

Retail-Партнер:
www.kishenya.com.ua



Организатор:
www.TradeMaster.UA

TradeMaster[®]
портал розничной и оптовой торговли

Всеукраинская бизнес-встреча владельцев и топ-менеджеров розничных сетей и поставщиков

День из жизни ритейлера

RetailMaster-Day

Секреты управления розничным бизнесом

120 Участников

1 марта 2013г.

г.Киев, Железнодорожное шоссе, 57

Технологический Партнер:
www.comarchedi.com.ua

COMARCH

CRM Партнер:
www.crm.ua

e-consulting

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

Отраслевой
медиа-партнер

Информационные
партнеры

Логистический Партнер:
www.uvk.ua



Генеральный
телевизионный партнер



Ритейл^{Україна}

Генеральный
новостной партнер



День из жизни ритейлера

- **RetailMaster-Day** – уникальный во всех отношениях проект. Он призван собрать на одной площадке владельцев и топ-менеджеров розничных сетей и производителей для дискуссии на тему практических аспектов управления розничным бизнесом и взаимоотношений с Партнерами. Retail-Партнером, на базе многолетнего практического опыта которого будет построена дискуссия, стала «**Велика Кишеня**» (компания «Ритейл Групп»: «Велика Кишеня», «Велмарт», «ВК Экспрес», «ВК SELECT»).
- **На базе практики «Ритейл Групп» построена живая программа встречи, покрывающая все важнейшие аспекты розничного бизнеса:** от стратегического планирования, создания новых форматов и экономии на обустройстве торговых точек – до управления ключевыми бизнес-процессами: логистикой, ассортиментом, маркетингом, персоналом, IT и финансами.
- **Ключевыми Спикерами**, которые поделятся опытом, станут: первые лица – руководители ключевых департаментов компании, а также непосредственно владелец компании – Роман ЛУНИН.
- **Участниками бизнес-встречи станут 120 представителей торгового бизнеса со всей Украины и ближнего зарубежья:**
 - => **Розничные сети** в лице: владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководителей, отвечающих за главные аспекты функционирования торговых точек сети
 - => **Компании-поставщики (производители и дистрибуторы)** в лице: владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по продажам, национальных менеджеров
 - => **Компании – партнеры розничных сетей** – по ИТ, оборудованию, консалтинговым, финансовым и другим услугам / решениям
 - => **Представители ведущих бизнес-СМИ Украины**

**Конференция призвана отразить главные практические интересы
продуктового розничного бизнеса и его ключевых партнеров**



Роман ЛУНИН, Учредитель
и владелец «Ритейл Групп»
(с 1999 года)



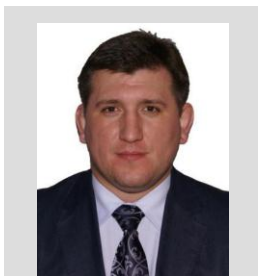
Олег ПЬЯВКА,
Финансовый директор
«Ритейл Групп» (18 лет в
управлении финансами)



Дмитрий КАШИРИН,
Коммерческий директор
«Ритейл Групп» (17 лет в
ритейле)



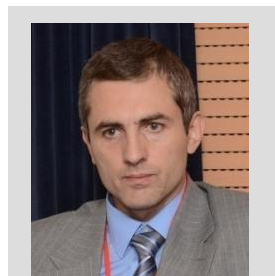
Томаш ФИАЛА,
Основатель и
генеральный директор
Dragon Capital



Алексей СЕРИКОВ,
Руководитель коммерческого
департамента Non Food
«Ритейл Групп»
(в ритейле – более 7 лет)



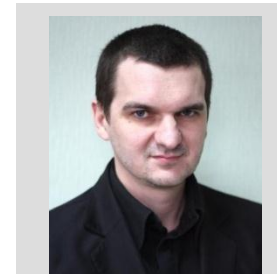
Евгений ПАВЛОВ,
Заместитель генерального
директора по логистике
«Ритейл Групп»
(8 лет в логистике)



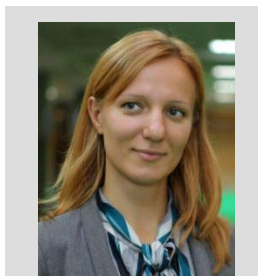
Евгений РЯБЧЕНКО,
Заместитель генерального
директора по вопросам ИТ
«Ритейл Групп»
(12 лет в ИТ)



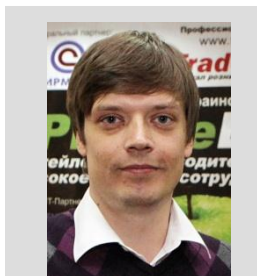
Виктория ЗАДИОРА,
Директор по персоналу
«Ритейл Групп»
(10 лет в управлении
персоналом)



