2-ая Всеукраинская практическая конференция
для владельцев и топ-менеджеров дистрибуционных компаний

DistributionMaster-2013

Эффективные инструменты развития конкурентоспособности дистрибутора и увеличения прибыльности бизнеса

30 октября 2013г., Киев

Профессиональный организатор:
TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли
www.TradeMaster.UA

150 Участников:
владельцы, директора, руководители продаж и торгового маркетинга дистрибуционных компаний; ответственные руководители по работе с дистрибуторами от компаний: производителей (владельцев бренда) и ключевых розничных сетей

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ:**
Национальная B2B-Премия среди лучших дистрибуторов Украины
«Trade-in-Ukraine-2013»

***Участие в Премии подразумевает заполнение «Анкеты Номинанта», в связи с чем, доступно только для Компаний-Участников конференции 25 октября*

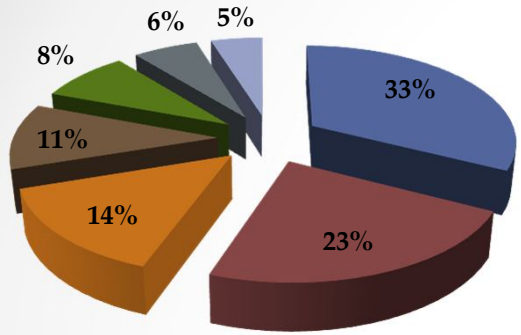
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ в КОНФЕРЕНЦИИ и ПРЕМИИ:
st@trademaster.com.ua
Для регистрации: **тел.: +380 (44) 383 50 34, +380 (67) 505 25 24**

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ : до 150 ТОП-менеджеров

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

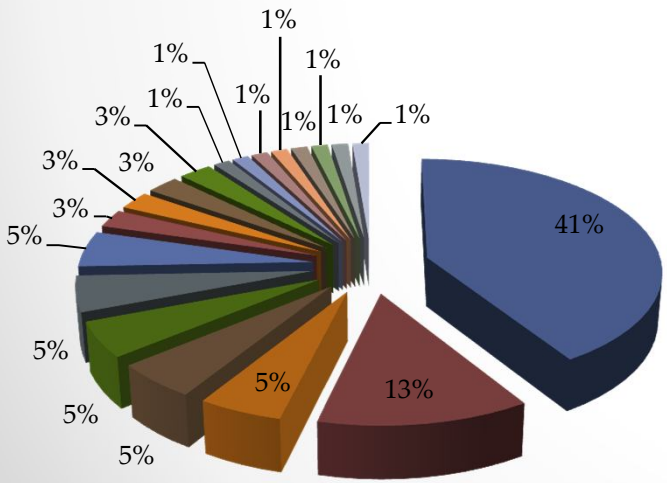
Сегментация участников по сфере деятельности



- Производители food
- Дистрибутор food
- Дистрибутор non-food
- Лог.оператор, IT, банк
- Производители non-food
- Консалтинг
- СМИ

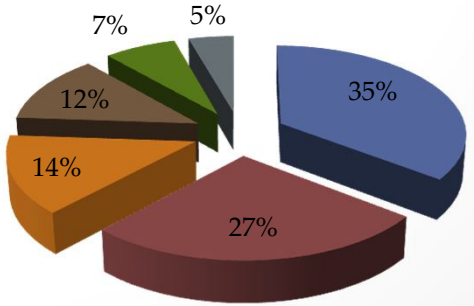
«Отличная возможность познакомиться с разными стратегиями ведения бизнеса. Конференция подобного рода помогает найти общий язык между разными участниками рынка. Ознакомился с некоторыми методиками оптимизации работы торгового персонала».
Владимир Прылипко, «Аристей компани»

Участники в разрезе областей (2012 г.)



- Киев
- Днепропетровская
- Донецкая
- Львовская
- Житомирская
- Одесская
- Харьковская
- Кировоградская
- Луганская
- Тернопольская
- Ровенская
- Черкасская
- Закарпатская
- Ивано-Франковская
- Волынская
- Черниговская
- Крым
- Россия
- Молдова

Сегментация участников по уровню менеджмента



- Генеральный директор, учредитель, директор
- Директор по продажам
- Коммерческий директор
- Руководитель дистрибуции
- Директор по логистике
- Директор по маркетингу и развитию

ПРОГРАММА: DistributionMaster-2013

Регламент	Тема	Спикер
СЕССИЯ 1. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ: ИТОГИ, ПРОГНОЗЫ, БИЗНЕС-ПЕРСПЕКТИВЫ		
09.30-10.00	*Регистрация Участников Конференции, утренний кофе, знакомство*	
10.00-10.10	*Открытие Конференции, вступительное слово Модератора. Галина ПОТАПЧУК, директор по развитию TradeMaster® Group*	
10.10-10.35	- 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?** **Ирэна УЛЬЯНОВА, Старший партнер ГК Advanter Group** ***Опыт Эксперта:*** Возглавляет компанию Distribution System Development (в составе группы компаний Advanter Group), основной специализацией которой является развитие дистрибьюционных 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	
10.35-11.15	- КЕЙС о развитии дистрибуции «Данон Украина» ***Спикеры*: Бернар ДРЕЙЛИ, Индустриальный Директор по интеграции «Данон Украина», входит в состав Совета Директоров и Сергей ШАДРИН, Национальный менеджер по дистрибуции «Данон Украина»**	
11.15-11.45	**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:** ***Эксперты дискуссии:*** **- Сергей КАЛЕНИЧИЙ, Генеральный директор «Стор Фуд Дистрибьюшн»** **- Александр МУХИН, Директор «Аскания-Трейдинг»**	
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.	

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

12.30-12.55

-Как правильно анализировать результаты встречи с клиентом, чтобы увеличить свои продажи?

- 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 «B2BMaster: Битвы Лучних Тренеров СНГ»). Сертифицированный бизнес-тренер, ведущий Эксперт B2B 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 B2B 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 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.

13.50-14.15

-Логистические решения 3sSolutions для Дистрибуционных компаний:

- Проблемные вопросы логистики дистрибуции.

- Что дает автоматизация логистических бизнес-процессов от компании 3sSolutions для дистрибуции?

- Практические инструменты для повышения эффективности логистики.

- Преимущества наших решений

Александр ПОПОВ, Партнер, бизнес-консультант по логистике и управлению цепями поставок 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, 3PD) 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
- Аудит маркетинга
- Сводная таблица аудита дистрибуторов методом экспертных бальных оценок

Александр ПРОНИШИН, Ведущий Эксперт по построению систем дистрибуции, по результативным переговорам между владельцами товара и его продавцами. Совладелец дистрибуционного бизнеса (более 20 лет в украинской дистрибуции)

16.15-16.45

- Розничные сети: Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. Сфера ответственности дистрибутора и производителя в работе с сетями:

- 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.

Ванда ОРЛОВА, Руководитель департамента обучения BTL-агентства в группе компаний Fozzy Group, бизнес-тренер, консультант

Среди компаний, прошедших обучение у Тренера в Украине и России:

BTL-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 ilaya; Группа "Разгуляй" /Россия/ - (крупнейший российский агрохолдинг); дистрибьюторская 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 Дистрибьюшн Компани – винодельческий холдинг с полным циклом производства)

16.45-17.10

Награждение Победителей Национальной B2B-Премии среди Дистрибуторов Украины «*Trade-in-Ukraine-2013*»

Для участия в Премии необходимо заполнить Заявку: st@trademaster.com.ua

17.10-18.10

СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ для знакомства, понимания будущего сотрудничества и заключения новых контрактов:

Между Производителями и Дистрибуторами

Между Дистрибуторами и Розницей или Сетями

DistributionMaster-2013

«Эффективные инструменты развития конкурентоспособности дистрибутора и увеличения прибыльности бизнеса»

Виталий ДЕНИСЕНКО, учредитель, генеральный директор, **ООО «Вересень плюс»**

Ирэна УЛЬЯНОВА, Старший партнер ГК **Advanter Group**

Александр ПРОНИШИН, Бизнес-тренер, партнер-управляющий консалтинговой компании

Валерий ГЛУБОЧЕНКО, «Золотой Тренер по продажам» 2013г. Ведущий Эксперт B2B

1. *Фоторепортаж Конференции*
2. *Итоговая статья Конференции*

Татьяна СКОРОБОГАТОВА, директор по маркетингу, **«Геркулес»/«Украинский продукт»**

Ольга ВИСЛАВНЫХ, Руководитель отдела консалтинга по решениям EDI на российском и украинском рынках **COMARCHS.A**

Сергей СОСЕДКО, Директор, Учредитель, Руководитель проектов **3sSolutions**

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

Ванда ОРЛОВА, Руководитель департамента обучения BTL-агентства в группе компаний **Fozzy Group**

Партнеры DistributionMaster-2013

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

Партнер контрактного производства

PrivateLabel®
www.PrivateLabel-TM.com

Генеральный IT-партнер

COMARCH EDI

Генеральный телевизионный партнер

ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ
ТЕЛЕКАНАЛ

Генеральный новостной партнер

interfax
ІНТЕРФАКС УКРАЇНА

Международная Выставка-партнер

worldfood
UKRAINE

Партнер по оптимизации бизнес-процессов:

3S SOLUTIONS
системы управления бизнесом

IT-Партнер

BGS Solutions
IT решения для бизнеса

B2B – партнер

B2Blogger.com
маркетинг для бизнеса

Инновационный партнер

innovations.com.ua
інтелект-проект kmbs

MBA-партнер

BSK
БІЗНЕС ШКОЛА КРОК

Медиа-партнер

COMMERCIAL PROPERTY ONLINE
WWW.COMMERCIALPROPERTY.UA

Информационные Партнеры:

FOOD UA
продукты украины

FOOD Technologies & Equipment
пищевые технологии и оборудование

МИР упаковки

allbiz

Продукты & ингредиенты

World Meat Technologies

БРУТТО

МИР продуктов

маркетинг "реклама"

МБ МЯСНОЙ БИЗНЕС

Транспорт
ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ *DistributionMaster-2012*

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

«DistributionMaster очень важен для рынка: общение, обмен опытом, познание нового, расширенная возможность общения с корпоративными клиентами, знакомство и общение с предпринимателями. Абсолютно все темы были интересны. Положительный заряд эмоциями, отличные доклады, организация на высшем уровне».
Виктория Никифорова, «Всеукраинский Банк Развития»

«Конференция незаменима для рынка. Возможность получения дополнительной информации, поиск решения проблемы в бизнесе, новые знакомства. Хотелось бы и в дальнейшем посещать такие мероприятия. Хорошо раскрыты темы развития IT, инструментов повышения эффективности продаж дистрибутора».
Денис Головизнин, «Юг-Экспресс»

«Почерпнув нову інформацію, нові знайомства, постачальники. Почув для себе багато цікавих речей, взяв на "озброєння" декілька методик».
Приходько О.В., Олияр

«Возможность поиска клиентов, обмена опытом и пр. Важны неформальные встречи, где можно поделиться опытом друг с другом. Нашли новых партнеров».
Юлия Флоренца, «Чистая планета»

«Провела переговоры с интересующими дистрибуторскими компаниями. Конференция DistributionMaster-2012 открывает возможность внедрения новых разработок в практический опыт компании. Для рынка это неотъемлемо важно. Ёмко, лаконично, прекрасная возможность обмена практическим опытом.
Екатерина Курбатова, «Арсенал-Пак»

«Проведение конференции для рынка очень важно и познавательно. Есть возможность услышать разные точки зрения, мысли, мнения. Возможность применения на практике услышанного. Нашел ответы на вопросы, интересующие меня лично и компанию в целом».
Владимир Федорив, «Аристей компани»

«Абсолютно полезная информация, сформировалась четкая картина ведущих компаний. Открытая возможность знакомства с новыми дистрибуторами,опытом, передача навыков. Полезно, информативно».
Лариса Егорова, «Фирма Колбико»

«Конференция открывает возможность расширения кругозора. Альтернатив такой конференций на рынке нет, поэтому очень важно ее проведение. Расширил кругозор, познакомился с нужными людьми. Хорошая организация встречи с нужными людьми во время пауз - За это отдельное 5 баллов».
Олег Комосий, «Дубномолоко»

«Альтернатив подобной конференции на рынке нет, поэтому проведение ее очень важно. Отличная возможность расширения кругозора».
Виталий Фокша, «ДРИНК ДИСТРИБУШН СИСТЕМ»

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ:

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

! СПЕЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАННЕЙ РЕГИСТРАЦИИ
Для одного представителя от Компании:

- **До 25 октября:**
- **Для дистрибуторов, производителей, розничных сетей: 3100 грн.**
- **Для поставщиков оборудования, услуг, решений: 3700 грн.**
- **С 26 до 29 октября:**
- **Для дистрибуторов, производителей, розничных сетей: 3500 грн.**
- **Для поставщиков оборудования, услуг, решений: 4000 грн.**

Скидки*:
2 Участника от компании – 5%, 3 и больше Участника от компании – 10%
Участники практических Конференций TradeMaster® - 10%
**Скидки не суммируются*

