

Генеральный Партнёр:



SAVSERVICE
DISTRIBUTION SYSTEM

КИЕВ, Международный
Выставочный Центр, Зал №14

Организатор:

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству



ГЛАВНАЯ БИЗНЕС-ВСТРЕЧА ГОДА
дистрибьюторов, поставщиков
и их партнёров **29.10.2015 г., КИЕВ**

4-я всеукраинская практическая конференция



DistributionMaster-2015

**Новые пути
развития бизнеса
дистрибьютора**

ЭТО ЕДИНСТВЕННАЯ В УКРАИНЕ ЕЖЕГОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВСТРЕЧА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ВСЕХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ДИСТРИБУЦИИ и ее Партнеров (Производителей и Ритейла), на которой собираются со всех областей Украины **Более 150 Топ-менеджеров Дистрибуционных и торгово-производственных компаний,** **С ЦЕЛЮ** выявить действенные и успешные способы повышения маржинальности, усовершенствовать и расширить «пакет услуг», выстроить крепкие партнерские отношения, завоевать и удержать стойкие позиции на рынке.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ: Национальная B2B-Премия среди лучших дистрибьюторов Украины «Trade-in-Ukraine-2015»

«Происходит диалог между партнерами, что очень важно. Конференция дает возможность почерпнуть для себя сильные стороны управления персоналом и сделать выводы о слабых факторах управления на примерах лидеров. Особенно важными были темы о системе повышения эффективности персонала компании. Мотивация!».

Богун И. М., ООО «Укркофе»

«Конференция очень важна для рынка - получение новых знаний! И главное - общение! Обсуждались темы построения системы B2B продаж, внедрения в компанию стандартов переговоров, а это очень важно. Оценили темы повышения бизнеса (Николай Дорошук), эффективность дистрибуции на нестабильном рынке (Денисенко Виталий)».

Ничай Н.Н., ООО «ПК Заграва»

Контакты для регистрации: (067) 502-15-63, (044) 383-86-28

В рамках
профессиональной
выставки:

Генеральный
новостной
Партнёр:

interfax-ukraine
информационное агентство

WorldFood
Ukraine
Where the World of Food Meets

Партнер построения
систем лояльности
для производителя:

MOBIRAY

**ФИНАНСОВЫЙ
ДИРЕКТОР
КОМПАНИЙ**

allbiz

FORECH

МБ **БИЗНЕС**

**Продукты
& ингредиенты**

malls
ВСЕ О ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Партнер
Инноваций:

БИЗНЕС FM
93.8

Партнер по
перевозкам:

DA **ДЕЛІВЕРІ**

PAVTRADE
international business portal

К

B2Blogger.com

МИР
продуктов

ДС
dsnews.ua

Kyiv

**ТЕХНОЛОГИИ
ИННОВАЦИЙ**

RetailStudio

CBT.ua
Центр Бизнес-Технологий

ACC

DA **ДЕЛІВЕРІ**

БИЗРЕЛІЗ

FOOD Technologies
& Equipment

БРУТТО

МБА

ExpoPromoter

СПИКЕРЫ MASTER-ВСТРЕЧИ «DistributionMaster» (должности указаны на момент выступления)

Спикеры DistributionMaster-2015:



Дэвид О'Нил

Генеральный директор ESMA (European Sales & Marketing Association) Более 30 лет опыта работы, 20 из которых в компании Nestlé на должности Национального менеджера по продажам.



Максим ГАЦЬКО

Директор по экспорту ПАО «Дом марочных коньяков «Таврия». «Золотой спикер конференции» «PrivateLabel-2015: Расширение границ контрактного производства».



Мариан СТАСЫК

Директор по продажам PG TRADE (группа компаний PALMA GROUP) Дистрибуция товаров народного потребления с использованием современных технологий.