Денис БАЗЫЛЫК,
Начальник отдела
маркетинга «Ритейл Групп»
(9 лет в маркетинге FMCG)



Александра ЛЮБИЧЕНКО, Бизнес-консультант Comarch EDI на российский и украинский рынок



Игорь СТЕЦЕНКО,
Начальник
отдела СТМ
«Ритейл Групп»
(7 лет в ритейле)



Андрей БЕЗГУБЕНКО,
Президент
«Е-консалтинг»

Регламент	Тема и содержание доклада	Спикеры
9.00-9.45	<i>Регистрация Участников, утренний кофе, знакомство</i>	
9.45-10.05	Начало Конференции, вступительное слово Модератора Приветственное слово от первого лица Ритейлера – <u>Роман ЛУНИН</u>	
10.05-10.35	<p>Работа в режиме мультимедийности: Как обеспечить условия, которые дают ритейлеру возможность сохранить привлекательность канала сбыта и увеличить прибыль:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Оценка востребованности покупателями различных форматов продуктовой розницы: «магазин у дома», классический супермаркет и его разновидности, гипермаркет, премиум-розница. -> Причины, почему крупные ритейлеры развиваются в режиме мультимедийности. <p>Предназначение различных форматов розницы в структуре бизнеса ритейлера. Создание четкого позиционирования и особенности работы каждого из форматов.</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Инструменты повышения эффективности бизнеса ритейлера – увеличение отдачи от инвестированных средств в развитие различных форматов 	<u>Дмитрий КАШИРИН</u> , Коммерческий директор «Ритейл Групп»
10.35-11.05	Будущее продуктовой розницы в Украине	<u>Томаш ФИАЛА</u> , Основатель и генеральный директор Dragon Capital
11.05-11.35	Дискуссионный блок: ритейлеры и представители независимых аналитиков рынка (в т.ч. исследовательские компании) о текущем положении и перспективах развития продуктовой розницы	
11.35-12.05	<i>Кофе-пауза, неформальное общение</i>	

Регламент	Тема и содержание доклада	Спикеры
12.05-12.30	<p>Организация системной работы логистики, позволяющей эффективно контролировать все этапы цепочки поставок:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Цели и KPI отдела логистики ритейлера. Ключевые факторы, влияющие на снижении логистической составляющей в затратах ритейлера -> Организация логистики торговых точек: инструменты борьбы с нарушением графиков поставок. Баланс между широтой ассортимента и возможностями складских площадей ТТ за счет мотивации поставщика к учащению частоты поставок -> Ключевые факторы успеха система РЦ ритейлера, позволяющей достичь высочайших показателей качества внутрискладской обработки товара. -> Преимущества аутсорсинга складских бизнес-процессов, оператором которого является опытный игрок рынка FMCG. Возможности передачи на аутсорсинг логистики склада и транспорта для партнеров сети 	<p><u>Евгений ПАВЛОВ</u>, Заместитель генерального директора по логистике «Ритейл Групп»</p>
12.30-12.55	<p>Опыт создания ИТ-инфраструктуры, покрывающей ключевые потребности повышения эффективности розничного бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Опыт создания и внедрения специализированного ИТ-решения для управления бизнес-процессами розницы. Важнейшие параметры ERP- системы ритейла и причины частичного отказа от «тяжелых» ИТ-решений - > Облачное вычисление прогноза продаж: преимущества технологии перед другими ИТ-инструментами - > Создание и внедрение системы управления складом (WMS), покрывающей растущие потребности распределительного центра ритейлера. Ключевые показатели эффективности системы и возможности по обслуживанию контрагентов компании 	<p><u>Евгений РЯБЧЕНКО</u>, Заместитель генерального директора по вопросам ИТ «Ритейл Групп»</p>
12.55-13.20	<p>Система XRM@Loyalty – пульт управления лояльностью клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Как сформировать систему лояльности, которая приносит прибыль сегодня, а не дотирует клиента. -> Обзор инструментов по удержанию клиентов, увеличению частоты покупок, повышению среднего чека. -> Как систематически формировать нужные кампании для правильной аудитории в автоматизированной системе анализа предпочтений клиентов и разрабатывать мероприятия для их удовлетворения. -> О коалиционных программах лояльности – зачем участвовать и как реализовывать 	<p><u>Андрей БЕЗГУБЕНКО</u>, Президент «Е-Консалтинг»</p>
13.20-13.40	<p>EDI – экономия и оптимизация затрат 21 века:</p> <ul style="list-style-type: none"> - > Электронный документооборот в Украине - > Преимущества и финансовая выгода от внедрения EDI - > Анализ данных и дополнительные возможности работы с EDI документами 	<p><u>Александра ЛЮБИЧЕНКО</u>, Бизнес-консультант по решениям Comarch EDI на украинский и российский рынок</p>
13.40-14.55	<p><i>Перерыв на обед, неформальное общение</i></p>	

