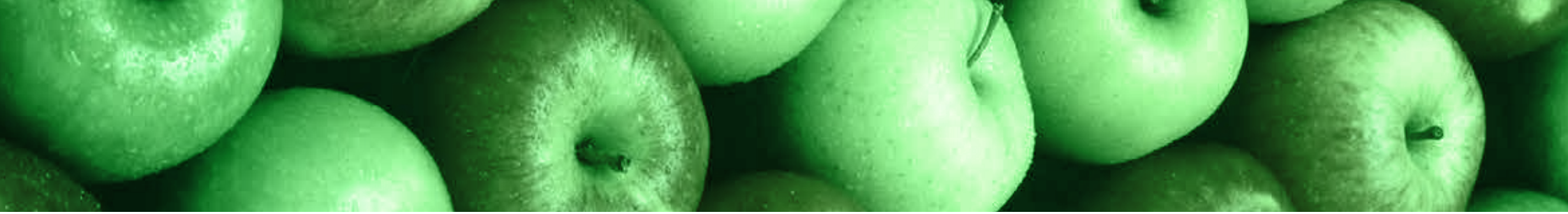


PrivateLabel-2015:

Расширение границ контрактного производства как путь повышения прибыльности бизнеса производителей и ритейлеров.

Цель

Встреча более **300 участников** из Украины, Белоруссии, Молдовы, Польши, Грузии, Казахстана и других стран, для определения тенденций, идей, новых инструментов развития бизнеса.

Поставщикам - представить свою Компанию, найти новых партнеров.

Ритейлерам - представить свою сеть как качественного Партнера по СТМ, и наладить сотрудничество с поставщиками.

Ежегодная Бизнес-Встреча

в формате практических решений, идей, переговоров

7 ЛЕТ ДОВЕРИЯ РИТЕЙЛЕРОВ И ПОСТАВЩИКОВ!

Состоится

28 августа 2015 года в конференц-холле **отеля «Космополитъ»** г. Киев, ул. Вадима Гетьмана, 6, (м. Шулявская, ТРЦ «Большевик») состоится 7-я Ежегодная традиционная встреча отделов СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков «PrivateLabel – 2015».

Регистрация участников: 9.00- 9.30.
Начало конференции в 9.30.

Эксклюзивный Партнер:

Ruta

Партнер:

UBC UNILIFE BRAND COMPANY

Демо-Партнер:

Lider kozmetik

Ліцензія НБУ №84 від 25 жовтня 2011 р.

ТАС ТАСКОМБАНК

Логистический Партнер:

DELIVERY DeLA.ua ЛОГІСТИЧНА КОМПАНІЯ ДЕЛІВЕРІ

IT-Партнер:

1С:ПІДПРИЄМСТВО 8
ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Партнёр Транспортных Перевозок:

COL Global Ocean Link

Партнер по оптимизации цепочки поставок:

TBN TRADING BUSINESS NETWORK

Принимает отель «Космополитъ»:

Пивоварня Космополитъ Ресторан

Юридический Партнер:

DE FACTO. CONSULTING GROUP

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

НА КОНФЕРЕНЦИИ В ЭТОМ ГОДУ:

3 МАСТЕР-КЛАССА
от Европейских Гуру PrivateLabel

2 ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕХ ЗАЛА
активных дискуссий, интересных докладов, интервью... ВПЕРВЫЕ «Живой магазин» и фасилитация.

МИНИ-ВЫСТАВКА
лучших проектов PrivateLabel

РЕЗУЛЬТАТЫ И НАГРАЖДЕНИЯ VII Национальной Премии PrivateLabel – 2015

PrivateLabel-2015

НОВЫЕ ИДЕИ и действенные решения в производстве СТМ от ведущих практиков

СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ между заказчиками PrivateLabel из Украины и зарубежья и ведущими поставщиками

ЕЖЕГОДНЫЙ ПЕЧАТНЫЙ СПЕЦВЫПУСК о развитии PrivateLabel – в новом формате:«Каталог Главных Проектов PrivateLabel-2015» (лучшие проекты СТМ розничных сетей и поставщиков в одном журнале)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