Ярослав СТЕПЧЕНКОВ

Ведущий Эксперт по системному построению бизнес-процессов компании, экс-директор по производству и логистике «Медком МП Украина»



Игорь НЕМИРОВСКИЙ

Генеральный директор консалтинговой компании «Логолекс»; Экс-финансовый директор, миноритарный владелец Группы компаний «Автотехникс».



Андрей ПЕЧЕРСКИХ

Би-Тек ООО, с 2004 г. по сегодняшний день директор компании ООО «Центр Бизнес-Технологий» (разработка передовых решений для FMCG).



Николай ДОРОЩУК

Основатель компании КИД; ТОП-спикер Всеукраинской конференции «DistributionMaster-2014»; Член Европейской Ассоциации Дистрибьюторов (ESMA).



Татьяна СКОРОБОГАТОВА

Ведущий эксперт по трейд-маркетингу, консультант по генерированию прибыли с помощью трейд-маркетинговых мероприятий.



Алексей ЕФИМЕНКО

Руководитель подразделения мониторинга бизнес-процессов компании. Непродовольственное направление дистрибуции компаний САВСЕРВИС (ДП «САВСЕРВИС СТОЛИЦЯ»)



Владимир НЕСТЕРЕНКО

Начальник службы торгового маркетинга ООО «Биотрейд» «ТМ «Биола» - бренд известного в Украине и за ее пределами производителя соков, газированных напитков и минерально-столовых вод).



Сергей ДАЦЕНКО

Бизнес-партнер «РК «Радуга» Практикующий тренер. Автора уникальной программы «Ситуационное лидерство», опыт работы на должности Руководитель по обучению и развитию торгового отдела компании Coca-Cola.



Татьяна МАРКИНА

Руководитель проекта компании САВСЕРВИС ДП «САВСЕРВИС СТОЛИЦЯ» Создание инструментов, повышающих продуктивность работы сотрудников компании.



Игорь ВЫЧУЖИН

СЕО, директор ООО «Мобильный кошелек» В 2008 по 2014 директор ООО «Киберплат Украина»



Алексей ЖМЕРЕНЕЦКИЙ, Исполнительный директор (координатор) делового клуба «КОЛО». Основатель гражданского движения «Украина – это Я»

Программа конференции

«DistributionMaster»

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ	
09.30-10.00	Регистрация участников Конференции, утренний кофе.	
ЧАСТЬ 1. ПЕРСПЕКТИВЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДИСТРИБУЦИОННОГО БИЗНЕСА		
10.00-10.05		Вступительное слово МОДЕРАТОРА Алексей ЖМЕРЕЦКИЙ, модератор конференции. Исполнительный директор (координатор) делового клуба “КОЛО”. Аналитик-консультант в сфере инновационных и гражданских проектов. Основатель гражданского движения «Украина – это Я»
10.05-10.35 (30 мин)		БУДУЩЕЕ УКРАИНСКОГО ДИСТРИБЬЮТОРА. КАРДИНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ: • Обзор рынка дистрибуции FMCG в 2015 г • Потребительские настроения клиентов дистрибьютора: производителей и торговых точек. • Типичные ошибки дистрибьютора и способы их устранения. • Успешные примеры изменений, способствующие росту бизнесадистрибьютора. Мариан СТАСЫК, директор по продажам PG TRADE (группа компаний PALMA GROUP), Дистрибуция товаров народного потребления с использованием современных технологий (бытовой химии, средств гигиены, косметики и парфюмерии, бытовой техники). 
10.35-11.25 (50 мин)		ТЕНДЕНЦИИ, ТРАНСФОРМАЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ДИСТРИБЬЮТОРОВ, РУКОВОДСТВУЯСЬ ЕВРОПЕЙСКИМ ОПЫТОМ Дэвид О'Нил (Ирландия), Генеральный директор ESMA (European Sales & Marketing Association). Более 30 лет опыта работы, 20 из которых в компании Nestlé на должности Национального менеджера по продажам, после работал управляющим директором в компаниях Stafford Lynch и SHS Sales & Marketing. ESMA - имеет более 120 членов по всей Европе на 33 рынках, ответственных за распространение ведущих мировых брендов. 
11.25-11.50 (25 мин)		ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ДИСТРИБУЦИИ УКРАИНСКИМИ КОМПАНИЯМИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТРАНЫ: • Что необходимо знать и делать для успешной работы на зарубежных рынках Максим ГАЦЬКО, директор по экспорту ПАО «Дом марочных коньяков «Таврия». Опыт экспорта более, чем в 30-ти странах: Литва, Израиль, Беларусь, Нигерия, Казахстан, Китай, Эстония, Германия, Польша, США, Испания, Канада, Латвия, Австралия. Золотой спикер конференции «PrivateLabel-2015: Расширение границ контрактного производства». 
11.50-12.15 (25 мин)		ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС СИСТЕМА: 7 ГЛАВНЫХ РЫЧАГОВ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА Рычаг 1 – Видение и Стратегия развития Рычаг 2 – Целевые клиенты, понимание их потребностей и обеспечение удовлетворенности Рычаг 3 – Эффективный Персонал и управление талантами Рычаг 4 – Ключевые процессы компании (Стратегически важные БП, базовые навыки) Рычаг 5 – Команды быстрого реагирования и постоянные улучшения Рычаг 6 – Поиск и устранение проблем Рычаг 7 – Процессная модель управления Игорь НЕМИРОВСКИЙ, Генеральный директор консалтинговой компании «Логолекс», экс-финансовый директор, миноритарный владелец Группы компаний «Автотехникс» (один из крупнейших дистрибьюторов автозапчастей в Украине). 

