015 году и опыт партнеров.»

**Алексей Ястремский, «Группа Ритейла Украины»**



20  
апреля

Главная встреча года в Киеве!

FoodMaster  
& PrivateLabel 17

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ГОДА  
ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
РИТЕЙЛЕРА И ПОСТАВЩИКА

VIII Международная практическая конференция

## ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ / ПАКЕТ УЧАСТНИКА

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Бизнес	Премиум
Присутствие на Конференции	любой ряд кроме 1-3	2 -3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров	да	да	да
Кофе-брейки, обед, фуршет	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 25 февраля)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Экспресс-консультации от спикеров конференции	да	да	да
Именной сертификат Участника	да	да	да + Ваш логотип на сертификатах
<b>Размещение информационных материалов</b> Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, маж лист А4	да, буклеты, презентации, др.
<b>Презентация Вашей продукции в «Галерее новинок Украинских поставщиков-2017»</b> (полка - 50 см ширина, 30 см - высота, 40 см - глубина)	нет	да,	отдельный промостенд (см. ниже)
<b>Предоставление выставочной площади.</b> 2 x 1,5 м Для размещения промо-стойки в холле перед конференц-залом (промо-стойка экспонента, или стол и 2 стула предоставляемые Организаторами. Участие 1 промоутера за стендом)	нет	нет	да
<b>Размещение баннера компании в зале</b> проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	да
<b>СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ* (В ГРН)</b>	<b>4 600</b>	<b>7 500</b>	<b>11 000</b>

4200

при оплате  
до 1 апреля

\* Пакет СТАНДАРТ доступен только участникам от компаний ритейлеров, дистрибуторов, производителей.  
Для Поставщиков решений и услуг доступны только пакет БИЗНЕС/ПРЕМИУМ.

### Возможные скидки (Скидки не суммируются):

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

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

### ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАКЕТА УЧАСТНИКА «ПРЕМИУМ»

- Ваш логотип на сертификатах Участников
- Размещение Вашего баннера в зале
- Предоставление выставочной площади в холле. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом)

**TradeMasterGroup**  
от профессионализма к мастерству

Контакты организатора:

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

www.trademaster.ua