MBA International · Клуб экспортеров Украины · Kyiv* convention and visitors bureau · Бизнес-школа MIM-KYIV · К · Проводник · innovations.com.ua · Финансовый директор компании · FOOD UA продукты украины · B2Blogger.com маркетинг для бизнеса · cmdigital · FoReCH · Бізреліз · Технологии инновации · malls · allbiz · FOOD Technologies & Equipment пищевые технологии и оборудование · WorldFood Ukraine · InterCHARM Украина 2015 · МБ Мясной бизнес · Хлебный и кондитерский бизнес · Продукты & ингредиенты · AllRetail.ua · Брутто · UA-retail.com · PAVTRADE international business portal · Мир продуктов · promodo · INPRODMASH · Перший діловий телеканал · Companion · rabota.ua · PROM.UA Всеукраинский торговый центр в интернете · Мир упаковки

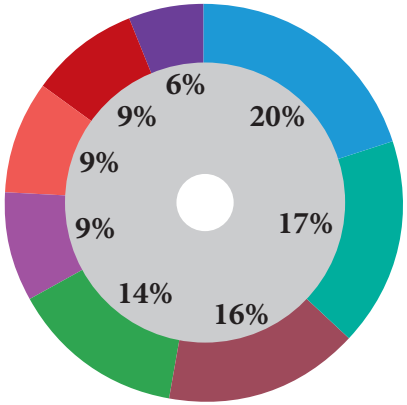
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ - ДО 300 УЧАСТНИКОВ

Владельцы, генеральные, коммерческие директора, директора по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководители, отвечающие за главные аспекты успешной работы **РОЗНИЧНОЙ СЕТИ** и работу с поставщиками.

Владельцы, генеральные директора, коммерческие директора, руководители по продажам, маркетингу, национальные и бренд-менеджеры **КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ – КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ РИТЕЙЛА**, владельцы и управляющие собственной розницы компаний-производителей.

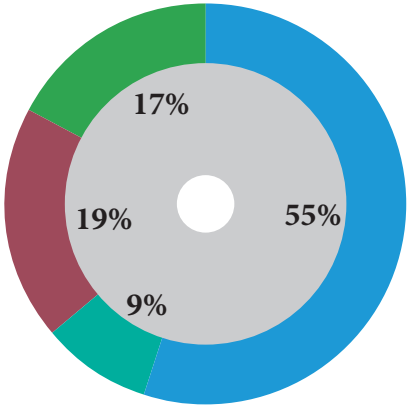
РУКОВОДИТЕЛИ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ (оборудование, инновационные решения, логистика, тара/упаковка, другие решения и услуги для бизнеса).

По уровню менеджмента



- Собственники, генеральные, исполнительные директора
- Директор по маркетингу, развитию и PR
- Национальные и региональные менеджеры по работе с ключевыми клиентами
- Коммерческие директора
- Руководители департамента СТМ и категорийные менеджеры
- Директора по закупкам
- Заместители директоров
- Директора по продажам

По роду деятельности Компании



- Производители
- Смежная отрасль (консалтинг, логистика, упаковка, ингредиенты, СМИ и др.)
- Розничные сети
- Дистрибуторы, импортеры

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА 2015 ГОДА:

- Бест Альтернатива
- Альянс Красоты
- Арт-Мастер
- Lider Kozmetik
- Флюрокерамика
- Лидер Снек
- Корпорация Биосфера
- Домашний хлеб
- Алес
- Дарпак
- Ласка
- Чумак
- Бара
- Велотрейд
- Оболонь
- С-Транс
- Вельта-косметик
- ВНА Трейд
- Голд Дроп Украина
- Болградский сыродельный завод
- СВК-Плюс
- Снек Продакшн
- КОМО Украина
- Киевский Картоно-Бумажный Комбинат
- Корадо Каннинг Инкорпорейтд
- Дружковская пищевкусовая фабрика
- Кормотех
- КФК Компани
- Лакталис
- Люксус-С
- Международная группа морепродуктов
- Мирель Трейд
- Натуральные продукты
- Шевченковский завод продтоваров
- Черкасский Завод Автохимии
- Энзим
- Снек Экспорт
- Супой
- Терлич
- Укркофе
- Фитор Ко
- Экония
- Мономах
- Арт-мастер
- Юнион Коттон
- Суматра ЛТД
- Слобожанский мыловар
- Новая Почта

