

**29**  
января

Главная Встреча Года в Киеве!

V Ежегодная практическая конференция

# NonFood 2016 Master

Бизнес-стратегии и  
тактики развития рынка  
**DIY, Home Improvement,  
Household и Automotive**

Более 200 поставщиков и ритейлеров строительно-отделочных материалов и товаров для дома



## 10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

Изменение покупательских предпочтений в 2015 году и прогнозы покупательской способности на 2016 год в сегменте DIY и Home Improvement.

ВЫЖИВАНИЕ vs ПРОЦВЕТАНИЕ: Как увеличить технологичность розничной сети в период нестабильности?

Реализация стратегии мультиканальных продаж в условиях ограниченности ресурсов.

Категорийный менеджмент в ритейле DIY и Home Improvement: особенности внедрения, успешные кейсы, практические инструменты.

Расширение рынков сбыта: украинский поставщик на зарубежных рынках.

Диверсификация бизнеса поставщика: риски, возможности, перспективные направления, удовлетворение новых потребностей клиентов.

Эффективные инструменты роста продаж в разрезе различных каналов сбыта производителя.

Развитие B2B-продаж.  
Поиск нестандартных каналов сбыта.

Организация online-продаж в сегменте DIY и Home Improvement: от стратегии к реализации.

Партнерство сети и поставщика.  
Как добиться лояльности со стороны ритейлера?

Как удвоить чек покупателя: новые решения внутри магазина.

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

IT-партнер

**ІС:ПІДПРИЄМСТВО 8**  
Ключовий Інструмент Українського Бізнесу

При поддержке  
FMCG marketplace  
**Listex**

Генеральный информационный партнер

**интерфакс-УКРАИНА**  
ІНФОРМАЦІОННЕ АГЕНТСТВО

Информационные партнеры

**Companion**

**БУДІВЕЛЬНИЙ ЖУРНАЛ**

**МИР упаковки**

**Buildportal**

**B2Blogger.com**

**AllRetail**

**newbud.ua**

**TOPEVENTS**

Генеральный новостной партнер

**ЛІГА Бізнесінформ**  
ІНФОРМАЦІОННЕ АГЕНТСТВО

**ДЕНЬГИ**

Генеральный деловой партнер

**АССАМБАЕЯ**

**Всукраїнський Будівельний Портал**

Официальный телепартнер

**BUSINESS**  
ІНФОРМАЦІОННЕ АГЕНТСТВО

Выставочный партнер

**KOMPASS**  
Connects business to business

**UKRSTROY.NET**  
Будівельний портал України

Выставочный партнер

**KyivBuild**

**RetailStudio**

**БІЗПЕНІЗ**  
новини компаній та ринків



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ\*

09.00-09.30

Регистрация участников Конференции, утренний кофе

### ЧАСТЬ 1. ПЕРСПЕКТИВЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА DIY & HOME IMPROVEMENT

09.30-09.40

Открытие конференции.  
Вступительное слово МОДЕРАТОРА и приветственное слово Партнеров События

09.40-10.10

#### ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СЕКТОРЕ DIY И HOME IMPROVEMENT: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В 2015 ГОДУ И ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ?



**Виталий БРЫК**, директор по стратегическому развитию Украины и Беларуси Nielsen. Бронзовый спикер Всеукраинской практической конференции PrivateLabel-2015 Nielsen Ukraine является подразделением крупнейшей глобальной маркетинговой исследовательской организации The Nielsen Company, основанной в 1923 году и работающей в более чем 100 странах мира. Основные направления деятельности Nielsen Ukraine – Розничный аудит (Retail Audit) – наиболее точный инструмент, предоставляющий сравнительную информацию о том, что происходит с продукцией в розничной сети.

10.10-10.40

#### ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ NONFOOD РИТЕЙЛА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ КОМПАНИИ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ:

- Изменения стандартов работы, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли.
- Перспективы трансформации и диверсификации бизнеса на ближайшие несколько лет.
- Свободные ниши и бизнес-направления, способствующие сохранению и увеличению влияния (плюс сопутствующие показатели) на рынке.
- Создание прибыльной синергии «сеть поставщик».

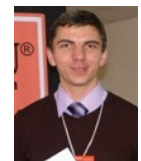


**Дмитрий КОССЕ**, лучший Эксперт ежегодного Национального проекта среди сетей и поставщиков DIY и Home Improvement «Non-FoodMaster» (с 2011 года) (по отзывам участников). Эксперт-практик по мерчендайзингу НЕпродовольственного сегмента товаров, автор уникальной тренинговой программы «Мерчендайзинг для поставщика DIY и Home Improvement», Экс-зам. Генерального директора АО «Новая Линия». Более 15 лет опыта работы в управлении: маркетинг, реклама, Интернет-торговля, развитие сети.

10.40-11.10

#### ИССЛЕДОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРАКТИК НА РЫНКЕ ПОСТАВЩИКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УКРАИНЕ:

- Оценка динамики спроса 2015 и прогноз 2016
- Ключевые факторы или драйверы рынка
- Бизнес-стратегии ведущих операторов рынка Украины
- Эффективные «каналы продаж»
- Кейсы Ключевых поставщиков



**Владимир ЯРЫМОВСКИЙ**, директор по развитию Информационно-аналитического агентства Personal Analytical Unit. Опыт аналитической работы с 2001 г, работал в ГК «Двадцать первый век», Fozy Group. IAA PAU специализируется на предоставлении информационно-аналитических услуг и является ведущим украинским оператором в сфере маркетинговых услуг на промышленных рынках и бизнес-брокериджа на рынке строительных материалов и технологий. В рамках Агентства Рынка Стройматериалов предоставляет комплекс услуг для строительной индустрии по исследованию и продвижению на рынке.

11.10-11.30

#### LISTEX.INFO НОВЫЙ FMCG-MARKETPLACE НА РЫНКЕ УКРАИНЫ:

- Что такое Listex.info (FMCG-marketplace - агрегатор товаров, описаний, предложений для всех участников цепочки поставок).
- Качество информации (создание уникального контента своими руками)
- Интеграция с системами клиентов (методы обмена информацией)
- Отображение информации (примеры описания товарной позиции, маппинг категорий)



**Захар ДИХТЯРЬ**, CEO собственник Listex.info. 2005 - по нынешний момент - IT — entrepreneur — разработка и внедрение IT-решений и продуктов. Listex.info это FMCG-marketplace - агрегатор товаров, описаний, предложений и для всех участников цепи поставок.

11.30-11.50

Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство участников с экспонентами и партнерами.

11.50-13.20

#### ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ MASTER-КЛАСС: ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ - ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА И РЕМОНТА:

- Выбор перспективных регионов страны, городов для открытия новых магазинов. Анализ потенциальной «емкости» рынка в региональном разрезе, в разрезе форматов (DIY, строительная розница, специализированная розница: декор, плитка-сантехника, освещение, товары для дома, мебель, инструменты и др.).
- Оптимальный формат и площадь магазинов. Разработка территориального захвата.
- Позиционирование, помогающее отстроиться от конкурентов.
- Новый подход к проектированию и дизайну магазинов на основе Европейских трендов.
- Примеры успешных фирменных сетей и специализированных магазинов.

**Дмитрий Потапенко**, успешный бизнесмен в 5 странах: Бельгия, Чехия, Болгария, Китай, Россия.

У Дмитрия Потапенко 12 торговых и ресторанных сетей в регионах России и за границей:

Управляющий партнер Управляющей Группы Компаний: Management Development Group Inc.

Розничные продуктовые сети: «ProdECO», «Гастрономчикъ», «Марка», «Экономика», «Апельсин» ЮФО, ЦФО и УФО. «Вкусно» Болгария. «Lever» Чехия

Розничные DIY сети: «Парад Планет», «ХозМагъ»

Ресторанные сети: «Ресторанчикъ. Настоящее мясо», «Ресторанчикъ. Настоящая рыба», «Пицца Уло»

Строительная мастерская: ECOnotСтрой

ДизайнБюро: «АртПрага»

Информационно-аналитический портал: www.WallMart.RU



13.20-14.00

Обед, неформальное общение, тематические встречи.

