

Итоги конференции

Объединенный Национальный Проект в сфере развития
Food-розницы и закупок товаров

30.04.2015, г. Киев

FoodMaster& PrivateLabel-2015



При поддержке: Корпоративное обучение и оценка персонала:



Партнер по оптимизации цепочки поставок:



IT-партнер:



Партнер по предоставлению технической поддержки:



Эксклюзивный Партнер по перевозкам:



Официальный Партнер по интеграции современных ИС:



Организатор конференции:

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Генеральный информационный партнер:

Interfax-УКРАЇНА
ІНФОРМАЦІЙНЕ АГЕНТСТВО

Информационные партнеры:

AllRetail.ua

UK & PARTNERS GROUP
Global Business Solutions for Brazil and PHIC

УКРАЇНА БІЗНЕС
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ

АССАМБЛЕЯ
БІЗНЕС СТАТУС 1 СТИЛЬ

МИР Упаковки
упаковки продуктов

Фінансовий
ДІРЕКТОР
Компанії

ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ
ТЕЛЕКАНАЛ

KOMPASS
Connects business to business

І ТЕХНОЛОГІЇ
ІННОВАЦІЇ

Продукти & інгредієнти
Інновації та технології

Premier
Інтернет-магазин

Innovations.com.ua
Інтернет-проект компанії

маркетинг
реклама

Diamond
Міжнародний бізнес

Овочі, Фрукти
Інтернет-магазин

Харчовик.com
Інтернет-магазин харчової промисловості

Blogger.com
Інтернет-платформа для блогів

FOOD Technologies
Пищеві технології та обладнання

FOOD UA
Пищеві технології та обладнання

Forech
Інтернет-магазин

БІЗРЕЛІЗ
Інтернет-магазин

БРУТТО
Інтернет-магазин

WorldFood
Інтернет-магазин

**Ритейлер и поставщик:
время прогрессивных
совместных решений
для укрепления
позиций на рынке**

Генеральный Партнер:



Наши контакты: +38 044-383-86-23, +38 067-505-25-24, st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua

Первая СЕССИЯ Конференции:

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

FMCN рынок Украины.

Что делать бизнесу
сегодня?

Виталий БРЫК,
руководитель по работе
с розничными сетями
Украины, Кавказа,
Nielsen Ukraine.

[Скачать доклад](#)



Повышение
эффективности работы
розничной сети и
поставщика за счет
автоматизации

Виктория ИЛЬЧЕНКО,
бизнес-аналитик
«Скайлайн Софтвэр»

[Скачать доклад](#)



Анализ потребительского
настроения: продуктовый
ритейл глазами
потребителя.

Ольга ГАРЫГИНА,
старший аналитик
компании
TNS в Украине.

[Скачать доклад](#)

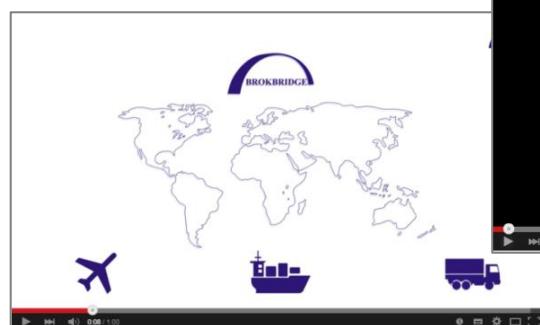
Выход торговой марки в
период экономической
турбулентности.

**Наталия
ШМИГЕЛЬСКАЯ,**
собственник
«Укрптахосервис» (TM
Готово).

[Скачать доклад](#)



ВИДЕО-ПРЕЗЕНТАЦИИ ПАРТНЕРОВ:



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

ЗАЛ 1: «FoodMaster: бизнес-идеи для развития партнерства, увеличение доходности

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству



Регулирование проблем в отношениях производителя продовольственных товаров и розничных торговых сетей.
Елена ШЕВЧУК, начальник Шестого управления исследований и расследований Антимонопольного комитета Украины. [Скачать доклад](#)

Электронное взаимодействие в цепочке «производитель – дистрибутор – розница». Тренды, задачи, решения.
Оксана СКОРОМНАЯ, директор ООО «Торговая Бизнес Сеть».

[Скачать доклад](#)



Рынок дискаунтеров сегодня - опыт Европы и Венгрии. Ассортиментная политика, анализ изменений.

Формирование уникальной ценовой корзины на примере Lidl.