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ
9.00- 09.45	Регистрация участников, утренний кофе-брейк.
9.45 -10.00	Вступительное слово модератора. **СЕССИЯ 1: РАСШИРЯЕМ ВИДЕНЬЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СТМ**
10.00-10.30	**СТМ – предпочтения покупателей в 2015 году, перспективы и инновации** • Индекс потребительского доверия покупателей – 2 квартал 2015 года; • Эволюция СТМ в восприятии и поведении потребителей; • Развитие СТМ в Украине: современные реалии и перспективы; • Инновации СТМ в Украине и мире. **ВПЕРВЫЕ ТОП-ВСТРЕЧА С ГЕНЕРАЛЬНЫМ:** **Татьяна БЕССМЕРТНАЯ,** Генеральный директор Nielsen Украина и Беларусь. **Виталий БРЫК**, директор по стратегическому развитию, Украина и Беларусь, Nielsen Ukraine. Nielsen Ukraine является подразделением крупнейшей глобальной маркетинговой исследовательской организации The Nielsen Company, основанной в 1923 году и работающей в более чем 100 странах мира. Основные направления деятельности Nielsen Ukraine Розничный аудит (Retail Audit)- наиболее точный инструмент, предоставляющий сравнительную информацию о том, что происходит с продукцией в розничной сети.
10.30-11.00	**Вывод новых СТМ: выбор правильного позиционирования и надежного поставщика.** **Валерий САВИЦКИЙ,** начальник отдела развития СТМ ООО «Евроторг». Сеть магазинов «Евроторг» - безусловный лидер на рынке Беларусии. По результатам Международного фестиваля-конкурса «Выбор года - 2014» становится сетью продовольственных магазинов № 1 в Беларуси. Крупнейшая частная торговая сеть в Беларуси. По состоянию на 1 июля сеть насчитывает 323 магазина.
11.00-11.20	**Возможности факторинга в повышении эффективности сотрудничества с торговыми сетями.** • Факторинг – история, реальность и перспективы. • «Мифы» о факторинге. • Возможности факторинга как инструмента повышения эффективности. **Рината БЕРЕЗНИКОВА**, заместитель Председателя Правления ПАО «ТАСКОМБАНК». АО «ТАСКОМБАНК» — универсальный коммерческий банк, основанный в 1989 году, сегодня один из самых динамично развивающихся банков Украины. По размеру активов компания входит в третью группу банков.

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ
11.20-12.00	**ДИСКУССИЯ ТОП-ритейлеров:** **1.Преодоление конфликта между PL и брендами в рамках единого категорийного менеджмента.** **2.Как увеличить прибыль категории с помощью сбалансированного ассортимента PL?** **3.Вывод новых PL в 2014-15 гг.** **Галина МАЛЯРОВА**, руководитель департамента СТМ группы компаний Fozzy Group. **Евгений ШВЕДОВ**, руководитель направления СТМ «КОСМО». **Лилия КОМАРОВА**, директор департамента СТМ «ЕКО-маркет». **Максим ПЯТАКОВ**, руководитель проектов Сети автозаправочных комплексов WOG **Дмитрий ОСТРОВСКИЙ**, начальник развития отдела СТМ «Украинский ритейл» и другие.
12.00-12.30	Кофе-брейк, неформальное общение участников.

СЕССИЯ 2
РАСШИРЯЕМ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОКУПАТЕЛЯ

Модератор сессии:
Татьяна СКОРОБОГАТОВА, Топ-тренер по трейд-маркетингу и категорийному менеджменту Тренингового Центра TradeMasterGroup, Trade Development Director коммуникационной группы AGAMA. Модератор ежегодной конференции FoodMaster&PrivateLabel-2015.

12.30-14.10

Эксклюзивная демонстрация маркетинга одной полки («Живой» магазин в рамках конференции). Маркетинг и продвижение PL: расширение возможностей влияния на покупателя.
Татьяна СКОРОБОГАТОВА, ведущий консультант по трейд-маркетингу и категорийному менеджменту. Опыт работы на позиции директора по маркетингу в крупнейших компаниях («Геркулес», «Колбико», «Хладик» и другие).