Программа конференции

«DistributionMaster»

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ
12.15-12.35 (20 мин)	 ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ. Мобильный кошелек – это: • система лояльности для производителя; • cashback от производителя; • дополнительный сервис для покупателя; • возможность получить обратную связь от потребителей; Игорь ВЫЧУЖИН, Развитие бизнеса, CEO, директор ООО «Мобильный кошелек» В 2008 по 2014 директор ООО «Киберплат Украина» 
12.35-12.50	Кофе-пауза, неформальное общение
ЧАСТЬ 2. ПОИСК СОВМЕСТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ДИСТРИБЬЮТОРА	
12.50-13.20 (30 мин)	 УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ДИСТРИБЬЮТОРА Как получить системный рост продаж по своему товару, если вы в общем прайсе дистрибьютора? Какая из моделей лучше всего подходит для развития торговой марки производителя? Какие данные нужны вам для экспресс-анализа? Практические рекомендации по построению системы продаж. Николай ДОРОЩУК, ведущий эксперт в СНГ в построении прибыльной системы продаж, автор технологии системы продаж КПД. Основатель компании КПД, опыт в дистрибуции составляет более 23 лет. ТОП-спикер Всеукраинской-конференции «DistributionMaster-2014». Член Европейской Ассоциации Дистрибьюторов (ESMA). Президент Клуба дистрибьюторов СНГ. 
13.20-13.40 (20 мин)	 ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ ДИСТРИБУТОРСКОГО БИЗНЕСА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДУКТИВНОСТЬ РАБОЧЕГО ПЕРСОНАЛА Алексей ЕФИМЕНКО, Руководитель подразделения мониторинга бизнес-процессов компании Непродовольственное направление дистрибуции компании SAVSERVICE (ДП «САВСЕРВИС СТОЛИЦЯ») (один из крупнейших дистрибуторов продукции FMCG-сектора в Восточной Европе), ответственный за создание инструментов, повышающих продуктивность работы сотрудников компании. 
13.40 -14.00 (20 мин)	 КОРПОРАТИВНОЕ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ: ТРЕНДЫ И ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (КЕЙС SAVSERVICE) • Тренды онлайн обучения • Причины перевода корпоративного обучения в онлайн • Особенности платформы Asnovator • Этапы перевода системы обучения в онлайн (кейс компании SAVSERVICE) • Результаты автоматизации обучения (кейс компании SAVSERVICE) Татьяна МАРКИНА, руководитель проекта компании SAVSERVICE (ДП «САВСЕРВИС СТОЛИЦЯ»). Создание инструментов, повышающих продуктивность работы сотрудников компании. 
14.00-14.50	Обед, неформальное общение, тематические встречи
14.50-15.20 (30 мин)	ДИСКУССИЯ ТОПов: Стратегии развития Дистрибьютора: изменения стандартов работы, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли Дистрибьютора. Какие возможности и перспективы есть у дистрибьюторов по трансформации и диверсификации бизнеса в ближайшие несколько лет? Какие бизнес-направления возможно внедрить в компании, чтобы увеличить влияние (и сопутствующие показатели) на рынке, создать прибыльную синергию направлений? Приглашены ТОП-менеджеры ведущих дистрибьюторских компаний, представители производителей: Наталья ГЕЛЬШТЕЙН, Коммерческий директор ООО «Данон», Николай ЗАРУЦКИЙ, Начальник отдела традиционной дистрибуции компании «Хенкель баутехник (Украина)», Анатолий СКВОРЦОВ, Руководитель департамента продаж PepsiCo, Геннадий РАДЧЕНКО, директор по корпоративным вопросам Nestle в Украине и Молдове Nestle, Александр ТЕН, Генеральный директор IPC Group, Андрей КУШНИР, директор по продажам Баядера Групп.      

