

РИТЕЙЛЕР И ПОСТАВЩИК:
**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОГО
ПРОИЗВОДСТВА**

6-я Всеукраинская практическая конференция

PrivateLabel®-2014



5 сентября
2014г., Киев

250 Участников: владельцы и топ-менеджеры ритейла и производственных компаний из Украины, России, Белоруссии, Молдовы, Польши и других стран

Ежегодная традиционная встреча отделов СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков, которые готовы начать и/или продолжить контрактное производство товаров под маркой своих ритейл-партнеров

Профессиональный
организатор:
TradeMaster®

Партнер
контрактного производства:
PrivateLabel®

БИЗНЕС PRIVATE LABEL – БЫТЬ В КУРСЕ ДЕЛА:

О контрактном производстве – вдоль и поперек, от трендов и стратегий – до точки на упаковке

5 практических сессий (бизнес-план, стратегии и модели, СТМ в продуктовой и СТМ в НЕпродуктовой рознице, будущее СТМ), более
20 практических докладов

NEW (!): Мастер-классы от лучших международных Экспертов в области СТМ-бизнеса

СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ о закупках товаров СТМ
с украинскими и зарубежными сетями и МИНИ-ВЫСТАВКА ТОВАРОВ

А также много полезной (и, что важно – эксклюзивной) информации и бизнес-знакомств...

Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии* «PrivateLabel®-2014» и «Лучшего руководителя СТМ сети 2014 года»

Партнер по автоматизации
бизнес-процессов:
3S Solutions
КОНСАЛТИНГ И ПРОГРАММЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Генеральный
телевизионный
партнер:
**ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ
ТЕЛЕКАНАЛ**

Генеральный
информационный
партнер:
ЛІГАБІЗНЕСІНФОРМ
ІНФОРМАЦІЙНИЙ АГЕНТСТВО

Информационные партнеры:

FOODUA **FOOD** Technologies & Equipment **RU** **RETAIL** **ММ** **ММР** **УПАКОВКА**
ММР **ПРОДУКТИ** **ПРОДУКТИ** **ИНГРЕДИЕНТЫ** **БРУТТО** **ТЕХНОЛОГІЇ** **ІННОВАЦІЇ** **5** **УКРАЇНА 2014**

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

*Участие в Премии – возможно только для Участников проекта, поскольку предполагает заполнение анкеты

ДЛЯ УЧАСТИЯ: + 38 (044) 383-86-28,
+ 38 (067) 505-25-24 st@trademaster.com.ua

«PrivateLabel®-2013» = 271 Участник

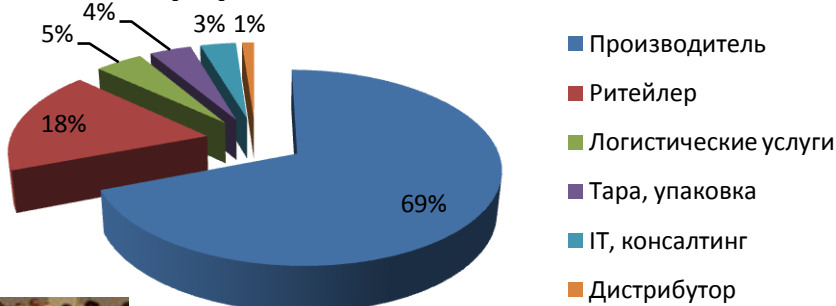
TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

ОТЗЫВЫ

УЧАСТНИКОВ:

«PrivateLabel®-2013»