Когда низкая цена уже не имеет значения - как построить СТМ на основе дополнительных ценностей?
- От имитации к Бренду - готова ли СТМ стать сильным Брендом?
- Растущие ожидания потребителей вызов для владельцев СТМ.
- Роль инноваций при построении ценностей Бренда
- У СТМ есть потенциал, чтобы построить потребительскую лояльность?
- Может ли СТМ вести действия по привлечению клиентов? и зачем?

Дорота КАЛОВСКА, Польша, partner & strategy consultant COBALT SPARK. 16 лет работы с Клиентами в области проектирования индивидуальности и стратегии частной марки.

СЕССИЯ 3
РАСШИРЯЕМ АССОРТИМЕНТ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА СТМ

Модератор сессии:
Игорь СТЕЦЕНКО, 8 лет опыта развития PL.
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».

Ведущий тренер 1-ой Школы поставщика Private Label.

Развитие PL в категории детских товаров. Особенности запуска и продвижения.

Владимир ГРАНИН, Заместитель коммерческого директора по СТМ компании «РУШ» (линия магазинов EVA).

Элина МАКСИМЦОВА, Руководитель направления СТМ ООО СП «Вельта-Косметик»

Продукты специального назначения под PL: дифференциация или способ получения инкрементальной прибыли.
Игорь СВИДЕРСКИЙ, Руководитель Отдела Технической Экспертизы Департамента СТМ ГК Fozzy Group. Лучший спикер конференции «PrivateLabel-2012» согласно голосованию участников.

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ

Рецепт успеха Европейского образца

- Как стать лучшим в своем классе поставщиком PL?
- Маркетинговые инструменты, позволяющие дифференцировать СТМ по отношению к другим СТМ или национальным брендам.
- Какое влияние на PL оказывают акции, скидки ритейлеров?

Реми МЕДИНА, Нидерланды. Золотой спикер Конференции «FoodMaster&PrivateLabel-2015». Учредитель Food Business Invest, Международный эксперт в разработке стратегии и инноваций для ритейла, подготовке к международным тендерам.
Профессиональный опыт: 6 лет в компании AMS Sourcing BV (стратегический закупочный альянс, в который входят TOP-10 FMCG ритейлеров Европы), проведение переговоров о контрактах для членов AMS по всем категориям товаров; 8 лет – руководитель направления Private Label в SYSTEME U (одной из крупнейших розничных сетей Франции, более 800 гипермаркетов и супермаркетов). Создал бренд «U écologique».

Système U

Требования зарубежных розничных сетей к качеству продукции Private Label.

- Роль GIFS.
- Информация о наиболее известных международных стандартах и более детальная информация о стандарте GIFS.
- Способы продажи товаров на Европейском рынке. Новые вызовы – новые возможности.
- Специфика польского рынка.

Марек МАРЖЕЦ, Польша. Ведущий бизнес-консультант по вопросам качества, экспортно-импортной деятельности и ритейла в Европе. Большой опыт внедрения международных стандартов качества (IFS и Global GAP), реализация проектов для крупных международных и местных ритейлеров (METRO Group, Carrefour, REWE Group, Auchan, Lidl, Kaufland).
Экс-Глава по обеспечению качества стран Центральной и Восточной Европы в группе METRO (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Молдова, Сербия, Хорватия Украина и Россия)

EWABIS

Кто такой «Идеальный производитель СТМ» с точки зрения крупнейших сетей? Какие требования сегодня выходят на первый план?

Наталья БАРЫЛЬЧЕНКО, руководитель управления развития СТМ ООО «Омега» (VARUS). Сеть супермаркетов состоит из 54 магазинов на рынке продуктовой розницы Украины. В 2015 г. получила премию RETAIL AWARDS 2014.

VARUS СУПЕРМАРКЕТ

СТМ. Из чего это сделано?