Программа конференции

«DistributionMaster»

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ		ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ	
ЧАСТЬ 3. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДАЖАМИ ДИСТРИБЬЮТОРА			
14.20-15.45 (25 мин)		ПЕРЕХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ К МОДЕЛИ «ЦЕЛЕВОЙ ПРИБЫЛИ»: 1. Из истории: внедрение процедуры Планирования Продаж и Поставок. Шаг к новому образу мышления. 2. Прогноз продаж: переход от пассивной роли к активному прогнозу. 3. Работа с факторами выполнения прогноза (на примере внедренных механизмов): - индивидуальная оценка доходности контрагента и оценка факторов, которые на него влияют; - управление ценой на основе рыночного подхода (скорость и гибкость); - анализ ассортиментного портфеля на основе ценностно-характеристического подхода; - таргетированный подход в системах бонусов и маркетинговой активности.	
Ярослав СТЕПЧЕНКОВ , ведущий Эксперт по системному построению бизнес-процессов компании, экс-директор по производству и логистике «Медком МП Украина», руководил отделом контроллинга бизнес-направления «Сахарный союз «УкрРос», экс-директор по логистике «Промкабель-Электрика», директор по логистике «Ритейл Групп» управляющая сетью супермаркетов «Велика Кишеня», «БК Селект» и «Велмарт», и др.			
15.45-16.05 (20 мин)		ИНСТРУМЕНТЫ СКВОЗНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЦЕПИ ПОСТАВОК: ОТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА ДО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОДАЖ, ПОСТАВОК, ПРОИЗВОДСТВА И ЗАКУПОК 1. Какие актуальные задачи можно решить инструментами SCM? 2. Как оценить рентабельность инвестиций в решения по автоматизации? 3. Достижимые результаты – какие они могут быть? 4. Обзор инструментов CBT SCM для автоматизации процессов: • Прогнозирование спроса; • Планирование и координация планов продаж, маркетинга и др.; • Планирование поставок для пополнения филиалов, РЦ, дистрибуторов, ключевых клиентов; • Планирование и перепланирование производства; • Планирование закупок и координация планов с поставщиками.	
16.05-16.30 (25 мин)		ОРГАНИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛА ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА СВОИМИ СИЛАМИ. КОГДА ПРОДАЖИ РАВНО МАРКЕТИНГ Татьяна СКОРОБОГАТОВА , ведущий эксперт по трейд-маркетингу, консультант по генерированию прибыли с помощью трейд-маркетинговых мероприятий, владелец агентства промо-материалов «Выгодная цена», опыт работы на позиции директора по маркетингу в крупнейших компаниях («Геркулес», «Колбико», «Хладик» и др.), топ-спикер ежегодной Всеукраинской практической конференции «DistributionMaster-2013, 2014»	 от профессионализма к мастерству
16.30-16.55 (25 мин)		ИННОВАЦИИ В ТРЕЙД-МАРКЕТИНГЕ: • Интерактивность в Трейд-Маркетинге • Совместные промо производителей в супермаркетах. • Эко-тренд в Торговом маркетинге. • Новое в Торговом Оборудовании. Владимир НЕСТЕРЕНКО , начальник службы торгового маркетинга ООО «Биотрейд» (ТМ «Биола» - бренд известного в Украине и за ее пределами производителя соков, газированных напитков и минерально-столовых вод).	
16.55-17.20 (25 мин)		РІТА – МОДЕЛЬ ГЕНЕРИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ. ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ И УВЕЛИЧЕНИЯ ОБОРОТА БИЗНЕСА. • Модель РІТА • Посетители • Охват • Средний чек • Частота покупки • Математика прибыли Сергей ДАЦЕНКО , бизнес-партнер «РК «Радуга», практикующий тренер. В 2002-2006 тренинг-менеджер компании «Кока-Кола Бевериджиз», консультант по вопросам эффективного управления, обучения и развития персонала, функциональной и межфункциональной эффективности предприятия.	
17:20	Кофе-пауза, неформальное общение, мини фуршет		
17.20-18:10 (50 мин)	ОРГАНИЗАЦИЯ «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ» между Дистрибуторами и Производителями. Блиц-переговоры с потенциальными Партнерами.		