David BALOGH, внешний аудитор Lidl. [Скачать доклад](#)



Построение легальной системы оптимизации налогообложения и правовой безопасности производственного бизнеса для работы с торговыми сетями, выхода на рынки ЕС.

Анатолий КУЖЕЛЬ, учредитель компании «De Facto».

[Скачать доклад](#)



Как правильно использовать маркетинговый бюджет поставщика для продвижения в сети.
Наталья ВАРЧЕНКО, руководитель отдела маркетинга ООО «Украинские продуктовые традиции», ТС «Бимаркет».

[Скачать доклад](#)



Ценностно-ориентированный маркетинг: Насколько сложно его внедрить в компании собственными руками.

Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок.

[Скачать доклад](#)

Ваша дальновидность привела к потере 1 000 000 потребителей.
Татьяна СКОРОБОГАТОВА, Trade Development Director коммуникационной группы AGAMA.

[Скачать доклад](#)



Создание идеальной модели представленности на рынке.

Максим РЫБЦОВ, менеджер по развитию бизнеса ИП Кока Кола Бевериджиз Украина Лимитед.

[Скачать доклад](#)



Персонал сети. Корпоративная этика как форма стимулирования продаж.
Евгений ГЕТМАНЧУК, основатель и руководитель тренингового агентства «Getmanchuk Group».

[Скачать доклад](#)

Направление и тенденции развития EDI

Александра ЛЮБИЧЕНКО, Business Solution Manager COMARCH S.A.

София ФЛИНТА, Business Solution Manager, ООО «Комарх»

[Скачать доклад](#)



ЗАЛ 2: «PrivateLabel: как эффективный инструмент развития бизнеса



Заключение эффективного договора между производителем и торговой сетью. Как учесть, важные детали в договоре.
Анна СИСЕЦКАЯ, советник в Адвокатском объединении «Юридическая фирма «Василь Кисиль и Партнеры».

[Скачать доклад](#)

Долгосрочное партнерство.

Успех во взаимоотношениях поставщика и торговой сети
Виталий АВЕРКИН, генеральный директор ДП «Бест Альтернатива».

[Скачать доклад](#)



Развитие Private Label в качестве неотъемлемой части Категорийного менеджмента.

Andreas TITZE, признанный эксперт в Европе по категорийному менеджменту, мерчандайзингу и маркетингу, партнер группы компаний UK & PARTNERS GROUP

[Скачать доклад](#)



Стратегии развития PL в кризис.

Лилия КОМАРОВА, руководитель отдела развития Private Label сети «ЭКО маркет».

[Скачать доклад](#)



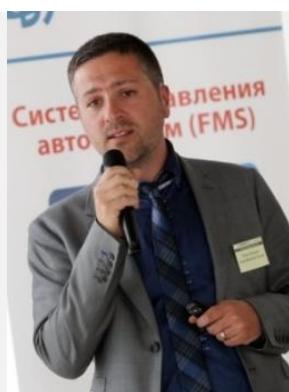
Трансформация в портфеле СТМ сети «АТБ-Маркет»: доверие покупателей - залог успешного развития.
Дарья БАХМАТОВА, начальник отдела развития СТМ ООО «АТБ-Маркет».

[Скачать доклад](#)

Требования и подходы работы европейских ритейлеров к поставщикам Private Label.

Реми МЕДИНА, учредитель Food Business Invest.

[Скачать доклад](#)



3D конкурентности СТМ: дифференциация, динамика, доход.

Игорь СИДОРЧУК, директор ООО «Ин-Маш» (поставщик промышленного оборудования от зарубежных производителей)

[Скачать доклад](#)



Почему производитель не может начать сотрудничество с сетью по Private Label.

Игорь СТЕЦЕНКО, модератор, начальник отдела развития СТМ «Ритейл Групп»

ИТОГИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ

В рамках премии «**Retail-in-Ukraine – 2015: Лучший партнер года**» более 350 поставщиков и дистрибуторов оценили в шести номинациях ТОП-100 лучших ритейлеров Украины по количеству магазинов (согласно исследованию, предоставленному компанией GT Partners Ukraine.)

Победителями Премии среди ритейлеров стали:

**Номинация «Динамика продаж»:
АТБ-маркет**



«Стабильность взаиморасчетов»: Ашан Украина Гипермаркет



**«Профессионализм команды»:
Fozzy Group**



**«Качество логистики»:
АТБ-маркет**



**«Условия входа в сеть и маркетинговая поддержка»:
Таврия В**



**«Лучший антикризисный партнер»:
Мегамаркет**



Национальная премия «**Made-in-Ukraine – 2015: Лучший партнер года**» дала возможность более **70 розничным сетям** публично отметить достижения производителей Украины в 25 категориях, что дало возможность охватить всех национальных представителей FMCG. Во внимание брались и международные компании, производственные мощности которых находятся в Украине.