- Определимся с понятиями: «качество» или «потребительские свойства»?
- Эволюция потребительских свойств товаров и услуг в Украине;
- Потребление СГП в мире и Украине. Культура, объемы
- Свойства СГП, важные для потребителя. Комфорт, здоровье.
- Технологии производства СГП как фактор потребительских свойств.
- Позиционирование СТМ в шкале потребительских свойств СГП.
- Вопросы экологии.

Игорь ЗВЯГИНЦЕВ, директор по продажам в Украине, ПАО «ВГП».

Ruta

3 составляющих совместного успешного запуска проекта PL на примере ТМ «Super Diya».

- Правильный ассортимент: выбор ценовой категории и ассортимента, типичные ошибки и как их избежать.
- Особенности выбора производителя, критерии выбора.

- Правильное позиционирование. Правила выбора информации для нанесения на упаковку. Ценовое позиционирование. Требования к продукту, особенности размещения в категории.
- Эффективная поддержка. Результаты запуска проекта в категории стиральных порошков - бренд «Super Diya».

Вячеслав ФОСТОВ, генеральный директор ООО «Юнилайф.ПВ» (лидер на рынке Украины по производству безфосфатных стиральных порошков).

По результатам 2013 г. получил награду «Выбор года», лидер в производстве PL на рынке Украины. Реализовал 9 проектов с крупнейшими ТС Украины и Казахстана.

Татьяна ФРОЛОВА, менеджер по развитию бренда ООО «Стиль Д». ProStor - национальная сеть магазинов красоты и ухода. Сегодня насчиты-вает более 200 современных магазинов в более чем 50 городах Украины.

proStor

UBC UNILIFE BRAND COMPANY

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ	
14.10-14.30	**Безопасность бизнеса. Как законно оптимизировать налоги и защитить бизнес.** **Анатолий КУЖЕЛЬ,** учредитель и директор консалтинговой компании «De Facto». DE FACTO. CONSULTING GROUP	**Оптимизация затрат, оперативное планирование производства для успешного выполнения производителем контрактных обязательств.** **Виктория ИЛЬЧЕНКО,** бизнес-аналитик ООО «Скайлайн Софтвер» (оператор распространения программ «1С» в Украине). 1С:ПІДПРИЄМСТВО 8 ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ
14.30-15.30	**Обед**	
15.30-18.00	**СЕССИЯ 4** **РАСШИРЯЕМ ГЕОГРАФИЮ СОТРУДНИЧЕСТВА С ЗАРУБЕЖНЫМИ РЫНКАМИ** **Разработка нового продукта под PL. Все аспекты лучших стратегий развития ЧМ.** • Характеристики успешных продуктов под PL;l • Создание брендов, которое ведет к увеличению продаж и повышении лояльности потребителей; • Разработка эффективных процессов развития нового продукта (NPD) для стимулирования роста прибыли; • Значение знания продукта в создании частного бренда. **Ана Филипа МОНТЕЙРО,** продакт менеджер Daymon Worldwide, мирового лидера в развитии и продвижении СТМ, успешно сотрудничает в области развития СТМ с более чем 100 розничными операторами мира. Daymon Worldwide **Органические продукты питания в линейке PL: востребованный тренд на Западе и возможность увеличения прибыли для украинского Ритейла.** • Успешный опыт западных Ритейлеров в запуске органических PL; востребованные категории; • Западная статистика роста рынка орг. продуктов; • Как меняется потребитель в Украине и почему эта тенденция будет востребована у нас; • Фреш-группа на Украине: готов ли ритейл доверять? Где искать? • Как органический продукт переводит покупателя из заинтересованнго в постоянного – перспектива правильной коммуникации; • Перестройка предприятия на выпуск органической продукции. **Елена БЕРЕЗОВСКАЯ,** владелец одного из 1-х в Украине магазинов, интернет-магазина экотоваров «Органик Эра», директор ТД «Органик Эра». ORGANIC BUSINESS	**СЕССИЯ 5** **ФАСИЛИТАЦИОННАЯ СЕССИЯ** **Новое измерение групповой работы: скорость, креативность, эффективность** Это действенный процесс группового обсуждения, решения проблем и планирования, дающий качественные результаты в сжатое время. В ходе сессии мы совместно найдем **самые действенные способы:** • Увеличения маржинальности бизнеса производителя и сети в проектах Private Label; • Уменьшения затрат на производство СТМ; • Достижения стабильности поставок; • Достижения проектом PL поставленных целей (плановых показателей продаж); • Инструменты улучшения коммуникации между отделами при производстве СТМ. Ведущий сессии: **Андрей КРЮЧКОВ**, один из лучших системных тренеров и консультантов по проектов увеличения продаж и управления изменениями; • опыт предпринимательства с 1980 года; • опыт управленческой работы с 1994 года; • Участник проекта «Смысловая платформа Украины». Андрей - Золотой тренер по продажам-2012, Серебрянный тренер по управлению -2013, Серебрянный тренер по продажам - 2015 гг. (По итогам Ежегодной Битвы Лучших Тренеров «B2BMaster»).

