НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Профессиональный организатор: TradeMaster®

Партнер контрактного производства: PrivateLabel®

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ, ОТЕЛЬ: Ramada Encore Kiev

г. Киев, Столичное шоссе 103

6-я Всеукраинская практическая конференция

PrivateLabel®-2014

5 сентября 2014г.

250 Участников: владельцы и топ-менеджеры ритейла и производственных компаний

БИЗНЕС PRIVATE LABEL – БЫТЬ В КУРСЕ ДЕЛА:

О контрактном производстве – вдоль и поперек, от трендов и стратегий – до точки на упаковке

Ежегодная традиционная встреча отделов СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков, которые готовы начать и/или продолжить контрактное производство товаров под маркой своих ритейл-партнеров

Генеральный логистический партнер: zammler — transportation • customs clearance • logistics

Эксклюзивный партнер: LOKA FASHION ACCESSORIES

Партнер по автоматизации бизнес-процессов: 3S Solutions

Партнер упаковочных решений: АВЕНТИН

Эксперт по IT-проектам: BGS Solutions

Генеральный телевизионный партнер: ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ ТЕЛЕКАНАЛ

Генеральный информационный партнер: ЛІГА бізнесінформ

Медиа-партнер: COMMERCIAL PROPERTY

Партнер по перевозкам: DELIVERY DELA AUTO

Партнер: Ruta

Юридический партнер: DE FACTO CONSULTING GROUP

Снэковый партнер: S.GROUP CORPORATION

Молочный партнер: Запеле

Рыбный партнер: Лисьері Найкраще з моря для вас!

Информационные партнеры: FOODUA, FOOD Technologies & Equipment, Технологии и инновации, Продукты & ингредиенты, Украина 2014, Мир продуктов, Мир упаковки, Брутто, allbiz, iBCentre, Директор, Ассамблея, Промышленная реклама, Арочник, PROM.UA, AllRetail

Национальный партнер: НОВАЯ ПОЧТА

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

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

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ:

=> 09.00-09.40: ***Регистрация Участников. Утренний кофе, знакомство***

09.40-12.00: Сессия №1. БИЗНЕС-ПЛАН для СТМ

09.40-09.50

+ ТЕМА: Открытие Конференции. Вступительное слово модератора о рабочей программе и специальным проектам в рамках «PrivateLabel®-2014»

Галина ПОТАПЧУК,
Директор по развитию TradeMaster ® Group (www.TradeMaster.UA)

09.50-10.15

+ ТЕМА: Обзор рынка СТМ: Украина и мир
Аналитика рынка Private Label: тренды, потребительские предпочтения

- Развитие сегмента Private Label в Европе
- СТМ на украинском рынке. Итоги I-го полугодия 2014г.
- Зависимость развития PL от формата розницы
- Оценка потребления товаров СТМ. Топ-категории для развития PL

Марина ЗАБАРИЛО,
Директор потребительской панели ConsumerScan, GfK Ukraine

10.15-10.40

+ ТЕМА: Секреты эффективного позиционирования предложения Private Label (в разрезе ценовых сегментов). Подходы к формированию неценовых преимуществ СТМ. Нестандартные техники продвижения СТМ.

Ирэна УЛЬЯНОВА,
Старший партнер группы компаний Advanter Group, сертифицированный международный бизнес-тренер (SDS Managing Consultant). Ведущий эксперт по организации сбыта, стратегическому управлению и маркетингу, маркетинговым исследованием, бренд-менеджменту.

10.40-11.05

+ ТЕМА: Подписание соглашения с ЕС: что предпринять украинским производителям и розничным сетям?

- Как правильно изучать новые рынки, планируя развивать бизнес за пределами Украины.
- Как анализировать потенциального партнера в Европе согласно критериям "выгодно - не выгодно"
- Как определять/находить, с кем партнерство будет рентабельным
- Объективный анализ финансовой модели

Павел ЛИВЕРТОВСКИЙ, Заместитель директора отдела корпоративных финансов КПМГ в Украине

11.05-11.30

+ ТЕМА: Сделано в Китае: производство СТМ, риски и возможности:

- Поиск производителя, инспекция (юридическая/фактическая).
- Проверка и контроль отгрузки качества отгружаемой продукции.
- Организация логистики: оптимизация процесса доставки товара.

Ольга ИДЕСС, Руководитель департамента маркетинга и развития, компании Zammler («Заммлер Украина»)

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ (продолжение):

11.30-11.50

+ ТЕМА: Организация торговых сетей и производства с точки зрения правовой безопасности бизнеса. Неочевидные угрозы, о которых нужно знать производителю и продавцу

Александр СМИРНОВ, Руководитель налоговой практики, «Де Факто Консалтинг Груп»

11.50-12.10

+ ТЕМА: Презентация программного продукта «3С-Управление производством». Обзор инструментов: Планирование запасов. Инструменты коммуникаций производителя и сети: обработка заявок, сопровождение отгрузок. Управление себестоимостью. Управление рентабельностью продаж.

Сергей СОСЕДКО, Директор, Учредитель, Руководитель проектов 3s Solutions

=> **12.10-12.40:** ***Кофе-чай-пауза, неформальное общение, проверка заполненного предложения поставщика для Столов переговоров***

12.40-14.40: Сессия №2. Европейский опыт развития проектов СТМ. + Лучшие практические решения для торгового и производственного бизнеса

12.40-13.30

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ с Master-классом:
Германн СИВЕРС, Управляющий Директор компании IPLC International Private Label Consult (Германия)

ТЕМА MASTER-КЛАССА:

Как заработать на Private Label – как ведущие розничные сети Европы создают устойчивый успех СТМ с помощью тщательно разработанных стратегий, и как производители «идут вместе» со своими партнерами:

- Роль Private Label для современной розничной торговли
- Последние тенденции на европейском рынке для Private Label
- Примеры СТМ-стратегий успешных ритейлеров
- Уроки передового СТМ-опыта европейских розничных торговцев и производителей
- Влияние качества продукции – как выиграть доверие потребителя

13.30-13.50

+ТЕМА: Аудит поставщика и работа над повышением качества товаров СТМ

Людмила ВЛАДОВА, Начальник отдела качества «МЕТРО Кеш энд Керри Украина»

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ (продолжение):

13.50-14.10

+ТЕМА: Роль приватных торговых марок в развитии категории бумажной продукции:

- Обзор тенденций рынка бумажной санитарно-гигиенической продукции (СГП).
- Роль СТМ в различных категориях СГП.
- Источники роста в категориях: туалетная бумага, полотенца, салфетки.

Игорь ЗВЯГИНЦЕВ, Директор по продажам в Украине, ПАО «ВГП»

14.10-14.30

+ТЕМА: Методы снижения стоимости IT-проекта:

- «Продавить» подрядчика по цене: за и против
- Принципы ценообразования в IT-проектах и факторы, влияющие на оценку работ подрядчиком.
- Риск и неопределенность в проекте: способы и советы по минимизации. Когда определить общий бюджет?
- Организационные факторы: как повысить шансы проекта на успех. Советы по взаимодействию с подрядчиком.

Олег ПЕТРЕНКО, Руководитель службы управления проектами «Би Джи Эс Солюшнс»

***=> 14.40-15.30:** Обед, неформальное общение, знакомство с экспозициями мини-выставки «PrivateLabel®-2014», выбор для участия одной из параллельных Сессий*

15.30-17.30 **Сессия №3.**

БИЗНЕС СТМ в ПРОДУКТОВОМ СЕГМЕНТЕ

+ТЕМА: Ожидания ритейлера от поставщиков товаров СТМ

Мария ПРОЦЕНКО, Ведущий менеджер СТМ непродуктовой группы «АТБ-маркет»

+ТЕМА: «ЭКО маркет»: ключевые изменения в портфеле Private Label 2014 года:

Анатолий ДЕМИДЕНКО, Руководитель развития проектов СТМ компании «Эко» (сеть «ЭКО маркет»)

15.30-17.30 **Сессия №3.**

БИЗНЕС СТМ в НЕПРОДУКТОВОМ СЕГМЕНТЕ

+ТЕМА: Стратегия продвижения частных марок сети Watsons

Игорь ДИДОК, Маркетинг-директор (Chief Customer Officer) «ДЦ Украина» (сеть Watsons)

+ТЕМА: Private Label в круге первом: успешное развитие СТМ в брендозависимых категориях

Владимир ГРАНИН, Руководитель проекта «СТМ» компании «РУШ» (линия магазинов EVA)

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ (продолжение):

+ТЕМА: Производители – торговые сети: от конфликта интересов к партнерству

Виталий АВЕРКИН, Генеральный директор, ДП «Бест Альтернатива»

+ТЕМА: Планы ритейлера по развитию товаров СТМ

Ирина ГОЛОБОРОДЬКО, Специалист по развитию собственных торговых марок, «МЕТРО Кеш энд Керри Украина»

+ТЕМА: Возможности для партнеров по развитию товаров СТМ снэковой и целлюлозно-бумажной группы

Наталья РЕЗНИЧЕНКО, Руководитель направления маркетинга ЦБН, «СНЭК ЭКСПОРТ», Корпорация «S.GROUP»

+ТЕМА: «Здоровое» партнерство по СТМ поставщик-сеть в реалиях рынка: предложения и пожелания от сети

Юрий СВЯТЕНКО, Руководитель департамента СТМ «КАРАВАН» и «TopMart» («ГРУППА РИТЕЙЛА УКРАИНЫ»)

+ТЕМА: Ключевые Изменения в работе по СТМ сети и в сотрудничестве с поставщиками товаров

Игорь СТЕЦЕНКО, Начальник отдела развития собственных торговых марок торговой сети «Велика Кишеня» (Холдинг «Ритейл Групп»)

+ТЕМА: Подготовка поставщика к встрече с сетью по проекту СТМ: ТОП-правила, которые гарантируют успешное сотрудничество

Елена БЕРЕЖНАЯ, Руководитель отдела СТМ сети NOVUS

+ТЕМА: Производство эксклюзивных товаров и продукции под Private Label в Китае

Яков ГОЛЬДШТЕЙН, Партнер компании LOKA FASHION CO. Ltd

Блиц-мнения от ведущих производителей СТМ – номинантов Премии «PrivateLbel-2014»

Эксперт конференции (Беларусь):

Валерий САВИЦКИЙ, Начальник отдела развития СТМ, «Евроторг», торговой сети «Евроопт» (250 магазинов в Беларуси)

Отделы СТМ ритейлеров, которые также подтвердили участие в Конференции и Столах переговоров:

Ашан

КЛО

ТАВРИЯ В

Брусничка ФРЕШМАРКЕТ

LEROY MERLIN Дом для Дома!

и другие…

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ (продолжение):

17.30-19.30

«СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ» о поставках товаров СТМ в сети – «предтендерные» встречи (приходить со списком ближайших тендеров и заполненным бланком переговоров поставщика)

Запрашивайте список участников Столов переговоров у Вашего менеджера: pr1@trademaster.com.ua

PrivateLabel®-2014

19.30-21.00+

ФУРШЕТ и НАГРАЖДЕНИЕ:

Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии среди ритейлеров и поставщиков товаров СТМ – «PrivateLabel®-2013». А также – оглашение результатов голосования и награждение «Лучшего Руководитель СТМ сети 2014 года» и «Лучшая Команда СТМ сети 2014 года» (выбор Участников Национального проекта»!

Адрес и карта проезда:

Отель Ramada Encore Kiev г. Киев, Столичное шоссе 103

•От ст м.Выдубичи ходит автобус №43, маршрутное такси 567.

•С 9.00 до 9.20 на парковке супермаркета «ФУРШЕТ» Вас будет ждать индивидуальный автобус с надписью **Encore Kiev**

•**Возле отеля есть бесплатная парковка для гостей.** Схема проезда на карте Киева: http://www.ramadaencorekiev.com/rus/hotel/contacts/

ПАРТНЕРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:

Транспортно-логистическая компания (3PL-оператор)

ООО «Заммлер Украина» - украинская транспортно-логистическая компания (3PL-оператор) европейского уровня с полным спектром услуг, сбалансированной ценовой политикой. **Услуги:** Международное экспедирование (автомобильные, морские, а также авиаперевозки). Региональные автомобильные перевозки. Таможенно-брокерские услуги. Услуги складского хранения. Полный комплекс экспортно-импортных услуг в Китае (статус NVOCC-перевозчика).

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПАРТНЕР КОНФЕРЕНЦИИ:

LOKA FASHION CO. Ltd - ведущий производитель и экспортер модных аксессуаров в городе Иу, 2,5 часа от Шанхая, Китай.

За последние 10 лет зарекомендовала себя как один из крупнейших игроков на этом конкурентном и требовательном рынке. Поставляет модные аксессуары для голландского рынка, для всех сезонов года: шарфы зима / лето, шляпы, сумки, ремни, ювелирные изделия, солнцезащитные очки и т.п. Большое преимущество - время доставки (3-6 дней в зависимости от клиента). Минимальный заказ отсутствует!

ПАРТНЕР ПО АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ:

Консалтинговая компания «3s Solutions»

Предлагает бизнес-консалтинг с автоматизацией всех решений, направленных на повышение эффективности и управляемости бизнеса, используя разработанные нами программные продукты, созданные на платформе 1С:Предприятие 8.2.

ПАРТНЕР:

Производит продукцию в категориях: бумажные полотенца, туалетная бумага, салфетки, бумажные носовые платочки, а также косметическая салфетка.

ПАО «ВГП» - производитель санитарно-гигиенической продукции из натуральной целлюлозы

ЭКСПЕРТ ПО IT-ПРОЕКТАМ:

Компания «Би Джи Эс Солюшнс»

Специализируется на автоматизации складского хозяйства, автопарков и экспедиции.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:

Консалтинговая компания «Де Факто»

Специализируется на налоговых конфликтах и построению системы защиты бизнеса от противоправных действий контролирующих и правоохранительных органов.

ПАРТНЕР УПАКОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ:

«АВЕНТИН» - современная и динамично развивающаяся компания

Специализируется на производстве гибких упаковочных материалов и пакетов с печатью.

МОЛОЧНЫЙ ПАРТНЕР:

«Торговый дом Молочная слобода»: широкий спектр молочных продуктов

РЫБНЫЙ ПАРТНЕР:

Компания «Айсберг» предлагает отличные условия на рынке рыбной и морской продукции

ПАРТНЕР ПО ПЕРЕВОЗКАМ:

Группа компаний "DELIVERY" - предоставление транспортных и логистических услуг для сектора B2B

СНЭКОВЫЙ ПАРТНЕР:

«СНЭК ЭКСПОРТ», Корпорация «S.GROUP»

Товары снэковой и целлюлозно-бумажной категорий