

Единственная в Украине и СНГ!

Школа поставщика
PRIVATE LABEL

25-26 сентября

Тренинговый Центр *TradeMasterGroup*
Киев, м. Шулявская, ул. Смоленская 31-33,
БЦ «Инком» - Центр Знаний

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Контакты организатора:
(044) 383-50-34, (097) 096-39-91
www.TradeMaster.UA



Тренера Школы - ведущие практики Private Label в Украине



ОПЫТ ЭКСПЕРТА
КАТЕГОРИЙНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА И
МАРКЕТИНГА:

**Татьяна
Скоробогатова**

Топ-тренер по трейд-маркетингу и категорийному менеджменту **Тренингового Центра TradeMasterGroup**, бизнес-тренер и ведущий эксперт по трейд-маркетингу, Trade Development Director коммуникационной группы **AGAMA**. Опыт работы на позиции директора по маркетингу в крупнейших производственных фуд-компаниях («Геркулес», «Колбико», «Хладик»). Автор Master-тренинга «Организация и проведение трейд-маркетинговых мероприятий, обеспечивающих дополнительную прибыль».



ОПЫТ
НАЦИОНАЛЬНОГО
РИТЕЙЛЕРА:

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 Кипеня**»;
- Менеджер по управлению портфелем СТМ **ООО «Фудмережа» Daymon Worldwide**
- Руководитель отдела «Private label» «**Таврия-В**». Имеет опыт развитие направления СТМ «с нуля». Создал первые 100 товаров под СТМ сети «**Таврия-В**».



ОПЫТ
НАЦИОНАЛЬНОГО
ПОСТАВЩИКА:

Елена Глотова

ТОП-спикер Всеукраинских Конференций TechnologyMaster, PrivateLabel, член экспертного совета Национальной Премии Private Label 2012-14 гг. Директор производства **ООО Торгово Производственного Объединения «Имидж»**. Профессиональный опыт:

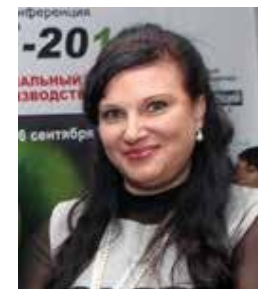
- Директор производственного департамента, «**Концерн «Фреш Ап»**» (товары под СТМ для порядка 25 клиентов - около 600 SKU продукции).
- Профессиональная гордость - СТМ продукты для украинского ритейла, продолжительность проектов 10 лет.



КОНСУЛЬТАНТ ПО
СОКРАЩЕНИЮ
ИЗДЕРЖЕК:

**Ярослав
Степченков**

Практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок. Опыт работы на ТОП-позициях в «**МЕДКОМ**», «**Ритейл Групп**» «**Сахарный союз «УкрРос**», и другие. Бизнес-тренер с многолетним опытом проведения открытых и корпоративных мероприятий. Автор уникального тренинга «**Постановка Процесса Прогнозирования продаж/спроса**». Входит в ТОП-3 лучших спикеров Всеукраинских конференций FoodMaster и др.



КООПЕРАЦИЯ ОПЫТА
РИТЕЙЛА И
ПОСТАВЩИКА:

Виктория Балан

Опыт работы с СТМ более 10 лет:

- Руководитель направления СТМ сети **АЗК WOG**,
- Продакт-менеджер СТМ сети гипермаркетов «**Караван**»,
- Менеджер продукта СТМ **Ашан**,
- Опыт сотрудничества на стороне поставщика в производстве СТМ и работе с национальными ритейлерами. Эксперт в составлении планов производства; утверждении брифа продукта; специалист в переговорах с украинскими и зарубежными производителями и ритейлерами.

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

Цели и задачи Школы

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.

Не все производители понимают, что такое PrivateLabel, поэтому воспринимают их как угрозу собственным брендам, хотя на самом деле выгод от размещения на своем производстве таких заказов намного больше.

Среди основных проблем в сотрудничестве с ритейлером в проектах СТМ – производители отмечают:

- Низкая маржа производителя в проекте СТМ или вообще ее отсутствие.
- Жесткие условия по контрактам со стороны торговых сетей и штрафные санкции за нарушение.
- Невозможность пробиться на полку ритейлера из-за проигрыша в тендерах.
- Несоответствие заказов планам продаж и как следствие, возвраты продукции и убытки.
- А еще недавно появилась новая проблема, связанная со скачком курса валют и невозможностью работать поставщику по старым согласованным с ритейлером, ценам.