Пиво: Сан ИнБев Украина



**Мясопродукты:
Глобинский мясокомбинат**



**Победители в категориях:
Безалкогольные напитки: Сандора**



Чай: «Орими Трейд ЛТД»



Снэки: Снек-Экспорт



**Консервированные
продукты: ГК «Верес»**



РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ СПИКЕРОВ

(по анализу анкет обратной связи участников)

ЛУЧШИЙ СПИКЕР КОНФЕРЕНЦИИ



1
Виталий БРЫК, руководитель по работе с розничными сетями Украины, Кавказа,

Nielsen Ukraine

Победители Премии «Made-in-Ukraine» – 2015 в категориях:
ООО «Марс Украина» – «Товары для животных»; ООО «Проктер энд Гембл Украина» – «Косметика, парфюмерия, средства личной гигиены, бытовая химия»; ООО «Эргопак» – «Household (товары для дома)»; АО «Джей Ти Интернешнл Компани Украина» – «Табачные изделия»; ООО «Нестле Украина» – «Детское питание»;
ООО «Агросельпром» – «Продукты здорового питания»; ООО «Баядера Холдинг» – «Алкогольные напитки»;
Roshen в 2 категориях – «Кондитерские изделия» и «Бакалея: приправы, специи, пищевые и вкусовые добавки»;
ОАО «Киевхлеб» – «Хлебобулочные изделия»; ПАО «Монделис Украина» – «Кофе, какао»;
ДП «Сантрейд» – «Бакалея: растительное масло»; ЧАО «Чумак» – «Бакалея: макаронные изделия, крупы, соус, кетчуп, майонез»;
ООО «ТД Левада» – «Замороженные полуфабрикаты»; ПАО «Житомирский маслозавод» в категориях «Замороженные фрукты, овощи» и «Мороженое и холодные десерты»; ООО «Аграрный Холдинг Авантгард» – «Яйца»; Данон Украина – «Молочные продукты»; ООО «Международная Группа Моррепродуктов» – «Рыбопродукты».

ТОП 3 ЛУЧШИХ ДОКЛАДЧИКОВ СЕССИЙ:

FoodMaster



1
Ярослав Степченков,
Ведущий
консультант
Тренингового
Центра
TradeMaster с
2013г.

PrivateLabel



Реми Медина,
(Нидерланды),
учредитель
Food Business
Invest, экс-
руководитель
Private Label в
SYSTEME U



2
Евгений Гетьманчук,
основатель и
руководитель
тренингового
агентства
«Getmanchuk
Group»



Лилия Комарова,
руководитель
отдела
развития
PrivateLabel
сети
«ЭКО-маркет»



3
Татьяна Скоробагатова
Trade
Development
Director
Коммуникационной группы
AGAMA



Дарья Бахматова,
начальник
отдела
развития СТМ
ООО
«АТБ-Маркет»

Отзывы Участников Конференции:



От конференции получили отличное настроение, море позитива. Вы молодцы, хорошо организовали и продумали все моменты. Подобраны интересные спикеры, с которыми я думаю, удастся дальнейшее сотрудничество и даст нам выйти на рынок Европы. Конечно, хорошо, что были все сети из ТОР -20, со всеми пообщались и обсудили дальнейшие наши взаимодействия. В общем где еще можно встретиться в неформальной обстановке как не у Вас в гостях. Спасибо!!! **Николай Скрипник, корпорация S.Group**

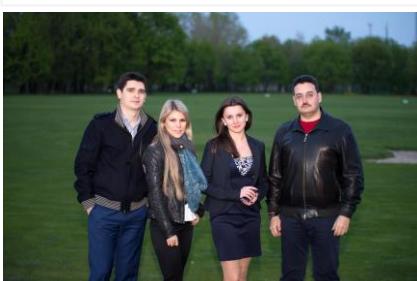
Только положительные эмоции: подобные мероприятия дают возможность по новому взглянуть на рабочие моменты; вдохновляют на новые идеи в работе . благодаря общению в процессе конференции появляется возможность в заключении новых партнерских отношений. День был продуктивным, с получением новой информации! Организаторам огромное СПАСИБО! **Ольга Пархоменко, Amarante**



Наиболее интересными темами в ходе конференции для меня стали IT тенденции рынка, новые продукты рынка. Конференция позволяет резюмировать наработки за период, выделить основные векторы в будущем. В целом конференция понравилась, но оценку 4 поставил по причине наличия постоянного шума в холле, что не всегда позволяло сосредоточиться на инфо спикера.
Сергей Дзюба, АВК Конфэкшинэри

Больше всего понравились доклады «Вывод ТМ в период экономической турбулентности», «Долгосрочное сотрудничество». Данное Событие- это возможность быть в курсе событий происходящих на рынке, внутри др. компаний, «живое» общение. Конференция была многогранной, но находясь в «Зале № 2», пропустила интересные доклады в «Зале №1».