### ЧАСТЬ 2. ПОИСК СОВМЕСТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И РИТЕЙЛЕРА

14.00-14.30

#### ИЗМЕНЕНИЕ СТАНДАРТОВ РАБОТЫ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД. НОВЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ. НОВЫЙ ПОДХОД К ГЕНЕРАЦИИ ПРИБЫЛИ

1. Определение необходимости изменений.
  - Как технический определить в каких переменных нуждается компания?
  - Сравнительный анализ.
  - Определение конкурентного поля.
  - Определение точек сопротивления внутри компании:
    - человеческий ресурс;
    - технический ресурс.
  - Разница между: я думаю – до я знаю.
  - Умение читать отчеты.
  - Постановка целей.
2. Работа со стандартами продаж в рамках изменений.
  - Как не потерять свой характер(узнаваемость)стиль в процессе перемен увеличить или уменьшить?
  - Рост или сокращение.

**Георгий ШАЛДЫРВАН**, заместитель генерального директора, операционный директор компании «ZEEBRA».

Компания «ZEEBRA» начала свою деятельность в 2009 году. Компания занимается розничной торговлей товаров для дома, одежды, косметики, представляя на украинском рынке такие торговые марки, как, BUTLERS, PEACOCKS, GLOSSIP.



14.30-15.10

#### PRIVATE LABEL – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИЛИ ОБЯЗАННОСТЬ? ТRENДЫ РЫНКА DIY

- Почему именно Private Label?
- Как воспринимают СТМ потребители?
- Цель ритейлеров в проектах Private Label.
- Подход к контрактному производству производителей
  - **Dorota Decewicz-Blaut**, генеральный директор и владелица D&B Strategic Solutions - совершенствование стратегической и оперативной эффективности компании (маркетинг, продажи, управление категориями, закупки, HR).
  - Экс-директор по закупкам Leroy Merlin Polska (Польша).
  - 16 лет опыта в ритейле на руководящих должностях.
  - Опыт в Praktiker, Adeo Services (группа компаний, в которую входит 980 магазинов в 14 странах).



15.10-15.30

#### УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОТ ПРОИЗВОДСТВА ДО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ DIY И HOME IMPROVEMENT ЧЕРЕЗ РАЗЛИЧНЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА

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



\*В ходе подготовки мероприятия Программа может меняться. Обо всех изменениях Вас проинформирует Ваш Менеджер по электронной почте, указанной Вами в регистрационной форме.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ\*

**15.30-16.00**

### МАСТЕР-КЛАСС: ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА:

- Тренды в розничной торговле и предпосылки для развития кросс-категорийных проектов.
- Основные преимущества совместных проектов для покупателя, производителя, поставщика и розничной сети.
- Эволюция развития категорийного менеджмента внутри компании и готовность к кросс-категорийным проектам.
- Как стать капитаном категории производителю или поставщику? Как выбрать капитана категории среди поставщиков ритейлера?
- Основные этапы кросс-категорийного проекта.

*Светлана ДМИТРИЕВА, ведущий бизнес-тренер по ритейлу, 13-летний опыт управления ассортиментом и опыт комплексных проектов по внедрению стандартов категорийного менеджмента. В «ОВИ» руководила пересмотром ассортимента на основании стандартов КМ – утверждала ассортиментные матрицы категорий, руководила процессом тендеров и Range Review.*

**16.00-16.20**

### КОМПЛЕКСНОЕ ON-LINE УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ЗАКУПКАМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ В СЕГМЕНТЕ DIY

*Игорь КОЛЕСНИК, коммерческий директор ООО «Торговая Бизнес Сеть». Компания является разработчиком и провайдером сервисов e-commerce для проведения коммерческих операций заказа/поставки товара между производителями, дистрибьюторами, торговыми сетями/точками.*

**16.20-16.40**

Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство участников с экспонентами и партнерам.

## ЧАСТЬ 3. ЭФФЕКТИВНЫЕ ШАГИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА ПОСТАВЩИКОВ

**16.40-17.10**

### ДЕЙСТВЕННЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В РАЗРЕЗЕ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ СБЫТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ:

- Инструменты по завоеванию лояльности потребителей к бренду Производителя и увеличению продаж в разных каналах сбыта.
- Прямой путь от производителя к покупателю: кейс ведущего поставщика в прямых продажах.
- Развитие направления проактивных B2B-продаж.
- Поиск нестандартных каналов сбыта.