Целью создания ШКОЛЫ ПОСТАВЩИКА PrivateLabel как раз и стало решение именно этих проблем, т.к. здесь Вы получите **реальные рекомендации 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 **Ашан, Караван, Велика Кишеня, WOG, ТАВРИЯ В**, др.- позволил 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 – 25-26 сентября, Киев, Тренинговый Центр TradeMasterGroup.

Целевая аудитория: собственники, директора, коммерческие директора, руководители направления СТМ, руководители отделов по работе с розничными сетями – до 25 человек.

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

Программа - День 1

9.30-10.30 Перспективы и тенденции Украинского рынка PrivateLabel. Роль поставщика в развитии СТМ и удовлетворении потребностей покупателя . Анализ покупательских предпочтений. Определение потребностей потребителей в СТМ.

10.30– 13.00 Взгляд Производителя на PrivateLabel

- Преимущества для производителя СТМ.
- С чего начать сотрудничество по направлению PrivateLabel.
- Подготовка поставщика к переговорам по СТМ.
- Тонкости договорных взаимоотношений. Поиск компромиссов. Работа с ежемесячным планом поставок.
- Правильное составление спецификации. Объединение и координация работы всех отделов для реализации проекта Private Label.

13.00-14.00 Обед, неформальное общение, обмен мнениями, индивидуальные вопросы.

14.00 -18.00 Практика работы с сетью. Рекомендации ритейлера.

Качество и потребительские свойства товара.

- Как видят качество товара сеть и конечный покупатель.
- Анализ конкурентоспособности потребительских свойств товара.
- Аудит поставщика и работа над повышением качества товаров СТМ.

- Упаковка.
- Маркировка.

Ассортиментная политика

- Доля СТМ в различных категориях товаров.
- Доля СТМ в ассортименте по форматам.
- Анализ ассортимента потенциального покупателя.

Ценовая политика

- Ценовые сегменты.
- Потенциал развития СТМ в различных ценовых сегментах.
- Определение целевых ценовых третей для производителя.

Портфели Собственных Торговых Марок сетей.

Смысловые торговые марки.

Программа - День 2

9.30.-13.00 Процесс создания товара СТМ изнутри сети.

Как попасть в пул потенциальных производителей и стать победителем тендера.

Бриффинг: Планирование основных целевых показателей товаров СТМ.

- Планирование объемов продаж.
- Планирование розничной цены. На сколько цена PL, должна быть ниже аналогов.

Запуск проекта:

- Подписание договоров
- Оформление макета этикетки/упаковки
- Первый заказ/поставка.

- Планирование цены закупки.
- Планирование доходности.

Проведение тендера:

- Закрытые и открытые тендера.
- Регулярные и сезонные.
- Мониторинг конкурентов.
- Подведение итогов и отбор победителя.

Генеральный тайминг по запуску.

Дебриффинг: оценка влияния нового проекта на деятельность компании. Циклы развития, этапы «жизни» СТМ. **Коммуникации.** Или что является основным инструментом достижения успеха.

13.00-14.00 Обед, неформальное общение, обмен мнениями, индивидуальные вопросы.

14.00-18.00 Экономическая игра. Расчет экономической выгоды от победы в тендере.

- Какие задачи стоят перед СТМ и как это связано с операционной стратегией поставщика и ритейлера
- Построение операционной эффективности:
 - совместная проработка физико-технических свойств продукта (в т.ч. его первичной, вторичной и транспортной упаковки) с целью оптимизации логистических затрат, затрат предпродажной подготовки и затрат на утилизацию. Цели, задачи этапа;
 - совокупная стоимость владения продуктом и управленческая экономика стоимости продукта. Взгляд Производителя, взгляд ритейлера. Непредвзятый взгляд с точки зрения управления цепочкой поставки;
 - построение системы «видимости» движения продукта через цепь поставок и в Торговой точки. Почему это важно;
 - можно ли посчитать оптимальную партию производства и поставки с точки зрения общей выгоды?
 - совместная работа над постоянной оптимизацией затрат.

Условия участия:

Стоимость участия:

- 3200 грн. для 1-го Участника.

Скачать программу Конференции [здесь](#)

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).

Контакты:

С уважением, Команда TradeMasterGroup

Тел: (097) 096-39-91

[E-mail:](#)

nik@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству