Главная бизнес-встреча года дистрибуторов, производителей и их парнеров!

Distribution Master 17

Будущее рынка дистрибуции

27 октября

VI Всеукраинская практическая конференция

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Официальный Партнёр

COMARCH EDI

Премиум Партнёр

ddapp

Партнер При Поддержке

ipland Say Yes to IT

Партнер гостинности

ФОРНЕТТІ

ИТ-Партнёр

СПІЛКА АВТОМАТИЗАТОРІВ БІЗНЕСУ

Партнер кофе-брейков

Grusha.ua

Информационные партнеры

МИР упаковки, МИР продуктов, ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИИ, FOOD UA продукты украины, Клуб экспортеров Украины, Украинский рекламный журнал, упаковка, PAVTRADE international business portal, All Retail.ua, Индустрия торговли, Україна бізнес видавничий дім, МБ Мясной бизнес, Компаньон, www.mr.com.ua маркетинг реклама, malls все о торговой недвижимости, Харчовик.com, abc news architecture, building & construction, MIM-KYIV, hh.ua HeadHunter, БІЗРЕЛІЗ новини компаній та ринків, Промышленность в фокусе

www.trademaster.ua

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

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

ЕДИНСТВЕННАЯ В УКРАИНЕ ЕЖЕГОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВСТРЕЧА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ВСЕХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ДИСТРИБУЦИИ И ЕЕ ПАРТНЕРОВ (ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РИТЕЙЛА),

именно тут собираются представители со всех областей Украины, и стран ближнего зарубежья

200 ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ
дистрибуционных
и торгово-производственных
компаний, составят
«ДОРОЖНУЮ КАРТУ»
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В 2018 Г

НАША ЦЕЛЬ:

- выявить действенные и успешные способы повышения маржинальности,
- усовершенствовать и сбалансировать «пакет услуг»,
- выстроить крепкие партнерские отношения,
- завоевать и удержать стойкие позиции на рынке.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ B2B-ПРЕМИЯ
среди лучших дистрибуторов Украины

Trade-in-Ukraine-2017:

Лучший партнер года среди дистрибуторов

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Для профессионалов всех подразделений дистрибуции и ее партнеров (производителей и ритейлеров) со всей Украины
- Для ТОП-менеджеров дистрибуционных и торгово-производственных компаний

09.40-10.10 **Кризис роста дистрибутора. Как увидеть и увеличить свой потенциал.**

Андрей ТУЧАК,

Коммерческий директор «КОМО Украина» Профессиональный опыт:
Коммерческий директор Dolmart Ukraine(импортер), руководитель направления «Коммерция» в управляющей компании холдинга UPAC (аграрно-промышленный холдинг), директор Представительства в Украине Telliani Trading Ukraine.

10.10-10.40 **Трансформация и диверсификация бизнеса дистрибуции. Европейский опыт:**

- Перспективные направления для развития дистрибуции, где дистрибутор может увеличить доходность бизнеса.
- Обзор лучших стратегий дистрибуторов, которые оправдали себя в 2016-17 гг.

Дэвид О'НИЛ,
(Ирландия),

Генеральный директор ESMA (European Sales & Marketing Association). 20 лет работы в компании Nestlé на должности Национального менеджера по продажам.

10.40-11.00 **Цифровая дистрибуция по-украински. Как это работает на практике.**

Дмитрий ГОРЛИН,

CEO Digital Distribution Applications http://ddapp.biz/ (Мы помогаем бизнесам строить цифровую дистрибуцию) Профессиональный опыт: с 2007 по 2016 гг.- IT директор Global Spirits. Удостоен звания Best CIO Украины в пищевой промышленности 2015 года.Создал программу для Android планшета, которая позволяет агенту быстро получать доступ к наиболее важным в конкретный момент времени функциям.

11.00-11.30 **Нереализованный потенциал модели продаж через Дистрибуторов.**

- Не выявленные изначально реальные ожидания партнеров от совместного бизнеса;
- Отсутствие четко прописанных ролей и зон ответственности партнеров во всех аспектах взаимодействия (продажи/логистика/финансы/HR);
- Отставание в использовании передовых IT;
- Различное понимание финансовой модели продаж;
- Изменение модели сотрудничества с обеих сторон – неотвратимая реальность.

Вячеслав ГНАСЕВИЧ,

Директор по продажам ПепсиКо в Украине (ООО Сандора).
Профессиональный опыт: с 1999 года работает в компании ООО Сандора. Начинал рядовым менеджером по продажам.
Текущий функционал: Разработка долгосрочной стратеги развития продуктовых категорий (соки, напитки, снеки, молочная продукция) на рынке; Определение оптимальных моделей работы с каждым каналом сбыта; Составление долгосрочных (3-5 лет) и краткосрочных планов продаж и бюджетов; Организация работы Трейд-Маркетинга, команд поддержки и развития продаж.

11.30-12.00 Кофе-брейк, знакомство участников

12.00-12.30 **Как создать собственный бренд дистрибутору. Примеры успешных кейсов.**

От Private Label к Private Brand. Как заработать на капитализации брендов?

- Зачем дистрибутору свои торговые марки?
- Торговая марка и бренд - что их отличает?
- Customer Journey Map - как основа создания хорошего продукта и торговой марки.
- Основы брендологии.

Елена ЖАДАНОВА,

Ведущий маркетолог СНГ.
Более 20 лет опыта работы в маркетинге и продажах. Работала в российских и международных компаниях, таких как Osram, Energizer CIS, De'Longhi s.P.a., группа компаний «РТЛ», Cofresco RusCom, Ратимир. Консультировала более 50 компаний в различных индустриях: металлургия, логистика, продукты питания, ритейл, FMCG, DIY, — и в разных регионах СНГ.

12.30-13.00 **Категорийный менеджмент в дистрибьюции - миф или реальность.**

13.00-13.30 **Степень готовности украинских компаний к работе на мировых рынках. Особенности экспорта украинской продукции на рынки региона MENA (Близкий Восток и Северная Африка).**

Инна РЕВА,

Менеджер по маркетингу департамента по экспорту Terra Food.

13.30-14.20 Обед, неформальное общение

14.20-14.50 **Методы повышения лояльности клиентов к дистрибьюторам в каналах современной и традиционной торговли. Роль дистрибьютора в развитии продаж в торговой точке.**

Ульяна КИРИЧУК,
директор коммерческого департамента БЕРТА Групп

14.50-15.10 **Успешные кейсы трансформации бизнесов дистрибуторов в ритейл, логистику, производство, др.**

15.10-15.30 **Электронная коммуникация B2B со всеми бизнес-партнерами.**

- Преимущества электронного документооборота.
- Возможности электронного документооборота для дистрибьютора.
- Возможности электронного документооборота для производителя/поставщика.
- Примеры успешного внедрения индивидуального документооборота для наших Клиентов.

Анна ВАСИЛЬЕВА,

Бизнес консультант по решениям электронного документооборота.
Comarch является ИТ-компанией, которая занимается оптимизацией бизнес-процессов уже более 20 лет. Одной из групп решений компании являются системы для электронного обмена документами (EDI).

15.30-16.00 **Выбор логистического партнера для оптимизации цепочки поставок,** алгоритм эффективного сотрудничества и параметры оценки качества работы логистического оператора.

16.00-16.30 **Практические трейд-маркетинговые инструменты для увеличения продаж. Где можно сэкономить время и деньги, благодаря организации более эффективной работы торгового маркетинга?**

Марина СЕРГИЕНКО,

Начальник отдела корпоративного развития продаж категорий и каналов ООО «Нестле Украина»

16.30-17.00 Кофе-брейк, знакомство участников

17.00-17.40 **Организация торговой команды «Дистрибутора будущего»**

- Способы формирования торговой команды
- Система KPI и эффективная мотивация
- Новые подразделения и функции в дистрибуторском бизнесе – как ответ на новые вызовы и реалии рынка

Роман ВЕРЕНИЧ,

Генеральный директор, ДП «Савсервис Столица».
Профессиональный опыт: ТОВ «Проктер энд Гембл Трейдинг Украина» - с 2001 года прошел путь от Account Manager до Trade Marketing Country Leader.
Текущий функционал: Ответственность за финансовые результаты всех направлений дистрибуции компании САВСЕРВИС.

