

2-я Всеукраинская практическая конференция
Для владельцев и топ-менеджеров дистрибуционных и
производственных компаний, розничных операторов и
партнерских бизнесов – поставщиков решений и услуг

Партнер контрактного
производства:

PrivateLabel

www.PrivateLabel-TM.com

Профессиональный Организатор:

TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли

+38 (044) 383-86-28

+38 (050) 388-54-19

www.TradeMaster.UA

gp@trademaster.com.ua

DistributionMaster-2013

**Эффективные инструменты развития конкурентоспособности
Дистрибутора и увеличения прибыльности бизнеса**

30 октября 2013 года, г. Киев

Место проведения: МВЦ, пр-т Броварской, 15. Конференц-зал 14, Павильон 3

Конференция состоится в рамках 16-й Международной выставки продуктов питания «WorldFood Ukraine – 2013»

Программа Конференции:

Партнеры	Регламент	Тема	Спикер
<p>Генеральный партнер:</p> <p>COMARCH EDI Электронный обмен данными</p> <p>Партнер по оптимизации бизнес-процессов:</p> <p>3S SOLUTIONS СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ</p> <p>IT-Партнер:</p> <p>BGS Solutions IT решения для бизнеса</p> <p>Генеральный телевизионный партнер:</p> <p>ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ ТЕЛЕКАНАЛ</p> <p>Генеральный новостной партнер:</p> <p>interfax ІНТЕРФАКС УКРАЇНА</p> <p>Международная Выставка-партнер:</p> <p>worldfood UKRAINE</p> <p>Информационные Партнеры:</p> <p>FOOD UA ПРОДУКТЫ УКРАИНЫ</p> <p>FOOD Technologies & Equipment пищевые технологии и оборудование</p> <p>МИР продуктов</p> <p>МИР упаковки</p> <p>Продукты & ингредиенты</p> <p>Транспорт ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ</p> <p>МБ МЯСНОЙ БИЗНЕС</p> <p>Пульсар</p>	<u>СЕССИЯ 1. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ: ИТОГИ, ПРОГНОЗЫ, БИЗНЕС-ПЕРСПЕКТИВЫ</u>		
	09.30-10.00	Регистрация Участников Конференции, утренний кофе, знакомство	
	10.00-10.10	<ul style="list-style-type: none"> Открытие Конференции, вступительное слово Модератора. Галина ПОТАПЧУК, директор по развитию TradeMaster® Group 	
	10.10-10.35	<ul style="list-style-type: none"> Какие возможности и перспективы есть у Дистрибуторов 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? 	 <p>Ирэна УЛЬЯНОВА, Старший партнер ГК Advanter Group</p> <p>Опыт Эксперта: Возглавляет компанию Distribution System Development (в составе группы компаний Advanter Group), основной специализацией которой является развитие дистрибуционных систем в Украине, развитие торгового персонала, торговый маркетинг. Сертифицированный международный бизнес-тренер (SDS Managing Consultant). Разработчик бизнесов-процессов и эксклюзивных технологий для агентств недвижимости. Ведущий эксперт по организации сбыта, стратегическому управлению и маркетингу, маркетинговым исследованием, бренд-менеджменту</p>
	10.35-11.15	<ul style="list-style-type: none"> КЕЙС о развитии дистрибуции «Данон Украина» <p>Спикеры: Бернар ДРЕЙЛИ, Индустриальный Директор по интеграции «Данон Украина», входит в состав Совета Директоров и Сергей ШАДРИН, Национальный менеджер по дистрибуции «Данон Украина»</p>	
11.15-11.45	<p>Дискуссия: Экспертный Блок. Стратегии развития Дистрибутора: изменения стандартов работы, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли Дистрибутора. В то время, когда старые способы решения бизнес-задач уже не работают:</p> <p>Эксперты дискуссии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сергей КАЛЕНИЧИЙ, Генеральный директор «Стор Фуд Дистрибьюшн» - Александр МУХИН, Директор «Аскания-Трейддинг» 		

БРУТТО
INTERNATIONAL DISTRIBUTION & TRADE



allbiz

**маркетинг
реклама**
національний бізнес-портал

**COMMERCIAL
PROPERTY** ONLINE
WWW.COMMERCIALPROPERTY.UA

Иновационный
Партнер:



МВА-Партнеры:



В2В-Партнер:



11.45-12.10

- **КЕЙС компаний «Вересень Плюс»:** Как настроить систему продаж, преодолев «псевдо причины» низких продаж: высокая цена; нежелание региональных партнеров работать с продукцией; высокая активность более успешных конкурентов; плохая рекламная и маркетинговая поддержка; слабый уровень региональных менеджеров... и других подобных.