Сфера деятельности Участников

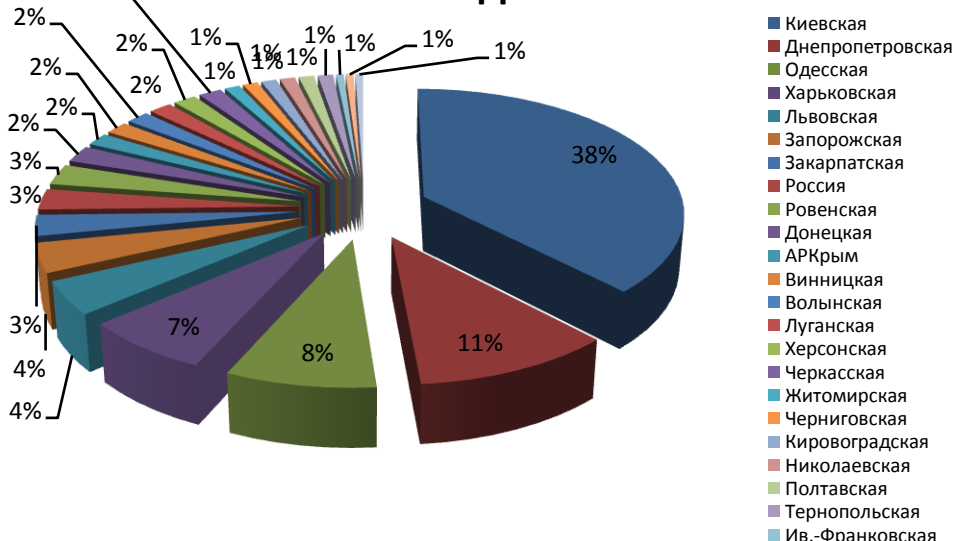


Уровень менеджмента

Участников



Региональный диапазон Участников



Среди РИТЕЙЛЕРОВ – Участников ежегодного проекта «PrivateLabel®»: «АТБ-маркет», ГК Fozzy Group, «Ритейл Групп» (ТС «Велика Кишеня» и др.), «МЕТРО Кеш энд Керри», «Фуршет», «ЭКО маркет», «Украинский ритейл» (ТС «Брусничка»), «Таврия В», «ПАККО», «Наш Край», «Амстор», «Барвинок», «Класс», «Альянс Маркет», «Варус», «Перекресток», «ЕВА», «Брокард», «КОСМО», «Эпицентр», «Новая Линия» и другие...



ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ:

=> **09.00-09.40:** *Регистрация Участников. Утренний кофе, знакомство*

09.40-12.00: **Сессия №1. БИЗНЕС-ПЛАН для СТМ**



- + **ТЕМЫ:** Обзор рынка СТМ: Украина и мир
- + **Аналитика рынка Private Label: тренды, потребительские предпочтения**
 - Развитие сегмента Private Label в Европе
 - СТМ на украинском рынке. Итоги I-го полугодия 2014г.
 - Зависимость развития PL от формата розницы
 - Оценка потребления товаров СТМ. Топ-категории для развития PL



Марина ЗАБАРИЛО,
Директор потребительской панели ConsumerScan, [GfK Ukraine](#)

Работает в GfK Ukraine с 1998 года. В 1998 году запустила первую в Украине потребительскую панель домохозяйств, которую возглавляет и сегодня. В данном исследовании участвуют 5 тыс. украинских семей. Это лучший инструмент измерения покупательского поведения потребителя. В рамках исследования изучается потребление 60 групп товаров. Закончила Киевский национальный экономический университет; имеет Диплом Немецкой Академии менеджмента Нижней Саксонии, в области имиджевых исследований - в Международном Херштайн институте менеджмента (Вена, Австрия).



- + **ТЕМА:** Секреты эффективного позиционирования предложения Private Label (в разрезе ценовых сегментов). Подходы к формированию неценовых преимуществ СТМ. Нестандартные техники продвижения СТМ.

Андрей ДЛИГАЧ,
Генеральный директор группы компаний [Advanter Group](#), представитель международного агентства Luniter troubleshooting agency в Украине, кандидат экономических наук, ведущий эксперт Украинской Ассоциации Маркетинга, Топ-спикер TradeMaster®

Лучший в Украине Эксперт-аналитик по стратегиям развития компаний. Около 20 лет разработки и успешного внедрения проектов по выводу крупнейших брендов на новый уровень Бизнеса и победы над конкурентами. «Золотой Тренер по управлению 2014 года»

ДРУГИЕ ТЕМЫ СЕССИИ:

+ Зона свободной торговли между Украиной и ЕС:

- Каких изменений ожидать и какие шаги предпринимать украинским производителям и ритейлерам в связи с подписанием соглашения с ЕС? Подписание с ЕС – курс куда?
- Новые правила на рынке розничной и оптовой торговли Украины.
- Как продвинуть свои товары под СТМ на рынки стран ЕС? На каких условиях европейские сети и производители готовы сотрудничать с украинскими компаниями в проектах контактного производства?