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ФОРМАТ, ТЕМА, ПРАКТИКИ	
	Опыт украинских поставщиков СТМ в Европе: инструменты и практические рекомендации для отечественного игрока рынка. • Рекомендации к поиску партнеров, • Особенности рынков; • Рекомендации по проведению переговоров. В части доклада речь пойдет о ЕС (Литва и Румыния). **Максим ГАЦЬКО**, директор по экспорту ПАО «Дом марочных коньяков «Таврия». Опыт экспорта более 30-ти странах: Литва, Израиль, Беларусь, Нигерия, Казахстан, Китай, Эстония, Германия, Польша, США, Испания, Канада, Латвия, Австралия.	Среди компаний, которых обучал Андрей Крючков: ООО «АЛАН», ООО «ВСМПО Титан Украина», ДП «Крупозавод Озерянка» / ООО «ИПС», ПАО «ВГП», ООО «Приват-Бизнес», «ПУМБ», FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата») и другие.
18.00-19.00	**Сессия ЗАКУПКИ СТМ-2015. Столы переговоров поставщиков и ритейлеров.** 	
19.00-20.00	**НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РИТЕЙЛЕРОВ PRIVATE LABEL-2015, ПРАЗДНИЧНЫЙ ФУРШЕТ** 	

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ, СТАВ УЧАСТНИКОМ ПРОЕКТА?

Вас ожидает **20 ЛУЧШИХ ПРАКТИЧЕСКИХ ДОКЛАДОВ** на самые актуальные темы, которые презентуют ведущие специалисты Украины и зарубежья в области СТМ-бизнеса. Вы получите только самую актуальную информацию для принятия решения о дальнейшем развитии Бизнеса частных марок, а также практические инструменты для повышения прибыльности направления СТМ и оптимизации сотрудничества с партнерами.

Одним из самых важных событий в рамках конференции будет награждение победителей ежегодной **НАЦИОНАЛЬНОЙ B2B-ПРЕМИИ СРЕДИ РИТЕЙЛЕРОВ И ПОСТАВЩИКОВ ТОВАРОВ СТМ «PRIVATELABEL – 2015»**, самой объективной Бизнес-награды, отмечающей достижения ритейлеров и производителей в области развития СТМ и взаимодействия с партнерами. А также состоится оглашение результатов голосования и награждение **«ЛУЧШЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ СТМ СЕТИ 2015» И «ЛУЧШЕЙ КОМАНДЫ СТМ СЕТИ 2015»** (выбор Участников ежегодного проекта).

«PRIVATELABEL – 2015» – это возможность ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ СТМ представить свою Компанию, как профессионального Партнера, который готов к качественному сотрудничеству по Собственным торговым маркам, найти новых партнеров по PrivateLabel среди розничных сетей Украины и зарубежья. А ритейлеры будут иметь возможность представить свою Компанию как стабильного и качественного Партнера по СТМ для производителей и наладить успешное сотрудничество с интересными поставщиками.