*Екатерина ЗИНЧУК, специалист-аналитик по исследованию товарного рынка компании Bosch (ТОВ «Роберт Бош Лтд»). Группа компаний Bosch представлена на украинском рынке с 1993 года и является крупнейшим поставщиком решений для автомобильной промышленности и вторичного рынка запчастей, а также промышленной и бытовой техники. Оборота Группы Bosch в 2014 финансовом году составил 44 млн. евро.*

**17.10-17.30**

### РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ:

- Как оптимизировать бизнес-процессы в компании исходя из стратегии OMNI-CHANNEL.
- Изменение дистрибуционной и ценовой политики.
- Расширение ассортимента и ввод новых товаров под разные каналы сбыт.
- Методы неценовой конкуренции.

*Павел СТЕПАНЕНКО, генеральный директор «ЗИП-АВТО» (входит в группу компаний Корпорации УкрАВТО – лидера рынка легковых автомобилей в Украине)*

*На руководящих должностях более 10 лет, в продаже запасных частей с 1997 года, имеет опыт построения компаний и отделов с нуля. Внедрил в Корпорации «УКРАВТО» собственную систему автоматизированного заказа запчастей на склад автосервисных предприятий.*

*Организация работы интернет-магазина <http://e-zipavto.com/>*

**17.30-18.00**

### ПРОГНОЗ ПРОДАЖ: ХОРОШИЙ, ПЛОХОЙ, ЗЛОЙ

- Прогноз продаж: бич компании или вектор совместного приложения усилий?
- Внешняя среда выполнения прогноза – усилия людей, а не изощренность математических методов.
- Так все же прогнозировать или не прогнозировать?
- Турбулентность в продажах и работа с прогнозом на разных уровнях:
- Работа с прогнозом внешней среды;
- Ценность продукта: борьба с нашими иллюзиями и влияние на прогноз;
- Формирование гибкости цепочки поставки;
- Работа с запасами через Прогнозы и буфера. Фантазии и реалии. Сотрудничество между участниками цепи (например, поставщик и линейная розница).

*Ярослав СТЕПЧЕНКО, экспертный Партнёр по системному построению бизнес-процессов TradeMasterGroup. Имеет опыт работы на ТОП-позициях в «МЕДКОМ», «Ритейл Групп», «Интертайп», «Сахарный союз «УкрРос» и другие. Автор уникального курса обучения «Школа Логистов». Золотой спикер 14-й практической конференции Всеукраинский День Логиста.*

**18.00-19.00**

### ОРГАНИЗАЦИЯ «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ» между СЕТЯМИ и Производителями. Приглашаем представителей сетей DIY, производителей, поставщиков строительных и отделочных материалов, HOUSEHOLD принять участие в Столах переговоров.

**Производители и поставщики смогут представить свою продукцию** сразу нескольким представителям сетей DIY, договориться о поставках, урегулировать вопросы по уже существующим договорам и обсудить увеличение объемов продаж в новом году.

**Представителям сетей DIY, товаров для дома** участие в мероприятии позволит найти новых поставщиков по необходимым группам товаров, пользующихся спросом на строительном рынке, или расширить имеющийся ассортимент, заключить договора на закупку продукции, ознакомиться с новинками и получить эксклюзивные предложения по закупке товаров.

Мероприятие является закрытым. Только для участников Конференции!



\*В ходе подготовки мероприятия Программа может меняться. Обо всех изменениях Вас проинформирует Ваш Менеджер по электронной почте, указанной Вами в регистрационной форме.

## ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ NONFOODMASTER 2013-15 гг.



«Хорошо запомнились советы и предложения, которые сопровождались примерами. Свежие идеи, которые можно применить в своем бизнесе. Конференция расширила понимание оформления магазина для создания комфорта для клиента».

**Цыганко И., «Двери Белоруссии»**

«Познакомились с потенциальными партнерами. Получили ту информацию, ради которой посещали конференцию. Конференция – важный источник информации для принятия решений в отношении направлений развития. Информация и опыт других участников рынка».

**Римский О., Торговый простор/ Платан**

«Информативно, много высококвалифицированных практиков собрано в одной конференции. Открывает возможность внедрения некоторых практических навыков, которые не были внедрены нами ранее».