Татьяна Урасова, Алан, ООО



Отличная организация, отличное место, и огромное спасибо за иностранных Спикеров, так как они открывают новое видение на развитие РІ! Их опыт очень полезен. Проведение подобных конференций имеет большую важность, так как открывает новые возможности для поставщиков и ритейлеров, а также имеет большую познавательную силу.
Дарья Бахматова, АТБ-маркет, ООО

Каждая тема предоставляла полезный поток информации в той или иной сфере. Участие в конференции очень важно, учитывая фактор экономии времени при поиске контактов для сотрудничества.

Александр Петраш, Диканька Млин, ООО



Интересно было услышать опыт иностранных коллег, опыт self-made woman Н. Шмигельской, советы юриста А. Сисецкой, Nielsen и TNS, действительно интересно видеть тенденции рынка, новые покупательские настроения в условиях инфляции. **Анна Матяш, Ашан Украина гипермаркет**

Ближайшие ВСТРЕЧИ 2015 г.:

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству



15-16 мая, Киев, открытый 2-х дневных практикум на тему: «**КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: практика внедрения, управления и развития категории**». Программа семинара предназначена для поставщиков, которые стремятся увеличить свои продажи в категории, нарастить профессионализм в области сотрудничества с ритейлерами, стать эффективным партнером для розничной сети. Также программа будет полезна специалистам продуктовых магазинов, где используется полочное размещение товара со множеством брендов. **Тренер: Татьяна Скоробагатова**, ведущий эксперт по трейд-маркетингу, Опыт работы в крупнейших фуд-компаниях («Геркулес», «Колбико», «Хладик», Корпорация «Тайфун», др.) [Более детально здесь](#)

22-23 мая, Киев, открытый 2-х дневный Master-тренинг «**Постановка Процесса Прогнозирования продаж/спроса**»

Задача тренинга: показать все аспекты построения Процесса Прогнозирования Продаж в полном цикле (постоянном действии) и дать практический инструмент, идеи, наработки, отчасти историю ошибок, и совместно выстроить понимание процесса и его подводных камней. **Тренер: Ярослав Степченков**, практикующий менеджер проектов. Обучал компании «А.В.К. Киев», «Европродукт», «КОСМЕТИК-МАРКЕТ УКРАИНА», «КТ Украина», «ЯСЕНСВІТ», «Варус – Логистик», др.

[Более детально здесь](#)



28 мая, Киев, 13-я практическая конференция: **Всеукраинский День Логиста**. Более 150 руководителей логистики торговых и производственных компаний получат эксклюзивный доступ к лучшим практическим кейсам ведущих экспертов логистики, посвященных увеличению точности, скорости и качества логистических бизнес-процессов. Событие объединит представителей отрасли для решения всех этапов товародвижения в **20 лучших практических докладах** в сфере планирования и управления в цепи, повышения эффективности складской обработки, транспортного и информационного обеспечения компаний. [Более детально здесь](#)



8-12 июня, Будапешт, **ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКОГО И ОПЕРАЦИОННОГО ДЕПАРТАМЕНТОВ**. Программа подготовлена для владельцев, руководителей розничных сетей, операционных и коммерческих директоров. В программе: Лекции от спикеров — действующих руководителей европейских подразделений лидирующих розничных сетей: **AUCHAN, SPAR, LIDL**. Практические деловые экскурсии в магазины **TESCO, SPAR, CBA, LIDL, ALDI** (встречи с управляющими, ответы на вопросы)

[Более детально здесь](#)



28 августа, Киев, 7-я Ежегодная практическая конференция **«Private Label-2015: Развитие контрактного производства в Украине»** Это Ежегодная традиционная встреча отделов СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков, которые готовы начать и/или продолжить контрактное производство товаров под маркой своих ритейл-партнеров. Более 200 участников на одной площадке. Принять участие в формировании программы: 067-505-25-24