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ VII ЕЖЕГОДНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2015. ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР ГОДА СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ»

PrivateLabel-2015 - бизнес-награды, отмечающая достижения производителей в области развития СТМ и взаимодействия с ритейлерами (выбор победителей осуществляется путем голосования розничных сетей).
ПОБЕДИТЕЛИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ В КАТЕГОРИЯХ **FOOD** и **NONFOOD** в номинациях:

- **Справедливая цена (лучшее соотношение «цена/качество»)**
- **Вклад в развитие товарной категории**
- **Лучшее качество**
- **Лучшие условия сотрудничества**
- **Стабильность поставок**
- **Инновация года**
- **Вклад в развитие СТМ в Украине**

Учредитель и организатор Премии с 2009 г – B2B Медиа-группа TradeMasterGroup.
МИССИЯ ПРЕМИИ «PrivateLabel-2015»: Публично отметить достижения компаний в области развития PrivateLabel и сотрудничества с партнерами на национальном уровне; стимулировать дальнейшее развитие потенциала компаний – Участников рынка PL, и качественных взаимоотношений между игроками рынка!

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ 2014 СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ FOOD

Справедливая цена - **ЧАО «Оболонь»**

Вклад в развитие товарной категории - **ЧПТФ «Криолит-Днепр»**

Лучшее качество - **ДП «Лакталис Украина»**

Вклад в развитие СТМ в Украине - **АО «Мономах»**

Лучшие условия сотрудничества - **«Снэк Экспорт»**

Стабильность поставок - **ООО «ТД «Дельта»**

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ 2014 СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ NONFOOD

Справедливая цена - **ООО «Марго»**

Вклад в развитие товарной категории - **ООО «Алес»**

Лучшее качество - **ООО «Производственная Фабрика «Сими»**

Лучшие условия сотрудничества - **ООО «Голд Дроп - Украина»**

Стабильность поставок - **ЧАО «Концерн «Фреш Ап»**

Инновация года - **ООО «ВНА ТРЕЙД»**

Вклад в развитие СТМ в Украине - **ЧАО «Киевский КБК»**

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2015. ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР СРЕДИ РИТЕЙЛЕРОВ»

Выбор победителей осуществляется путем голосования ведущих поставщиков PL , экспертов отрасли).
ПОБЕДИТЕЛИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ среди розничных сетей **FOOD** и **NONFOOD** в номинациях:

- **Вклад в развитие товарной категории**
- **Самая эффективная СТМ**
- **Узнаваемость торговой марки**
- **Динамика развития**
- **Лучший проект Private Label года**
- **Инновация года**
- **Лучшие условия сотрудничества**

ВНИМАНИЕ! Принимают участие в Премии все желающие производители, ритейлеры работающие в направлении PL в 2014-15 гг. Участие в премии БЕСПЛАТНОЕ для участников конференции! Запрос анкеты участника Премии на st@trademaster.com.ua, тел.: 067-505-25-24. Срок подачи - до 15 августа.

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ 2014 СРЕДИ РИТЕЙЛЕРОВ FOOD

Вклад в развитие товарной категории - **«Эко маркет»**

Динамика развития, Прозрачный тендер СТМ – **«АТБ-маркет»**

Инновация года - **«Ритейл Групп» (“Велика Кишеня”, “Велмарт” и др.)**

Лучшие условия сотрудничества - **«НОВУС Украина»**

Лучшие условия сотрудничества – **«ТАВРИЯ-В»**

Самая эффективная СТМ - **«АТБ-маркет»**

Узнаваемость торговой марки, Инновация года, Лучший проект PL года - **«ФОЗЗИ ФУД»**

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ 2014 СРЕДИ РИТЕЙЛЕРОВ NONFOOD

Лучший проект Private Label года - **«РУШ» (EVA)**

Вклад в развитие товарной категории - **«СУМАТРА-ЛТД» («КОСМО»)**

Динамика развития - **«РУШ» (EVA)**

Лучшие условия сотрудничества - **«ДЦ Украина» (Watsons)**

Самая эффективная СТМ - **«СУМАТРА-ЛТД» («КОСМО»)**

Лучший руководитель СТМ сети Анатолий ДЕМИДЕНКО. руководитель проекта СТМ сети «ЭКО»

Лучшая команда СТМ сети 2014 года **департамент СТМ «АТБ»** Выбор участников Национального проекта

СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ

В столах переговоров TradeMasterGroup за 6 лет приняли участие более 200 розничных сетей и более 4000 поставщиков Украины и Зарубежья (Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Польша, Грузия и др.)

