

Единственная в Украине и СНГ!

Школа поставщика PRIVATE LABEL

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Новый уровень сотрудничества
ритейлера и производителя

Даты: 28-29 мая, Киев,
Тренинговый Центр TradeMasterGroup
Контакты организатора: (044) 383-50-34,
(050) 149-26-27, www.TradeMaster.UA



Тренера Школы - ведущие практики Private Label в Украине



КОНСУЛЬТАНТ ПО СОКРАЩЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК:

Ярослав Степченко,

Экспертный Партнёр **TradeMasterGroup**, консультант по системному построению бизнес-процессов автор уникального тренинга «Постановка Процесса Прогнозирования продаж/спроса».

Опыт в производственных и торговых компаниях более 20 лет :«МЕДКОМ», «Ритейл Групп»

«Сахарный союз «УкрРос», Интерпайп и др.

Ярослав входит в ТОП-3 лучших спикеров Всеукраинских конференций FoodMaster , DistributionMaster, Дня Логиста и др.

Обладатель Зеленого пояса Lean Six Sigma.

Консультировал специалистов Fozzy Group, Глобал Спиритс, А.В.К.Киев, КТ УКРАИНА, др.



ПРАКТИКИЗ НАЦИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА:

Игорь Стеценко,

Более 8 лет опыта развития PL в ритейле, модератор сессии Private Label Всеукраинской конференции FoodMaster& PrivateLabel-2015.

Профессиональный опыт:

- Руководитель отдела по развитию собственных торговых марок сети магазинов «Велика Кишеня»;
- Менеджер по управлению портфелем СТМ ООО «Фудмережа» **Daymon Worldwide**
- Руководитель отдела «Private label» «Таврия-В». Имеет опыт развитие направления СТМ «с нуля». Создал более 100 товаров под СТМ сети «Таврия-В».
- В настоящее время заместитель коммерческого директора hard-non-food направления, «Экспансия».

Что получают ПРОИЗВОДИТЕЛИ участвуя в курсе Профессиональной Школы?

- ❑ Школа Позволит Вам посмотреть на производство СТМ в ракурсе инструментов управления эффективностью с учетом альтернативных затрат, что позволит выработать выгодную стратегию производства/поставки СТМ.
- ❑ Работая по логически выстроенной программе обучения **мы с Вами разберем** всю стратегию операционной эффективности от принятия решения производить ли СТМ до балансировки оптимальной стратегии поставок на всех звеньях цепи поставок и отслеживания цикла жизни СТМ у Клиента.
- ❑ При этом **Вы получите** не только теоретические знания, но инструменты (калькуляторы, таблицы сравнения стратегий поставок и пр.), которые вы сможете применить для своих продуктов. Но кроме самих инструментов, вместе с кочуем, **Вы разберете** логику построения данных моделей, что позволит их в дальнейшем вам адаптировать под тонкости вашего бизнеса и изменение факторов, которые будут влиять на производство СТМ
- ❑ В ходе обучения **Вы сможете** разобрать методы внедрения инструментов эффективного управления на предприятии и уже на следующий день начать с ними работать



Что получают РИТЕЙЛЕРЫ участвуя в курсе Профессиональной Школы?

Вы решили производить СТМ.

При этом вы можете выбрать:

- Путь 1: **ОТРЕШЕННОСТИ**, что подразумевает, что вы как владелец СТМ отдаете работу по поиску операционной эффективности исключительно производителю уповая на его добропорядочность и заинтересованность.
- Путь 2: **ОСОЗНАННОСТИ**, когда вы работаете с товаром СТМ как производитель, за исключением, что он не заботится непосредственно о физическом процессе производства.

Если вы решили идти по пути **ОСОЗНАННОСТИ** тогда данная тренинг-сессия позволит:

- ✓ **разобраться** с инструментами операционной эффективности продукта;
- ✓ **понять** методы калькулирования и управления операционной эффективности при производстве, которой пользуются продвинутые производственные компании, или которые имеет смысл применять вам, чтобы быть эффективными;
- ✓ **понимать** направления возможной эффективности при производстве СТМ.