Виталий ДЕНИСЕНКО, Учредитель, Генеральный директор,
«Вересень плюс»

1995г. - по сей день: ООО «Вересень плюс», дистрибуция FMCG. Учредитель, генеральный директор. 2004г. - по сей день: учредитель компании ООО «Дистрибуторская сервисная компания», дистрибуция FMCG. 2009г. - открытие собственной розничной сети ООО «Вересень плюс». 2011г. - по сей день - учредитель компании ООО «Вересень логистик», дистрибуция FMCG.

12.10-12.30

Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство с Участниками Конференции при полном содействии Вашего менеджера из TradeMaster® Group

СЕССИЯ 2. РАБОТА НАД ПОВЫШЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА: ТАКТИЧЕСКИЕ ХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

12.30-12.55

- **«ПроАктивные» продажи Дистрибутора:**

- Как разжечь интерес у клиента к нашей продукции, когда у него уже есть аналогичный продукт конкурента?
- Самый главный навык, который отсутствует практически у всех продавцов?
- Как правильно анализировать результаты встречи с клиентом, чтобы увеличить свои продажи?

Валерий ГЛУБОЧЕНКО, «Золотой Тренер по продажам» 2013г. (По итогам «В2ВMaster: Битвы Лучних Тренеров СНГ»). Сертифицированный бизнес-тренер, **ведущий Эксперт В2В** Тренингового центра **TradeMaster®**

Более 40 000 выпускников по Украине, России, странам Прибалтики и США

12.55-13.25

- **Что общего между индексом счастья, прибылью и трейд-маркетингом?:**



Татьяна СКОРОБОГАТОВА, Ведущий консультант по трейд-маркетингу, **бизнес-тренер В2В** Тренингового центра **TradeMaster®**. Экс-директор по маркетингу, «Геркулес» / «Украинский продукт»

- Что мы знаем о потребителе, но не учитываем в процессе создания инструментов влияния на его поведение?
- Как привлечь внимание к продукту и сформировать его первоначальный образ через кинестетические возможности POS-материалов?
- Как выбрать правильных партнеров для проведения синергетических кросс-маркетинговых мероприятий?
- Какие демонстрационные активности способны запустить вирусную передачу краткосрочных положительных эмоций в рамках магазина?
- Какие совместные ТМ активности ритейлера и производителя, обеспечат высокий индекс счастья?
- Как формировать положительный потребительский опыт через взаимодействие с детской аудиторией?
- На какие источники информации опираться при формировании ТМ активностей, направленных на повышение индекса счастья?

Разрабатывая трейд-маркетинговые инструменты, мы в большей степени думаем о том, что и в каком количестве покупатель унесет с собой в тележке, какие продукты, каких торговых марок, и в меньшей степени задумываемся над тем, что унесет он в

Практические доклады. Профессиональные дискуссии. Эффективные инструменты

Переговоры с потенциальными партнерами и клиентами

Возможность представить свой экспертный опыт и опыт компании среди лучших профессионалов Дистрибуции

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

своей голове, какой потребительский опыт получит на нескольких кубометрах торговой точки.
 Трейд-маркетинговые мероприятия можно выстраивать по одному из двух направлений, в первом мы делаем потребителя несчастным, тем самым, стимулируя покупку продукта, способного сделать его счастливым, во втором изначально дарим дозу счастья, наряду со стимулированием покупки продукта, и уже в рамках магазина обеспечиваем его положительным потребительским опытом.
В своем выступлении Эксперт продемонстрирует, как традиционные трейд-маркетинговые инструменты можно подчинить главной цели – «повышению индекса счастья целевых потребителей» и при этом оставаться финансово прибыльными.

13.25-13.50

• **Возможность оптимизации сотрудничества Производителя и Дистрибьютора с помощью технологии EDI. Практические case studies:**

- Что такое технология EDI и каковы ее преимущества;



- Платформа электронного документооборота COMARCH EDI – ключевые факты;
- Возможные способы оптимизации бизнес - процессов посредством электронного документооборота между Покупателем и Продавцом, Производителем и Дистрибьютором, Заказчиком и Логистическим оператором.
- Практические примеры использования технологии EDI.

Ольга ВИСЛАВНЫХ, Руководитель отдела консалтинга по решениям EDI на российском и украинском рынках [COMARCH S.A.](http://COMARCH.S.A)

13.50-14.15



• **IT-инструменты для оптимизации бизнес-процессов дистрибуционного бизнеса:**

Практические примеры решения конкретных задач дистрибутора

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

14.15-15.15

Обед, неформальное общение, знакомство с Участниками и решениями, представленными в рамках Конференции и Выставки, при полном содействии Вашего менеджера из TradeMaster® Group

СЕССИЯ 3. ПЕРЕХОД В ЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЕРСТВО МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ FMCG-ЦЕПОЧКИ

15.15-15.45



• **Планирование продаж:** Алгоритм и практические инструменты для планирования продаж Дистрибутора

Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, Ведущий Эксперт по системному построению бизнес-процессов компании

Профессиональная деятельность Эксперта: директор по производству и логистике крупной дистрибуционной компании «Медком МП Украина», руководитель отдела контроллинга бизнес-направления «Сахарный союз «УкрРос», директор по логистике «Промкабель-Электрика»...

15.45-16.15

• **Регулярный аудит дистрибуторов как инструмент построения качественной системы дистрибуции для производителей и поставщиков. Технология «Distributor's Check Points (DCP):**

- Соответствие стратегии продаж поставщика и формата сети дистрибуторов
 - Три типа модели дистрибуции производителя (DSD, DS3, ZPD) и соответствующие им типы дистрибуторов




- Симптомы, указывающие на необходимость комплексного аудита сети дистрибуторов
- Технология «Distributor's Check Points (DCP)». Основные разделы аудита:
 - Аудит финансового состояния
 - Аудит торговой деятельности

Практические доклады. Профессиональные дискуссии. Эффективные инструменты

Переговоры с потенциальными партнерами и клиентами

Возможность представить свой экспертный опыт и опыт компании среди лучших профессионалов Дистрибуции

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

		<ul style="list-style-type: none"> • Аудит маркетинга - Сводная таблица аудита дистрибуторов методом экспертных бальных оценок <p><u>Александр ПРОНИШИН</u>, Ведущий <u>Эксперт по построению систем дистрибуции</u>, по результативным переговорам между владельцами товара и его продавцами. Совладелец дистрибуционного бизнеса (более 20 лет в украинской дистрибуции)</p>
16.15-16.45		<ul style="list-style-type: none"> • <u>Розничные сети: Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. Сфера ответственности дистрибутора и производителя в работе с сетями:</u> <p>- Кто и почему должен оплачивать бонусы и скидки сети: производитель или дистрибутор: - Чего хочет розничный оператор от Дистрибутора? - Ключевые инструменты Дистрибутора по оптимизации работы с сетью и увеличения продаж.</p>  <p><u>Ванда ОРЛОВА</u>, Руководитель департамента обучения VTL-агентства в группе компаний Fozzy Group, бизнес-тренер, консультант</p> <p><i>Среди компаний, прошедших обучение у Тренера в Украине и России:</i></p> <p>VTL-агентство в группе компаний FOZZY GROUP - торговля продуктами и товарами для дома: супермаркеты «Сільпо», оптовые гипермаркеты Fozzy формата cash&carry, магазины у дома «Фора» и «Буми-маркеты»; «Укрпочта» - украинское государственное предприятие почтовой связи; Медицинская компания ілауа; Группа "Разгуляй" /Россия/ - (крупнейший российский агрохолдинг); дистрибуторская компания «Мистерия звука» /Россия/; издательство «СОФИЯ» /Россия/; производитель соков, молочных смесей, молока, адаптированного детского питания ОАО «Завод детского питания «Салюс»; издательство «Гранд»; розничная сеть «КиноМузыкаИгры»; розничная сеть «JRC Market»; интернет-магазин подарков «Комод»; компания "Форнетти", ОАО "АПФ "Таврия"" (первый национальный винодельческий холдинг), авто тюнинг-ателье "Протюнинг", компания "Тикадо" (создание хвойных мини деревьев бонсай), ДДС (Дринк Дистрибушн Компани – винодельческий холдинг с полным циклом производства)</p>
16.45-17.10		<p>Награждение Победителей Национальной B2B-Премии среди Дистрибуторов Украины «Trade-in-Ukraine-2013»</p> <p><i>Для участия в Премии необходимо заполнить Заявку:</i> st@trademaster.com.ua</p>
17.10-18.10		<p><u>СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ для знакомства, понимания будущего сотрудничества и заключения новых контрактов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Между Производителями и Дистрибуторами</i> • <i>Между Дистрибуторами и Розничными Сетями</i> <p><i>Участие в Столах переговоров возможно по предварительной записи Участников Конференции</i></p>

ОФИЦИАЛЬНАЯ ВЕБ-СТРАНИЦА ОРГАНИЗАТОРА: www.TradeMaster.UA

Итоги Конференции прошлого года ***DistributionMaster-2012:***

«Как выполнить план продаж и обеспечить регион максимальным ассортиментом ликвидного товара?»

- **[Фоторепортаж Конференции](#)**
- **[Итоговая статья Конференции](#)**

Практические доклады. Профессиональные дискуссии. Эффективные инструменты
Переговоры с потенциальными партнерами и клиентами
Возможность представить свой экспертный опыт и опыт компании среди лучших профессионалов Дистрибуции

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!