**Гнатюк В., «Супратен»**

«Улучшил понимание рынка DIY и разницу с рынком FMCG. Узнал тенденции и динамику будущего развития DIY. Узнал основные сегменты развития данного рынка. Возможность услышать опыт коллег, позволяющий сделать выводы, анализ и динамика рынка, знакомство с коллегами или Партнерами - в данном случае DIY. Важно понимать куда движется рынок, чего ожидать в будущем для проведения эффективных мероприятий для увеличения продаж и уменьшению издержек».

**Бобко Н., UPECO (ООО «САБРИЗ»)**

«Конференция позволила по новому взглянуть на возможности и пути рынка сбыта продукции. Отличная возможность узнать информацию и познакомиться с новыми партнерами».

**Ковель В., Завод «Метиз»**

Конференция дала возможность понять, чем дышат партнеры, конкуренты.

**Дудар А. Bosch**

«Конференция дает возможность оптимизации сотрудничества между поставщиком и DIY-сетью. Проведение конференции важно для рынка, так как увеличивается доля DIY-сегмента по сравнению с ключевой розницей. Все доклады были полезны, информативны, продуманы темы».

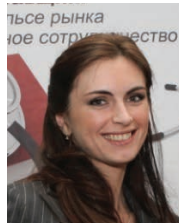
**Петручек Е., «Антей Торг»**

«Конференция важна для рынка. Она является целевой информационной площадкой, посредством которой проходит диалог ритейлера - поставщика. Возможность контакта с интересующей сетью DIY. Возможность получить полезную специализированную информацию, общение с поставщиками - обмен опытом (практическим), контакт с представителем ритейла».

**Костенко И., «КОМПАСС Мебельная Фабрика»**

«Прекрасная возможность знакомства с новыми партнерами, изучение рынка поставщиков и ритейлеров, визуальный мерчендайзинг, позволяющий увеличить средний чек. Грамотно, четко, кратко, доступно».

**Зинченко Е., ООО ПКФ «ЛИА» ЛТД ф-л «Абсолют»**



«Non-FoodMaster очень важен для рынка. Повышает уровень игроков, структурирует рынок, определяет инновационных лидеров, выводит на новый уровень сотрудничества. Знакомство с менеджерами рынка. Конференция дает возможность налаживания связей с сетями для возможного сотрудничества в качестве экспертов декора».

Знакомство с потенциальными партнерами. Изучение и анализ рынка. Определение векторов развития. Растет уровень организации, темы докладов стали еще интереснее, хорошая квалификация спикеров».

**ЩЕРБАЦКАЯ А., SIA home fashion/Comptoir de famille**

«Участь в конференції дає можливість тримати руку на пульсі, і розуміти тренди розвитку даного сегменту ринку, що є дуже важливим! Дає можливість розвитку спільних точок дотику поставальник-супермаркет. Дає розуміння глобальних трендів розвитку сегменту DIY».

**Андрей Алексевич, «ЛИНА»**

«Дружеская, неформальная обстановка; прекрасная организация и обслуживание. Спасибо. Только положительные эмоции. Все профессионально. Конференция – отличная возможность расширения рынка сбыта продукции нашей компанией».

**Стадник Виктория Анатольевна, ООО «РИВЬЕРА АРТ»**

«Конференция позволяет взглянуть на построение бизнеса нашей компании под более широким углом. Отличная возможность провести анализ существующих стратегий и переформатировать бизнес-модель. Впечатление самое положительное, считаю перспективным и необходимым проведение таких конференций, побольше практики».

**Алексей Сидорчук, Империя дверей «Портес»**

«Новый взгляд на привычные вещи, оптимизировать переговорные процессы. Нос нужно "держать по ветру", система горизонтальных связей очень важна для отрасли. Хорошая организация, удачно запланированы докладчики - они разноплановые. Складывается впечатление, что все гуром по рассматриваемым вопросам».

**Мяснов Игорь Павлович, Консорциум "100 ФАРБ"**



## 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 20 января)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Участие в СТОЛАХ ПЕРЕГОВОРОВ между сетями и поставщиками	да	да	да + отдельный стол
Именной сертификат Участника	да	да	да + Ваш логотип на сертификатах
<b>Получение видео-презентаций Спикеров</b> (после Конференции)	нет	да	да
<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. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))	нет	нет	да
<b>Размещение информационных материалов</b> Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации, др.
<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</b>	<b>4500/ 170</b>	<b>5600/ 210</b>	<b>8900/ 330</b>

**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!