Цели и задачи Школы Поставщика Private Label

Работая уже 7 лет над развитием рынка PrivateLabel в Украине (организатор Ежегодной Конференции Года PrivateLabel, Издатель информационного Спецвыпуска о лучших проектах PrivateLabel), мы часто сталкиваемся с проблемными вопросами многих поставщиков Украины, которые работали, работают или задумываются о сотрудничестве под СТМ.

Целью создания ШКОЛЫ ПОСТАВЩИКА PrivateLabel стало получение **реальных рекомендаций от Ритейлеров и Производителей**, которые более 10 лет работают в направлении PrivateLabel и раскроют все секреты успешного сотрудничества с розничными сетями по СТМ, договорных отношений, просчета рисков, участия в тендерах, увеличения маржинальности бизнеса СТМ, др.

Опыт работы наших тренеров в розничных сетях **Велика Кишеня, WOG, ТАВРИЯ В, Континент, Ашан, Караван, др.**- позволили нам выстроить программу Школы только из практических вопросов, которые должен знать и применять любой производитель, чтобы быть интересным, конкурентноспособным и надежным партнером по PrivateLabel! Об этом не говорят в открытых источниках! Эти **СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА СТМ** только для участников ШКОЛЫ ПОСТАВЩИКА PrivateLabel – 28 – 29 мая, Киев, Тренинговый Центр TradeMasterGroup.

Целевая аудитория: ритейлеры, собственники, директора, коммерческие директора, руководители направления СТМ, руководители отделов по работе с розничными сетями – до 20 человек.

Программа - День 1. Практика работы с сетью. Рекомендации ритейлера

9.30-10.30	Качество и потребительские свойства товара. <ul style="list-style-type: none">• Как видят качество товара сеть и конечный покупатель.• Анализ конкурентоспособности потребительских свойств товара.• Аудит поставщика и работа над повышением качества товаров СТМ.• Упаковка. • Маркировка.
10.30-11.30	Ассортиментная политика: Доля СТМ в различных категориях товаров. Доля СТМ в ассортименте по форматам. Анализ ассортимента потенциального покупателя.
11.30-11.40	Кофе-брейк, индивидуальные вопросы
11.40-12.20	Ценовая политика: <ul style="list-style-type: none">• Ценовые сегменты. Потенциал развития СТМ в различных ценовых сегментах.• Определение целевых ценовых третей для производителя.• Портфели Собственных Торговых Марок сетей. Смысловые торговые марки.
12.20-13.20	Процесс создания товара СТМ изнутри сети. Как попасть в пул потенциальных производителей и стать победителем тендера. Бриффинг: Планирование основных целевых показателей товаров СТМ. <ul style="list-style-type: none">• Планирование объемов продаж.• Планирование розничной цены. На сколько цена PL, должна быть ниже аналогов.• Планирование цены закупки. • Планирование доходности Практическое задание по формированию предложения по брифу продукции.
13.20-14.00	Обед, кафе БЦ «ИНКОМ»
14.00-16.15	Проведение тендера: Закрытые и открытые тендера. Регулярные и сезонные. <ul style="list-style-type: none">• Мониторинг конкурентов. Подведение итогов и отбор победителя. Запуск проекта: Подписание договоров;• Оформление макета этикетки/упаковки; Первый заказ/поставка Генеральный тайминг по запуску. Дебриффинг: оценка влияния нового проекта на деят-сть компании. Циклы развития, этапы «жизни» СТМ.
16.15-16.30	Кофе-брейк, индивидуальные вопросы
16.30-18.00	Стратегии развития СТМ. Тонкости договорных взаимоотношений. Поиск компромиссов. Основные базовые моменты договора СТМ. Его отличие от договора поставки. Что такое протокол разногласий и как его заполнять. Заполнение паспорта продукта. Основные требования заполнения калькуляции стоимости товара СТМ. Работа с ежемесячным планом поставок.