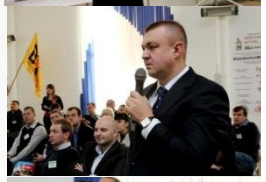
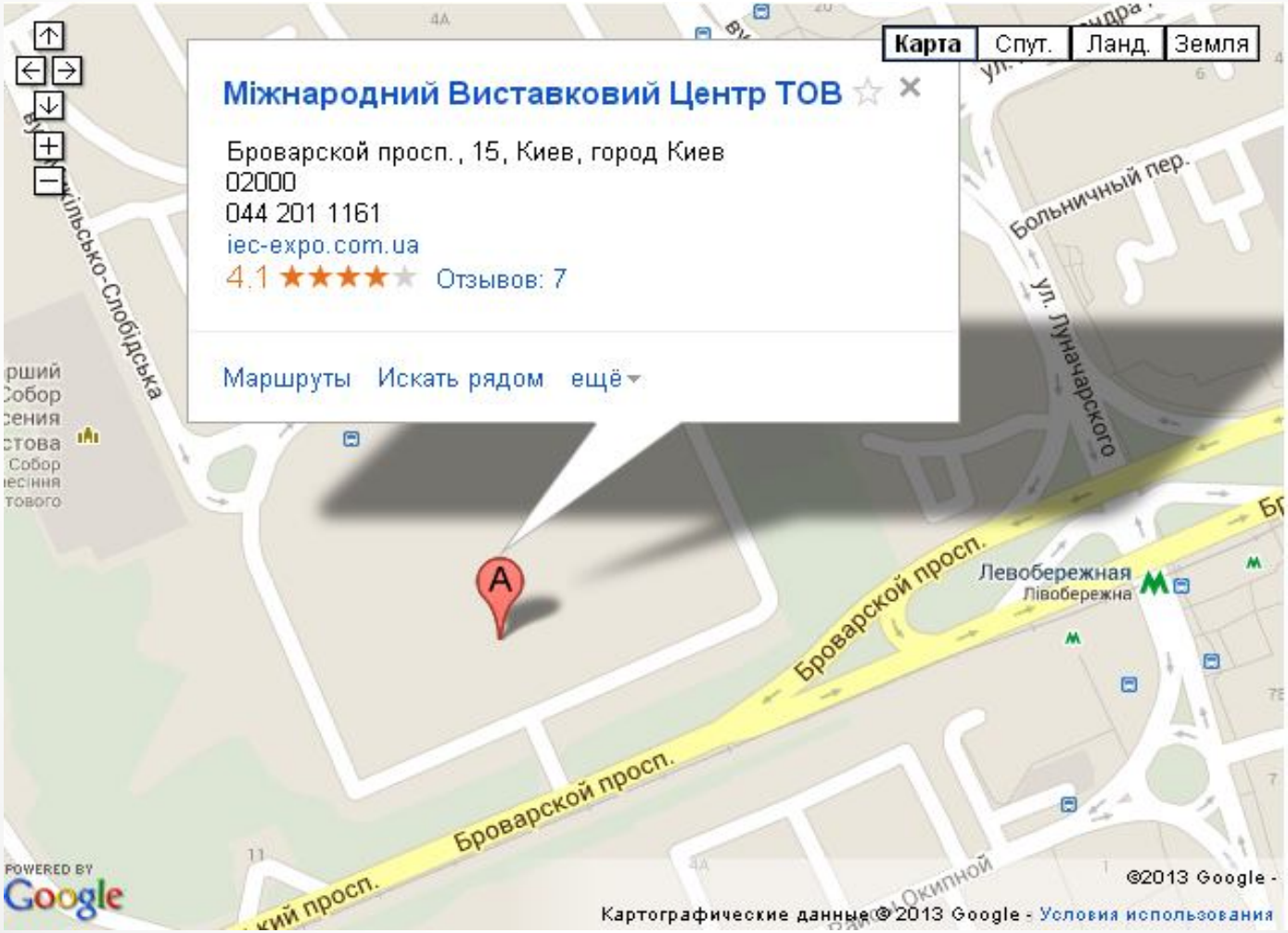
Участие включает:
• присутствие на Конференции;
• пакет Участника Конференции с информационными материалами;
• кофе-брейки, обед, обслуживание н мероприятии;
• Участие в **Столах переговоров между дистрибуторами и производите**
• размещение информации о компании в каталоге Конференции с контакта
русском языке, при подаче информации до 23 октября;
• возможность принять участие в формировании программы дискуссии – заранее задать интересующие вопросы Спикерам и другим Участникам
• именной сертификат Участника
• получение подробного отчета о мероприятии и финальных презентаций Спикеров (по e-mail, после Конференции)

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

TradeMaster® Group
тел./факс +38 (044) 383 86 28, (067) 505 25 24,
st@trademastter.com.ua
г. Киев, пр-т. Московский, 8, корпус 1, 04073
Портал розничной и оптовой торговли: www.TadeMaster..UA
Портал о Собственных торговых марках: www.PrivateLabel-TM.com
Видеорепортажи TradeMaster Group

АДРЕС ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



Международный Выставочный Центр (МВЦ)
Броварской проспект, 15, 3 пальйон, зал №14