+ Решения, позволяющие оптимизировать Бизнес участников контрактного производства – ритейлеров и поставщиков товаров СТМ

=> **12.00-12.40:** *Кофе-чай-пауза, неформальное общение, проверка заполненного предложения поставщика для Столов переговоров*

[Скачать анкету участия в ПРЕМИИ среди Ритейлеров «PrivateLabel®-2014»](#)



[Скачать Бланк предложения Поставщика для участия в СТОЛАХ ПЕРЕГОВОРОВ](#)

[Скачать анкету участия в ПРЕМИИ среди Поставщиков товаров СТМ «PrivateLabel®-2014»](#)



12.40-14.40: Сессия №2. Master-классы: Европейский опыт развития проектов СТМ (от ведущих международных Экспертов)



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ с Master-классом:

Герман СИВЕРС,

Управляющий Директор компании [IPLC](#) International Private Label Consult (Руководит подразделением в Германии)

ТЕМА MASTER-КЛАССА:

Как заработать на Private Label – как ведущие розничные сети Европы создают устойчивый успех СТМ с помощью тщательно разработанных стратегий, и как производители «идут вместе» со своими партнерами:

- Роль Private Label для современной розничной торговли
- Последние тенденции на европейском рынке для Private Label
- Примеры СТМ-стратегий успешных ритейлеров
- Уроки передового СТМ-опыта европейских розничных торговцев и производителей
- Влияние качества продукции – как выиграть доверие потребителя

Профессиональная биография: Герман присоединился к Международной Private Label Consult (IPLC) в 2012 году, и имеет более чем 25-летний опыт работы в области маркетинга и продаж на руководящих позициях в международном FMCG-бизнесе (Unilever и Philip Morris) и розничной торговле продуктами питания. За более чем 10 лет работы директором по маркетингу был ответственным за стратегию развития Private Label ритейлера №1 в Германии – сети EDEKA. До IPLC создал собственную консалтинговую компанию, специализирующуюся на Private Label. Герман часто выступает на отраслевых мероприятиях и является постоянным экспертом ежегодного German Private Label Summit. Имеет степень магистра в области делового администрирования (MBA) Берлинского технического университета



ДРУГИЕ ТЕМЫ СЕССИИ:

- + Примеры эволюции портфелей СТМ лидеров европейского ритейл-рынка
- + Модель развития СТМ «good-better-best», успешно применяемая европейскими ритейлерами
- + Кейсы и практические примеры продвижения товаров Private Label в розничных сетях – лидеров европейских рынков

=> 14.40-15.30: Обед, неформальное общение, знакомство с экспозициями мини-выставки «PrivateLabel®-2014», выбор для участия одной из параллельных Сессий

15.30-17.30: ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ СЕССИЙ (для фуд- и нон-фуд розницы):

+ ЦЕНА ВОПРОСА: критерии ценообразования, структура себестоимости Private Label, определение ключевых плановых показателей доли на полке и в обороте:

- Как просчитать эффективность развития производства СТМ?
- Критерии ценообразования, при которых «могу» поставщика и «хочу» сети совпадают.
- Планирование и прогнозирование запасов СТМ: инструменты сети и обратная связь от поставщика

+ МЕРА: Проникновение СТМ в категорию: Где грань присутствия в категории СТМ? Как благодаря Private Label нарастить прибыль и оборот по всей категории?

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ (продолжение):

15.30-17.30: Сессия №3. БИЗНЕС СТМ в ПРОДУКТОВОМ СЕКМЕНТЕ

15.30-17.30: Сессия №3. БИЗНЕС СТМ в НЕПРОДУКТОВОМ СЕКМЕНТЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ СЕССИЙ (для фуд- и нон-фуд розницы):

- + Аудит поставщика и работа над повышением качества товаров СТМ в продуктовой группе
- + Стратегическое партнерство в условиях нестабильности: совместная работа над развитием сырьевых рынков в наиболее популярных группах товаров для СТМ
- + Как «замотивировать» покупателя довериться и приобрести товар СТМ взамен привычному бренду

СПИКЕРЫ и ЭКСПЕРТЫ Сессии:



Анатолий ДЕМИДЕНКО,
Руководитель
развития
проектов СТМ
компаний
«Эко» ([сеть
«ЭКО маркет»](#))

ТЕМА: «ЭКО маркет»: ключевые изменения в портфеле Private Label 2014 года:

- Причины и результаты изменения политики развития СТМ в компании ЭКО за прошедший год
- Планы «ЭКО маркет» по развитию направления собственных марок на ближайший год.
- Ключевые категории, в которых сети в ближайшее время потребуются новые партнеры по производству товаров СТМ

Профессиональный опыт: Свою карьеру в розничной торговле начал в Днепрпетровске в компании «Рейнфорд» ТПГ. В 2006 году – Категорийный менеджер компании «Стиль Д» (сеть proStor), где начал свое знакомство с товарами непродовольственной группы. В 2007г. Анатолия пригласили в ритейл-компанию «Вестер» (российская сеть гипермаркетов). После – ГК Fozzy Group, должность менеджера развития Private Label Non-Food. За период работы запустил проекты СТМ, большинство из которых стали лидерами в своей категории. В 2012 году пришел руководителем проекта СТМ в компанию «ЭКО Маркет», за период работы был сделан довольно большой объем работы по улучшению и оптимизации проектов СТМ компании.

- + КЕЙС СЕТИ: опыт работы с зарубежным поставщиком по товарам НЕпродуктовой группы под СТМ
- + Каналы и инструменты для продвижения СТМ среди покупателей в НЕпродуктовой группе

СПИКЕРЫ и ЭКСПЕРТЫ Сессии:



ТЕМА: Private Label в круге первом: успешное развитие СТМ в брендозависимых категориях

Владимир ГРАНИН,
Руководитель проекта
«СТМ» [компаний
«РУШ» \(линия
магазинов EVA\)](#)

Другие темы Дискуссии:

- + Бренды и Private Label: способы дифференциации внутри бизнеса производителя :
 - Как развивать СТМ без ущерба для своего бизнеса (как не создать конкурента своему же бренду)?
 - Способы оптимальной настройки технических процессов, логистику и др. бизнес-процессов поставщика.
 - Как брендам выделиться в своей категории в условиях приоритетной выкладки СТМ в сети?

Актуальные статьи с Экспертами:
["СТМ – это не закупки, для успешности нужен опыт, имеющийся у производителей, которые умеют создавать конкурентоспособные продукты", - Александр АНФИНОГЕНОВ](#)



Юрий СВЯТЕНКО,
Руководитель
департамента СТМ
сети гипермаркетов
«КАРАВАН» и
магазинов у дома
«TopMart»
(«АДВЕНТИС»)

ТЕМА: «Здоровое» партнерство по СТМ поставщик-сеть в реалиях рынка: предложения и пожелания от сети



Игорь СТЕЦЕНКО,
Начальник отдела
развития
собственных
торговых марок
торговой сети
«Велика Кишеня»
(Холдинг «Ритейл
Групп»)

ТЕМА: Ключевые Изменения в работе по СТМ сети и в сотрудничестве с поставщиками товаров

Актуальные статьи с Экспертами:

[Чем рискуют сеть и поставщик, развивая категорию вместе? \(блиц-интервью с Экспертом\)](#)

[Успех проекта PRIVATE LABEL. О чем производителю стоит подумать заранее?](#)

Присоединяясь к проектам производства СТМ для розничной сети, производители – участники рынка не всегда объективно оценивают свои цели, силы и ресурсы.

[Обновлены тендеры от розничных сетей на товары private label](#)

Для Вас обновлены тендеры розничных сетей, актуальные в июле 2014 года



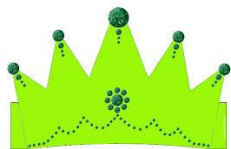
Отделы СТМ ритейлеров, которые подтвердили участие:



17.30-19.30: **«СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ»** о поставках товаров СТМ в сети – «предтендерные» встречи (приходить со списком ближайших тендеров и заполненным бланком переговоров поставщика)

19.30-21.00+: ФУРШЕТ и НАГРАЖДЕНИЕ:

Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии среди ритейлеров и поставщиков товаров СТМ – «PrivateLabel®-2013». А также – оглашение результатов голосования и награждение «Лучшего Руководителя СТМ сети 2014 года» и «Лучшая Команда СТМ сети 2014 года» (выбор Участников Национального проекта)!



**PrivateLabel®-
2014**

5-я Всеукраинская практическая конференция

PrivateLabel®-2013

РИТЕЙЛЕР И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Развитие рынка контрактного производства (СТМ) и сотрудничества между его игроками – идея, которая 6 сентября в Киеве в рамках 5-й Всеукраинской практической конференции "PrivateLabel®-2013. Национальный проект развития контрактного производства" объединила 270 владельцев и топ-менеджеров розничных сетей и компаний-поставщиков из 24 областей Украины, при участии компаний из России, Дании и Германии

Среди экспертов, которые приняли участие в «Знакомстве с направлением СТМ сети»:

Галина МАЛЯРОВА, руководитель департамента СТМ ГК Fozzy Group, **Андрей ОЛИЩУК**, заместитель коммерческого директора по СТМ ГК «Евротэк», **Владимир ГРАНИН**, руководитель проекта «СТМ» компании «РУШ» (линия магазинов EVA), **Юрий СВЯТЕНКО**, руководитель отдела развития СТМ сети гипермаркетов «КАРАВАН» («Адвентис»), **Татьяна КОТ**, начальник отдела СТМ «МЕТРО Кеш энд Керри Украина», **Петр СТЕЦИК**, категорийный менеджер по СТМ «Львовхолд», **Анастасия МУРАВЬЕВА**, руководитель отдела собственных торговых марок «СУМАТРА-ЛТД» (ТМ «КОСМО»), **Лилия КОМАРОВА**, руководитель отдела развития СТМ «Украинский ритейл» (ТС «Брусничка»), **Иван ОМЕЛЬЯНЧИК**, Заместитель Директора департамента «Собственная торговая марка», «ЭпицентрК».



[Итоговая статья
Конференции](#)

[Фотоотчет
Конференции](#)

[Видеорепортаж
Конференции](#)

Инициатором и организатором эксклюзивного проекта конференции с 2009 года является B2B Медиа-группа TradeMaster® Group (www.TradeMaster.UA). Партнерами конференции стали: Генеральный CRM-Партнер: [E-consulting](#), Партнер контрактного производства – Портал о Собственных торговых марках www.PrivateLabel-TM.com, Партнер Конференции: [«1C Украина»](#), Партнер по развитию систем управления бизнесом: [3sSolutions](#), Эксперт по производству мороженого - [EUROSTAR I.C.E.](#), Эксперт-Партнер по производству СТМ в Китае: [Fialan](#), Партнер упаковочных решений: [«АВЕНТИН»](#) и Логистический партнер: Компания [«УВК»](#)

ИТОГИ «PrivateLabel-2013» (продолжение)



"Необходимо контролировать качество на трех уровнях и вовремя заканчивать сотрудничество с проблемным поставщиком"

Александр ВИНОГРАДОВ, инженер по контролю качества
Департамента "СТМ" компании "Эпицентр К"



"Успешный союз поставщик-сеть возможен при системном подходе к private label «от производства – до правильного позиционирования на полке»" **Александра ВАНТЬЕ** (экс-генеральный директор «СуперЛаб», аптечная сеть «36,6»)

Вадим ШКАРУПЕТА, коммерческий директор Компании «УВК», представил опыт организации компанией распределительных центров на аутсорсинге для розничных сетей в т.ч. для работы с товарами СТМ



Качество продукции может выступать объектом управления, наравне с продажами, производством, снабжением и другими областями. Инструмент взаимовыгодного сотрудничества ритейлера и производителя по управлению качеством продукта в «1С:Предприятии» продемонстрировал **Алексей СТАРЦЕВ**, Фирма «1С»



Ирина ФАТКУЛЛИНА, директор управления СТМ сети «Монетка» (Москва) привела несколько примеров реализации успешных кейсов по товарам СТМ сети (когда новая СТМ не только принесла прибыль ритейлеру по своим продажам, но и нарастила продажи по всей категории) и выразила готовность сети «Монетка» сотрудничать с украинскими производителями СТМ



О портфеле и анализе ассортимента СТМ сети "Брусничка"
Лилия КОМАРОВА,
руководитель отдела развития
СТМ "Украинский ритейл" (ТС "Брусничка")



Экспертное мнение о современном рынке СТМ **Александр АНФИНОГЕНОВ**, (Москва), ведущий в СНГ эксперт рынка FMCG

Решение «3С-Управление производственным предприятием» для планирования, выпуска и дальнейшего распределения или реализации продукции – представил **Сергей СОСЕДКО**, директор, учредитель, руководитель проектов 3s Solutions



О важности контроля качества и безопасности продукции СТМ
Игорь СВИДЕРСКИЙ,
руководитель отдела технической
экспертизы департамента СТМ ГК
Fozzy Group



"Private Label в брендозависимых категориях могут быть успешными" **Анастасия МУРАВЬЕВА**, руководитель отдела собственных торговых марок «СУМАТРА-ЛТД» (ТС «КОСМО»)