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

«Участие в конференции позволяет получить увеличенные продажи с экономической эффективностью по направлению Private Label. Такие конференции сближают поставщиков и ритейлеров в решении вопросов по оптимизации расходов СТМ».

Александр ТРОХИМЕНКО
ПАО «ВГП»

«Важно формировать понимание о проектах СТМ и оперировать данными о ситуации на рынке СТМ с позиции сетей и производителей. Конференция позволяет получить необходимые контакты, информацию о рынке СТМ»

Станислав ВЕРЕМЕЕНКО,
ООО «Фирма ДИАМАНТ ЛТД»

«Поиск новых поставщиков, поиск новых возможностей позиционирования СТМ (европейский опыт). Проведение конференции открывает возможности открытого диалога с производителями и другими операторами рынка».

Ирина ГОЛОБОРОДЬКО,
ООО «МЕТРО Кеш энд Керри Украина»

«Новые знания, новый опыт в интересных сферах, перспективы развития. Проведение конференций и участие в них важно, поскольку дает возможность идти в ногу со временем»

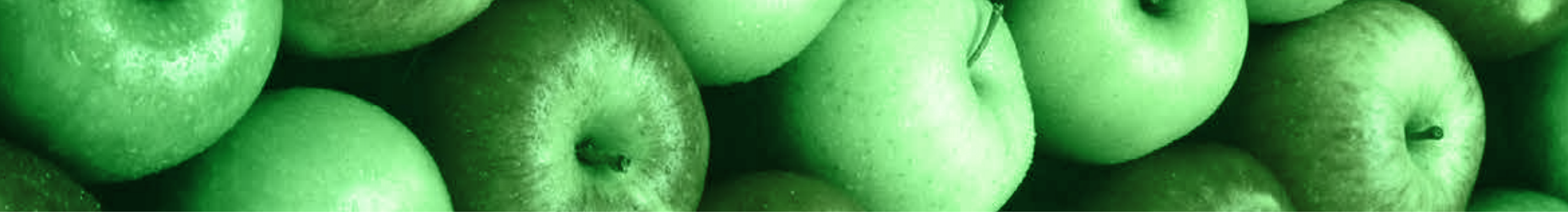
Мария-Марта ДРАПЯТА
ООО ПИИ «Экония»

«Получение зарубежного опыта развития PL, знакомство и сотрудничество с новыми поставщиками. Заключение договоров, и решение вопросов, получение информации о ритейлерах, поставщиках и рынке».

Ольга БИЛАН
ООО «Украинский Ритейл»

«Очень важно собирать вместе производителей и ритейлеров, чтобы услышать друг друга. Увидели направление для движения, услышали проблемы и пути их решения».

Сергей ОЗИНКОВСКИЙ
ООО «ВПК-Украина»



ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ

УСЛУГА, КОТОРАЯ ВКЛЮЧЕНА В ПАКЕТ УЧАСТНИКА	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
Присутствие на Конференции в любом зале на Ваш выбор	любой ряд кроме 1-3	2 -3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров, получение презентаций Спикеров в электронном виде (по e-mail, после Конференции)	да	да	да
Кофе-брейки, обед, фуршет	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 20 августа)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Участие в Столах переговоров между закупщиками розничных сетей и поставщиками товаров и услуг	да	да	да
Именной сертификат Участника	да	да	да + логотип на сертификатах
Список Участников с контактами (ФИО, должность, стационарные телефоны и адреса)	нет	нет	да
УЧАСТИЕ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2015»	да	да	да
Размещение информационных материалов компании в пакетах Участников или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации др.
Размещение баннера компании в зале или стенда в холле (рекламный стенд без Участника!)	нет	нет	да
Стоимость участия, грн.	**4500**	**7000**	**10000**

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО **15 АВГУСТА** ВЫ МОЖЕТЕ:

Принять участие в Национальной Премии «PRIVATELABEL-2015»

Запрос анкеты участника Премии на st@trademaster.com.ua

КОНТАКТЫ:

+38 (044) 383-86-28,
+38 (067) 505-25-24
st@trademaster.com.ua
www.TradeMaster.UA