17.40-18.30 ОРГАНИЗАЦИЯ «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ»
Блиц-переговоры с потенциальными Партнерами «Производитель- Дистрибутор-Ритейлер»

* Программа будет дополняться новыми темами и спикерами до 20 октября, ждем Ваши пожелания по наполнению программы на st@trademaster.com.ua

ОТЗЫВЫ

«Подобные конференции очень важны, так как любая коммуникация с потенциальными партнерами по рынку дает возможность увидеть глаза того, с кем ты общаешься, благодаря чему легче договориться о сотрудничестве. Перед конференцией у меня были цели найти производителей для нашего пищевого продукта и дистрибуторов для товаров категории non-food. Обе цели успешно достигнуты.»

Иван Волос, директор ООО «Научно-производственное предприятие «Атлантис Хим»

«Я впервые на конференции, очень многое понравилось. Особо хочу отметить анализ ситуации на рынке и выступление о выходе дистрибуторов в ОАЭ. Также доволен глубиной раскрытия всех вопросов: благодаря этому можно увидеть для себя что-то новое, открыть такие аспекты, о которых даже не подозревал. Когда каждый день занимаешься решением текущих задач, то только на подобных мероприятиях получаешь возможность взглянуть на все со стороны, встретиться с коллегами. Это как глоток свежего воздуха: обмен информацией, обмен контактами, обмен мнениями.»

Андрей Ланчев, учредитель компании «Аванта-Трейд»

«Я впервые на конференции, считаю, что такие конференции нужны отрасли. Лично я услышал много интересного по системе дистрибуции.»

Зиновий Старов, владелец компании «Альфа-Парфюм»

«Мы уже пятый раз на конференции. Большая часть докладов (80%) были интересными. Меня как представителя компании-производителя заинтересовал доклад о передаче продаж на аутсорсинг. Считаю разумным, если профессионалы будут заниматься своим делом.»

Вячеслав Теплов, коммерческий директор ООО «Фабрика Здорово»

«На конференции было интересно узнать о новых IT-решениях для отрасли, о других новинках. Кроме того, заинтересовал доклад о том, как лучше выходить со своей продукцией на иностранные рынки.»

Максим Борзило, директор компании «Молочная Слобода»

«Больше всего понравилось выступление юристов, которые говорили о вещах, практически применяемых на каждом предприятии. Кроме того, на конференции было много интересных, эмоциональных выступлений.»

Дмитрий Кириленко, директор по развитию компании «Бэль»

«Конференция была интереснее, чем я ожидал. Были актуальные выступления спикеров (особенно мне понравились технологии используемые САВСЕРВИСом по работе с персоналом и харизматичное выступление Мариана). Также могу отметить отличную, дружественную и открытую атмосферу конференции, созданную организаторами.»

СКВОРЦОВ А., PepsiCo

«Для меня, как человека, который работает с экспортом, были интересны кейсы Дэвида О'Нила и Максима Гацько, которые показывали конкретные примеры и пути развития экспорта. Данная конференция для нас - это поиск новых контактов и партнеров, расширение кругозора и обмен опытом. Несмотря на то, что Украина уже более 20 лет развивает дистрибуцию и ритейл, все еще много белых пятен, и обучение всегда полезно!»

СИТЯЕВА М., Лантманнен Акса

«Были интересны доклады экспертов по торговле - перспективные направления для развития дистрибуции. Услышали новые тенденции, ознакомились с различными концепциями. Организация мероприятий соответствует ожиданиям и концепции.»

Марченко А., «Бель»

27 октября

Distribution Master 17

Будущее рынка дистрибуции

VI Всеукраинская 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	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 13 октября)	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)	**4900**	**9000**	**14500**

*** 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%**

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)

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

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