Отзывы о конференции «DistributionMaster»

«Хорошая организация, более интересное преподнесение информации, чем ожидалось. Спасибо! Удалось рассмотреть новые пути для выхода из сложных ситуаций на рынке. Были затронуты темы стратегии дистрибьютора, практические решения повышения рентабельности ОБ».

«Были интересны доклады Игоря Гарбарука, эксперта по торговле, Ирэны Ульяновой - перспективные направления для развития дистрибуции. Услышали новые тенденции, познакомились с различными концепциями. Организация мероприятий соответствует ожиданиям и концепции».

Марченко Андрей, «Бель»



«Возможность, благодаря полученной информации, установить программу прогноза продаж. Удалось получить ответы на вопрос о дальнейшей деятельности компании, которыми можно воспользоваться сейчас. Развитие дистрибуции, возможность достичь поставленных целей, повышение эффективности продаж. Возможность реализации услышанного, деловые связи. Конференция важна для анализа деятельности компании в условиях нынешнего рынка. Цели - развитие с учетом использования новых технологий. Знакомство с партнерами, обмен опытом, связями. Достаточно насыщено (информационно). Качественная организация. Самым сильным выступлением на Конференции - было выступление Валерия Глубоченко. Важно, что уделили время: стратегии дистрибьютора, дистрибьютор будущего, повышение рентабельности».

Плачкова Н., Зиновский А., Григоренко Е., Полох А., ООО «АЛАН»

"Конференция дала возможность познакомиться с потенциальными клиентами, обменяться опытом, получить актуальную информацию о проблемах рынка от самих игроков рынка. Организация, тематика, подбор докладчиков, модератор, живая дискуссия - очень хорошо!"

Екатерина Басова Алерс Логистик Украина

"Выражаю благодарность за возможность посетить конференцию «DistributionMaster-2013». Вы организовали полезное и необходимое мероприятие. Все было на высшем уровне: докладчики, организация, атмосфера. Еще раз большое спасибо. Так держать!"