Роман КРИВОШЕЕВ, директор представительства компании **Fialan**, рассказал о возможностях организации производства СТМ в Китае и основных нюансах, которые стоит учитывать при поиске партнеров

Запросить деталильные итоги проекта: press@trademaster.com.ua

Говорят производители СТМ

Новый формат блиц-мнений и предложений по оптимизации сотрудничества представил организатор в финальной части Конференции. С предложениями выступили эксперты от компаний-производителей, обладающие большим опытом сотрудничества с сетями по производству частной марки

Богдан БАРАБАШ, Председатель Правления «Мономах», рассказал об опыте работы с европейскими заказчиками по СТМ и тех изменениях, которые произошли в компании благодаря контракту с опытным зарубежным заказчиком. Эксперт также представил аналитику рынка собственных торговых марок по европейским странам, обратив внимание участников на потенциально интересные (быстрорастущие) европейские рынки СТМ и отдельных их игроков



Елена ГЛотова, директор «Концерн Фреш Ап» и **Александр ЯМЕНКО**, директор «Терминал-М» - озвучили спорные моменты в процессе работы сети и поставщика по СТМ и высказали предложения, как их можно устранить путем обоюдно качественной партнерской работы



Владислав ПРОСКУРИН, директор отдела продаж «Укркоттон», поднял вопросы точности прогнозирования объемов СТМ со стороны сети, выразив пожелание большинства присутствующих производителей к получению от партнера по СТМ более точных прогнозов объемов



Богдан ГОЛОВАЧ, заместитель директора «МАРГО», поднял вопрос о приведении результатов проверки производства к единому формату, приемлемому для нескольких розничных сетей, чтобы снизить количество аудитов и, таким образом, облегчить связанную с ними нагрузку производителя

Валерий ЧИСЛОВ, директор по работе с ключевыми клиентами Carlsberg Ukraine и **Ирина СМЯН**, региональный менеджер фирмы «ОНИСС» говорили о специфике совмещения брендов производителя и СТМ; а **Сергей СМЕРНОВ**, заместитель директора по продажам, «Запорожский хлебокомбинат №1» - раскрыл ключевые моменты, которые производитель стоит учитывать при входе в сеть с товарами СТМ



В завершении практического блока конференции в рамках блиц-зарядки **Валерий ГЛУБОЧЕНКО**, ведущий эксперт, Золотой Тренер по B2B-продажам 2013 года (по версии «B2BMaster-2013»), предложил ТОП-5 Master-советов по проведению блиц-переговоров, как раз перед проведением «Столов переговоров» в завершение конференции по закупкам СТМ



5-й год подряд среди участников Национального проекта развития контрактного производства проходит награждение Победителей Национальной B2B-Премии «PrivateLabel-2013», в которой розничные сети и производители голосованием выбирают лучших партнеров по СТМ, показавших максимально качественную работу за прошедшие 12 месяцев

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА:



БРЕНДИРОВАТЬ Главный Президиум Конференции, а также конференц-зал



ВЫСТУПЛЕНИЕ: Представить Ваши товары и решения с главной Трибуны Проекта



МИНИ-ВЫСТАВКА: Представить Ваши товары и решения для более 250 Участников Проекта



ПРЕМИЯ: Принять участие в награждении Победителей среди сетей и поставщиков, а также Лучшей команды СТМ Сети – брендированные подарки и обращение руководителя компании к Партнерам



**ВЫ
ПРИГЛАШЕНЫ!**

А ТАКЖЕ: Возможности дегустации Ваших продуктов во время кофе-брейков, обеда, Фуршета, размещение Ваших рекламных материалов на различных носителях – спрашивайте детально о дополнительных возможностях:

st@trademaster.com.ua

+ 38 (067) 505-25-24

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ

Условия участия в Конференции:

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли

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 30 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-2014»	да	да	да
Размещение информационных материалов компании в пакетах Участников конференции или на стойке регистрации	нет	да, max лист A4	да, буклеты, презентации др.
Размещение баннера компании в зале или стенда в холле (рекламный стенд без Участника !)	нет	нет	да
Стоимость участия при оплате до 15 июля, грн.	3500	6000	8500
Стоимость участия при оплате с 16 июля, грн.	4000	6500	10000

ВОЗМОЖНЫЕ Скидки*:

- 2 Участника от компании – 5% , 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических конференций TradeMaster® – 10%

*Скидки не суммируются

Телефоны для регистрации. +38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24, st@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA ; www.PrivateLabel-TM.com