Программа - День 2. Операционная эффективность производства СТМ

9.30 10.30	<p>Роль СТМ в производственной и операционной стратегии производителя: СТМ в нашем портфеле: его роль для компании и соответствие данной роли нашего уровня сервиса по СТМ. Заказчик и СТМ: какая роль данного продукта в продуктовой стратегии; какая практика работы Заказчика с СТМ. Оценка нашего предложения СТМ через инструменты: анализ 5 сил Портера и SWOT анализ. Риски при работе с данным СТМ и как их оценить.</p> <p>Резюме: определение операционной стратегии работы по СТМ с Заказчиком (с учетом рисков).</p>
10.30 11.30	<p>Калькулирование производства СТМ: Взгляд на калькуляцию со стороны бухгалтерского учета и управленческого (сравним, обсудим и сделаем выводы). Производство СТМ и поведение затрат, связанных с этим производством</p> <p>Практический кейс: Начинаем составлять управленческую калькуляцию производства СТМ и решаем где и как будем брать затраты. Строим сценарии пессимистический, оптимистический и оцениваем точки риски по каждому из них</p> <p>Резюме: алгоритм наших действий при подготовке калькуляции по СТМ.</p>
11.30 11.40	<p>Кофе-брейк, индивидуальные вопросы</p>
11.40 13.40	<p>Ценностные характеристики СТМ и себестоимость: Варианты характеристик и себестоимость. Алгоритм проработки и оценки с учетом голоса потребителя (в т.ч. немного о модели Кано). Алгоритм оценки и сравнения при сопоставлении с «оригинальным продуктом»</p> <p>Практический кейс: проработка «предложения мафии» через ценностно-стоимостной анализ.</p>
13.40 14.20	<p>Обед, кафе БЦ «ИНКОМ»</p>
14.20 16.00	<p>Оптимальная партия производства и поставки: Функция затрат при производстве/поставке и как рассчитать оптимальную партию. Учет рисков и затрат на связанный капитал при расчете оптимальной партии. Как их оцифровать и рассчитать размер партии. Как на оптимальную партию влияют ограничения (по бюджету, по пере- наладкам, по кратности времени насколько хватит запаса)</p> <p>Практический кейс: считаем оптимальную партию на примере СТМ (с использованием Excele), создаем стратегию оптимальной поставки для всего цикла по поставке СТМ, сценарии поставки и формирование резервного запаса</p>
16.00 16.10	<p>Кофе-брейк, индивидуальные вопросы</p>
16.10 18.00	<p>Управление жизнью продукта СТМ: Вводная: жизненный цикл товара/продукта. Чем он характеризуется, какими аналитическими метриками следить за ним. Дилемма: производителю следить или не следить за жизнью СТМ? Если следить, то на каком уровне (у себя по заказам, по ТТ и пр.)</p> <p>Практическое упражнение: Построение системы мониторинговой бизнес-аналитики по отслеживанию жизненного цикла СТМ</p>
18.00	<p>Вручение сертификатов участникам, индивидуальные вопросы</p>

Отзывы участников Школы Поставщика Private Label



Рейтинг тренера по отзывам

9,3 участников **9,1**

Благодаря тренерам и программе обучения мне удалось привести в актуальность карту расчета стоимости продукта. Очень помогли доклады практиков закупок.

Юрий Хорунжикевич, «НПО «Экософт»

Сформировалось четкое видение в виде плана своей деятельности на ближайший месяц по разработке предложения PI для сетей.

Наталия БОРОДИНА, ЧП «ВК i К»

Благодаря участию я получил возможность составить план проекта, схему поэтапного внедрения проекта. Отличное общее впечатление.

Николай СКРИПНИК, Корпорация S.Group

На обучении я освоил и попрактиковал новые способы роста колькуляции и прибыльное оформление предложения. Тренера открытые, дискуссии и ответы на вопросы прозрачные

Руслан КУПБЕТ, Эргопак

[Больше отзывов тут](#)

Условия участия:

Стоимость участия:

- 4200 грн для 1-го участника

В стоимость обучения входит:

- методический материал;
- кофе-паузы;
- сертификат участника.



Возможные скидки, бонусы:

- участникам Конференции PrivateLabel-2015 – скидка 5%,
- при участии 2-х человек от компании - скидка 5%,
- при участии 3-х человек от компании и более - скидка 10%.

РОЗЫГРЫШ СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ШКОЛЫ:

3 коуч-сессии по проработке и построению модели и плана работ по выстраиванию операционной стратегией по производству СТМ (в т.ч. обучение и помощь постановки задачи для ИТ по расчету оптимальной партии производства/поставки).

Наши контакты:

С уважением, Команда TradeMasterGroup

Тел: (050)149-26-27

[Email:nik@trademaster.com.ua](mailto:nik@trademaster.com.ua)

www.TradeMaster.UA



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству