Главная встреча года в Киеве!

FoodMaster & PrivateLabel 17

20 апреля

VIII Международная практическая конференция

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Генеральный партнер — Готуй швидко Готово! Живи смачно!

Главный Партнер — VGP

Онлайн-энциклопедия FMCG товаров — FMCG marketplace Listex

Премиум Партнёр — ddapp

Партнер кофе-брейков — Grusha.ua

Солодкий Партнер — ZHYTOMYR LASOSHCHI

Официальный Партнёр — COMARCH EDI

Партнер инновационной упаковки — IMMER GROUP

Эксклюзивный Партнёр по перевозкам — Delivery-Auto Зафрахтуем Довезем DelTruck.com

Партнер — manuli ukraine

Партнер гостинності — ФОРНЕТТІ

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

Эко Партнер — EUROMIX distribution company

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Генеральный новостной партнер — interfax-УКРАЇНА

Теле-партнер Конференции — ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ ТЕЛЕКАНАЛ

Генеральный информационный партнер — ЛІГА бізнесінформ

PAVTRADE international business portal, МИР продуктов, Харчовик.com, abc news, Технологии инновации, маркетинг реклама, malls, МБ Мясной бизнес, МИР упаковки, Україна бізнес, FOOD UA, B2Blogger.com, Клуб экспортеров Украины, Индустрия торговли, Украинский рекламный журнал, AGROBIZ.NET, UniSender, БІЗРЕЛІЗ, All Retail, Kamerton, UAMARKET INFO, Промышленность в фокусе, UA-retail.com, упаковка

www.trademaster.ua

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

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Для владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководителей, отвечающих за главные аспекты успешной работы РОЗНИЧНОЙ СЕТИ и работу с поставщиками.
- Для владельцев, генеральных директоров, 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:

- 20% Собственник, генеральные, исполнительные директора
- 17% Директор по маркетингу, развитию и PR
- 16% Национальные и региональные менеджеры по работе с ключевыми клиентами
- 14% Коммерческий директор
- 9% Руководители департамента СТМ и категорийные менеджеры, директор по закупкам, зам. директора
- 6% Директор по продажам

ПО СФЕРАМ:

- 55% Производители
- 19% Смежная отрасль (консалтинг, логистика, упаковка, ингредиенты, СМИ и др.)
- 17% Розничные сети
- 9% Дистрибьюторы, импортеры

НА КОНФЕРЕНЦИИ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Понимание тенденций рынка и возможность выбрать правильный вектор своего бизнеса.
- Новые идеи и механизмы, как применить их на практике.
- Обмен опытом с коллегами по рынку, проведение переговоров и заключение предварительных договоренностей о сотрудничестве.
- Опыт и анализ ситуации на рынке от ведущих экспертов практиков Украины и зарубежья.
- Международный опыт сотрудничества с ритейлом и рекомендации по формированию эффективного ассортиментного портфеля.
- Переход на более высокий уровень переговоров и сотрудничества с партнерами.
- Решения ведущих компаний по оптимизации и сокращению затрат и увеличению рентабельности бизнеса.

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИЙ TRADEMASTERGROUP:

РИТЕЙЛ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

СМЕЖНЫЕ ОТРАСЛИ

9.00-10.00

Регистрация участников, утренний кофе, запись участников на СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ с ритейлерами, знакомство со стендами партнеров/участников/дегустации/презентации.

10.00-13.40

СЕССИЯ 1

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РИТЕЙЛА И ПОТАВЩИКОВ

10.00-10.20

Глобальные тренды FMCG рынка. Возможности поставщиков в расширении рынков сбыта.

Экспорт в Европу, СНГ, Азию, др.

ВИТАЛИЙ БРЫК

Директор стратегического развития в Украине и Беларуси Nielsen

10.20-10.50

Карта местности Food розницы Украины-2017. Будущее ритейла 2018-2020.

- Госрегулирование ритейла: изменения, возможности, угрозы.
- Перспективы для развития бизнеса украинского поставщика и ритейлера.

Алексей ДОРОШЕНКО

депутат Киевского областного совета, генеральный директор Украинской Ассоциации поставщиков торговых сетей. Управляющий Партнер Юридической компании PROXIMA. Работал главой комитета по вопросам промышленности, природных монополий и непроизводственной сферы Общественного Совета при Антимонопольном Комитете. Принимает участие в анализе законопроектов и является автором нескольких законопроектов и Постановлений ВЕРХОВНОЙ РАДЫ УКРАИНЫ.

10.50-11.10

ЧЕГО ХОЧЕТ ПОКУПАТЕЛЬ? Mission impossible.? (основные тенденции рынка FMCG и продуктовой розницы в Украине)

- Что происходит с рынком товаров повседневного спроса? Основные драйверы его роста.
- Как изменилась потребительская корзинка? Что определяет успешность/не успешность категорий?
- Как изменился покупатель? Основные факторы, определяющие покупательское поведение. Насколько важна цена для покупателя при выборе места покупки, товара, марки?
- Какие форматы розницы он выбирает? Насколько хорошо торговые сети знают и используют свой потенциал?
- Роль промо, СТМ в привлечении и «удержании» покупателя.

Марина ЗАБАРИЛО

Директор потребительской панели ConsumerScan, GFK Ukraine

11.10-11.30

Красный или голубой океан? Выбираем место и экипировку для заплыва.

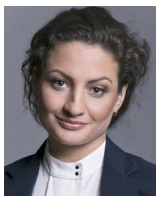
Наталия ШМИГЕЛЬСКАЯ,

собственник предприятия «Укрптахосервис» (ТМ Готово).

Холдинг «Асторг» – ведущий национальный дистрибутор и переработчик мясопродуктов. В структуру холдинга входит мясоперерабатывающий комбинат «Укрптахосервис», являющийся: поставщиком полуфабрикатов в национальные сети Украины; производителем мясных полуфабрикатов ТМ «Укрптаха»

11.30.-11.50

Глобальные ожидания от B2B сервисов в мире на примерах внедрений в различных проектах.

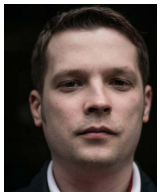


Ольга ВИСЛАВНЫХ

Руководитель отдела консалтинга по решениям EDI на российском и украинском рынках COMARCH S.A., специалист с 10-летним опытом работы в сфере B2B в направлении электронного документооборота.

11.50-12.20

Инновации, позволяющие улучшить сервис поставщиков в работе с ритейлом.



Дмитрий ГОРЛИН

основатель и CEO стартапа «Digital Distribution Applications», Золотой спикер Всеукраинской конференции «DistributionMaster-2016: Будущее рынка дистрибуции», с 2007г.по 2016г. занимал должность IT-директора в компании Global Spirits, Best CIO Украины в пищевой промышленности 2015 года .

12.20-12.50

Кофе-брейк, знакомство участников, обмен мнениями.

12.50.13.40

Мастер-класс: Отдел закупок сети. Взгляд собственника.

- Постановка целей
- Стандарты
- Бизнес-процессы. Создание. Внедрение. Оптимизация и упрощение.
- Организационные изменения: типичные ошибки и лучшая практика.

Дмитрий ПОТАПЕНКО

владелец нескольких бизнесов в 5 странах мира, управляющий партнер Management Development Group Inc. (Чехия), куда входят розничные сети food/non-food (сети ProdECO и «ГастрономчикЪ»), магазины DIY (сеть «Парад планет»), ТРЦ, др. Опыт управляющиего розничной сетью №1 в России «Пятерочка», «Карусель» СЗФО и ЦФО.

13.40-14.40 **Обед, продолжение записи на переговоры «сеть-поставщик»**

14.40-17.00
СЕССИЯ 2

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ТОРГОВОЙ СЕТИ: РАЗВИВАЕМ СТМ

14.40-15.20

Стратегия успешного PrivateLabel. Возможности для сотрудничества с европейскими ритейлерами, качество, которое будет выбрано европейским ритейлером.

Joao RAMOS

директор по стратегии ассортимента одной из крупнейших розничных сетей Польши Biedronka.

Опыт работы более 11 лет в США, Латвии, Португалии и Польше. 3 года на позиции директор по развитию бизнеса в компании Daymond Worldwide. Работал с более 50-ти мировыми поставщиками, и был со-основателем более 200-т СТМ. Со-основатель и главный бизнес-тренер в компании Actual Sales с 2010 по 2013. С 2015 года создал и выстроил стратегию ассортимента в компании Jeronimo Martins Poland (сеть Biedronka). Тесно сотрудничает с мировыми брэндами, такими как Coca Cola, Procter&Gamble и Unilever. В обязанности входит изучение рынка и введение новых СТМ и маркетинговых компаний этих продуктов.

15.20-15.40

Как поднять доходность категории в работе с собственными торговыми марками.

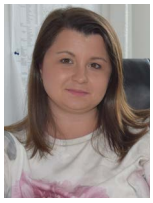
- Эволюция роли производителя: от конвертера до партнера по продвижению ТМ Сети.
- Построение категорийного менеджмента совместно с сетями.
- Новый формат работы Sale команды с товарами СТМ.

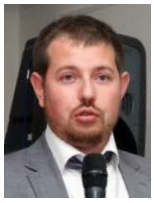
Руслан ДРОБОТ

Руководитель отдела по работе с Ключевыми Клиентами ПАО «ВГП»

15.40-16.10

Дискуссия розничных сетей Украины о планах и инструментах развития направления PrivateLabel в 2017-18 гг.





Марина ДОБЫЧИНА, начальник отдела «Собственные Торговые Марки» национальной торговой сети «Метро кеш енд Керри Украина»

Сергей НАУМЕНКО, заместитель начальника отдела департамента развития СТМ сети магазинов VARUS

Елена БЕРЕЖНАЯ, Руководитель по развитию СТМ сети Novus

Наталия ШКРЯДА, Начальник отдела Dry Food, ЭКО маркет

Игорь СВИДЕРСКИЙ, руководитель отдела технической экспертизы, «Сильпо-Фуд» Fozzy Group

16.10-16.30

Роль упаковки в продвижении продуктов на полке.

- Инновационные решения в упаковке в Европе и Мире, которые уже стали доступны для Украины.
- Как увеличить продажи с помощью эффективной упаковки.
- Экономика и экономия упаковки – цифры, факты, технологии.
- Выбор оптимальных вариантов упаковки для сохранности продуктов.

Гривач Александр

директор по креативному развитию IMMER GROUP, руководитель IMMER DESIGN STUDIO, эксперт в создании дизайна упаковки в области гибких упаковочных материалов. IMMER GROUP владеет несколькими патентами на технологии гибкой упаковки и является одним из лидеров в области инноваций в Европе.

Фабрика гибкой полимерной упаковки в Украине - IMMER UKRPLASTIC - обеспечивает полный цикл производства, от гранул и чернил до готовых рулонных материалов и упаковок. IMMER DIGITAL - еще одна фабрика IMMER GROUP в Латвии - единственная в Северной Европе с цифровыми технологиями печати.

16.30-16.50

Развитие Private label в Украине - главные тренды и особенности.

Анастасия Пона

Менеджер по развитию бизнеса в Украине Nielsen

14.40- 17.00

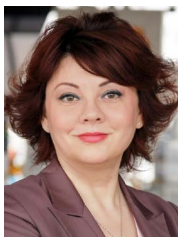
СЕССИЯ 3

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И СЕТИ.

14.40-15.20

Что делать с продуктовым портфелем на сжимающемся рынке?

- какие стратегии выживания выбирают компании на сжимающемся рынке?
- нужно ли производить новинки?
- на какие инструменты анализа обращать внимание?
- как создавать продукты-блокбастеры и продукты-лонгселлеры?



Елена ЖАДАНОВА (Москва)

практик с 12 летним опытом работы в российских и западных компаниях. Создание/развитие брендов Евронова-Малютка, Порше, Kenwood, Toppits, Energizer, Osram, РТЛ, Ратимир и др.

15.20-15.40

Современные тенденции в упаковке.

- Экономим на стретч-пленке. Последние инновации продукта.
- Организовываем копакинг и красивую дисплейную упаковку с полиолефиновой пленкой.
- Брендируем и одновременно упаковываем продукт с использованием брендинга.

Юрий ПУНИН

Директор Манули Украина Лтд.
Основные направления бизнеса Manuli Stretch Group – это производство стретч пленок LLDPE и дистрибуция оборудования и материалов для завершающих стадий упаковки. В 1976 году компания Manuli Stretch первой в Европе произвела 100% перерабатываемую стретч пленку. Заводы Manuli Stretch расположены в Италии, Германии, США и Аргентине.

15.40-16.00

Как получить дополнительную прибыль, используя информационные технологии и накопленные Big Data.

- Анализ проектов, которые были успешно завершены в 2016 году.
- Какие приоритетные задачи решают предприятия при автоматизации.
- Планирование производства и прогнозирование продаж с использованием Big Data в корпорации Биосфера:
  - сокращение времени
  - повышение точности
  - контроль качества.

Виктория ИЛЬЧЕНКО

бизнес-аналитик «Скайлайн Софтвер» (оператор распространения продуктов «1С:Предприятие» в Украине)

16.00-16.20

Опыт применения цифрового контента в автоматизации процессов мерчендайзинга, логистики и управления ассортиментом.

Евгений СОЛОВЬЁВ

операционный директор компании Listex.info

Listex.info это FMCG-marketplace - агрегатор товаров, описаний, предложений для всех участников цепи поставок.

На портале собрано более 100 000 товаров, из которых 65 тыс. товаров уже с фото, из них 55 тыс имеют заполненные атрибуты, описание, указание ТМ и производителя.

16.20-17.00

Удивляй или удивишься! Сети не нуждаются в ваших марках:

- Private labels - это тенденция. Сетям выгодны свои товары. Не удивляйся, когда сеть попросив произвести такое же, но «под нашей маркой». Удивляй сам.
- Только создавая удивительные продукты и развивая уникальный живой бренд, можно разговаривать на равных.
- Что для этого нужно? Страсть, любовь и талант.
- Яркие работают с яркими. Как создать команду-мечту.

Сергей ГЛУЩЕНКО

Соучредитель компаний "ABMarketing", "Mamai Corporation" (производство и продажа мясных изделий).
Более 20 лет в бизнесе - начинал в 1993 г. в "Tetra Pak" в Украине. Его проект, с нуля до безоговорочного лидера рынка, - компания "Sandora". Сергей провез собственников компании по десяткам подобных, но опережающих на годы, западных предприятий в Испании, Италии, Голландии… Как результат - 54% доля, продана через 11 лет за 678 млн долл. Pepsi. Был генеральным директором Корпорации "Фанни" - от создания ТМ (доля рынка - 0 %) до 4-го места в тоннах и 2-го в деньгах на молочном рынке Украины. Компания впоследствии была продана французской группе Lactalis. Также за год (с 2006 - по 2007 г.) создал бренд "Шостка", построил систему сбора сырья и систему управляемых продаж для 8-й компании на рынке твердых сыров Украины, сделал ее абсолютным лидером рынка и подготовил к продаже французской группе Bel. С 2008 года по настоящее время управлял, открывал, развивал еще ряд проектов в сфере FMCG. Так, например, в 2015-м году прописал Стратегию для ТМ Speedo для рынка СНГ, кроме России. В 2016 году, по результатам продаж, мы получили предложение взять в дистрибуцию страны Восточной Европы для нескольких брендов из портфеля британского поставщика.

17.00 - 19.00

СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ

В столах переговоров TradeMasterGroup за 8 лет приняли участие более 300 розничных сетей и более 5000 поставщиков Украины и Зарубежья (Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Польша, Грузия, Турция и др.)

19.00 -21.00 **Фуршет и церемония награждения победителей премии.**

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.»

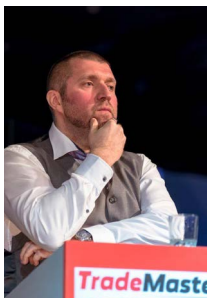
Ярослав Васильченко, ДП «Бест Альтернатива»

«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 14 апреля)	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**
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	**да, мах лист А4**	**да, буклеты, презентации, др.**
Презентация Вашей продукции в «Галерее новинок Украинских поставщиков-2017» (полка - 50 см ширина, 30 см - высота, 40 см - глубина)	нет	**да,**	отдельный промостенд (см. ниже)
Предоставление выставочной площади. 2 х 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**
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	**да**
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ* (В ГРН)	**4 600** **4200** при оплате до 1 апреля	**7 500**	**11 000**

*** 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:
тел.: +38 067-505-25-24
e-mail: st@trademaster.com.ua
www.trademaster.ua