Николай Ковш ООО «Сен-Гобен Строительная Продукция Украина»



«Проведение такого рода конференции очень важно. Она дает возможность анализировать текущую ситуацию на рынке и определить направление в развитии в дальнейшем. Очень понравилась тема об взаимодействии производителей и дистрибьюторов. Благодаря посещению конференции я получил новые знания и новые контакты»

Алексей Шекеря Черниговская Кондитерская Фабрика СТРЕЛА

«Конференция незаменима для рынка. Хотелось бы и в дальнейшем посещать такие мероприятия. Хорошо раскрыты темы развития ИТ, инструментов повышения эффективности продаж дистрибьютора».

Денис Головизнин, «Юг-Экспресс»

Возможности участия «DistributionMaster-2015»

Условия участия в Конференции DistributionMaster-2015:

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Премиум
Присутствие на Конференции в любом зале на ваш выбор	любой ряд кроме 1-3	1-3 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров, получение презентаций Спикеров в электронном виде (по e-mail, после Конференции)	да	да
Кофе-брейки, обед	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 20 октября)	50 слов + контакты	1 страница
Участие в Столах переговоров между дистрибуторами и производителями	да	да
Именной сертификат Участника	да	да + логотип на
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, буклеты,
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции или стенда в холле	нет	человек за стендом без присутствия на докладах
Стоимость участия, грн.	4200	10000

ВОЗМОЖНЫЕ Скидки*:

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

*Скидки не суммируются

Телефоны для регистрации:

+38 (044) 383-86-28
+38 (067) 502-15-63,
pr1@trademaster.com.ua
www.TradeMaster.UA





Место проведения
«DistributionMaster-2015»

Международный Выставочный Центр



**г. Киев,
м. Левобережная,
просп. Броварской, 15**

**Международный
Выставочный Центр,
корпус 3, вход 3А
Большой зал**



Медиа-поддержка «DistributionMaster-2015»

Носители	Название	Инструменты	Статус партнёра	Тайминг
Печатные СМИ				
	Журнал «Мир продуктов»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Мир упаковки»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Продукты и ингредиенты»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Мясной бизнес»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Food.ua»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Брутто»	Баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	Журнал «Финансовый Директор Компаний»	Макет с лого партнёра и статусом; баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://people2people.com.ua	Баннер; on-line рассылка с прямой ссылкой на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
Интернет СМИ				
	http://bizreliz.com	Баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://www.ua/all/bizz	Баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://www.kompass.ua/	Баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://b2blogger.com/	Пресс-релизы с активными ссылками на партнёров; итоговая статья с комментариями	B2B-Партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://malls.ua/	Баннер; пресс-, пост- релиз на сайте с указанием ссылок на партнёров; on-line рассылка с указанием ссылок на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://www.sicmba.in.ua/	Баннер; пресс- и пост- релизы, где будет указана информация и ссылки на партнёров; on-line-рассылка с указанием прямой ссылки на партнёра	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://www.worldfood.com.ua/	Баннер; on-line рассылка с прямой ссылкой на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://kyivvb.com/	Анонсы о мероприятии на своих ресурсах; on-line рассылка с указанием прямой ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://retailstudio.org/	Баннер, пресс-релиз на сайте с указанием всех партнёров; рассылка по своей базе с указанием всех партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	КМКЯ	Баннер, пресс-релиз и рассылка с указанием ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://expopromoter.com/ru/	Пресс-релиз на более чем 100 сайтах с указанием ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://www.dsnews.ua/	Макет в еженедельной газете, баннер и пресс-релиз на двух порталах с указанием ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://interfax.com.ua/	Баннера, пресс-, пост-релизы с указанием ссылки на партнёров	Генеральный новостной партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://pavtrade.com/	Баннера, пресс-, пост-релизы с ссылками на партнёров, рассылка с указанием ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь
	http://techdrinks.info/	Пресс-, пост-релиз с указанием ссылки на партнёров	Информационный партнёр	Сентябрь-октябрь