<u>Регламент</u>	<u>Тема и содержание доклада</u>	<u>Спикеры</u>
<p>15.00-15.25</p>	<p>Повышение эффективности СТМ розничного оператора. Практические аспекты успешного сотрудничества «сеть-поставщик»:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Ключевые тренды развития рынка контрактного производства глазами ритейлера -> Уход производителя от ошибочных типовых калькуляций себестоимости СТМ. Инструменты формирования себестоимости товара СТМ. -> Приоритеты ритейлера в развитии СТМ в 2013-2014гг. -> Принципы формирования портфеля СТМ -> Как увеличить маржинальность СТМ 	<p><u>Игорь СТЕЦЕНКО</u>, Начальник отдела СТМ «Ритейл Групп»</p>
<p>15.25-15.50</p>	<p>Опыт формирования эффективной программы лояльности ритейлера:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Что такое лояльный покупатель – по каким параметрам покупатели реально оценивают сеть -> Причины изменений системы лояльности ритейлера. Ключевые цели продвинутых систем лояльности -> Чего ждет покупатель от розничной сети? Классификация (базовые пласты) покупателей в продуктовой рознице и эффективные маркетинговые инструменты воздействия на них -> Преимущества и недостатки различных механизмов программ лояльности -> Запуск новой уникальной системы, позволяющей знать своего покупателя «в лицо»: ключевые параметры программы лояльности, которые важны для качественного изучения покупателя 	<p><u>Денис БАЗЫЛЫК</u>, Начальник отдела маркетинга «Ритейл Групп»</p>
<p>15.50-16.25 <i>Кофе-пауза, неформальное общение</i></p>		

<u>Регламент</u>	<u>Тема и содержание доклада</u>	<u>Спикеры</u>
16.25-16.50	<p>Вовлеченность персонала. Нестандартные решения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Что такое вовлеченность персонала и почему это важно? -> Поиск новых решений -> Реализация проекта «Собирали улыбок». Результаты 	<p><u>Виктория ЗАДИОРА</u>, Директор по персоналу «Ритейл Групп»</p>
16.50-17.15	<p>Финансовая стратегия ритейлера, позволяющая достичь эффективности в условиях нестабильной бизнес-среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Ключевые составляющие сбалансированной финансовой стратегии сети. Оценка внешних и внутренних рисков реализации финансовой стратегии ритейлера -> Финансовые инструменты увеличения эффективности, доступные ритейлеру в условиях ограниченных возможностей привлечения внешних средств: Как, когда, за счет чего делать? -> Управление главным показателем работы сети – операционной прибылью -> Эффективный подход к управлению затратами – как и почему важно начать управлять затратами на самом нижнем уровне. Поиск источников экономии – как оценить потенциальную экономию и расставить приоритеты по снижению затрат 	<p><u>Олег ПЬЯВКА</u>, Финансовый директор «Ритейл Групп»</p>
17.15-17.35	<p>Светодиодная технология, позволяющая сократить до 2,5 раз затраты на обслуживание торговых точек сети:</p> <ul style="list-style-type: none"> -> Стратегическая инициатива, ноу-хау, позволившее ритейлеру сэкономить на коммунальных платежах -> Опыт внедрения светодиодной технологии в работе сети. Основные параметры и преимущества оборудования -> Полный переход на светодиодное оборудование: как рассчитать эффективность проекта -> Основные критерии выбора партнера среди компаний, занятых в светодиодном бизнесе – что важно знать о поставщике и его товарном предложении, чтобы получить действительно эффективное решение экономии для сети 	<p><u>Алексей СЕРИКОВ</u>, Руководитель коммерческого департамента Non Food «Ритейл Групп»</p>
17.35-18.00	Дискуссия с Участниками об источниках экономии в ритейле	
18.00-18.10	Закрытие Встречи, вручение сертификатов Участникам	

Для 1-го представителя от Компании: 2900 грн.

Скидки и бонусы:

При участии 2-х представителей от Компании – скидка 5%

При участии 3-х и более представителей от Компании – скидка 10%

Для Участников практических Конференций TradeMaster[®] Group – скидка 10%

ВНИМАНИЕ ! ПРИ РЕГИСТРАЦИИ на 2 бизнес-события FoodMaster-2013 и RetailMaster Day - Вы получаете **20% скидку на участие в обоих мероприятиях:**

- При оплате с 4 по 15 февраля = **2160** грн. RetailMaster Day + 2800 FoodMaster

ИТОГО за 2 ПРОФИЛЬНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ: 4960 грн

- При оплате с 18 по 26 февраля = **2320** грн. RetailMaster Day + 2800 FoodMaster

ИТОГО за 2 ПРОФИЛЬНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ: 5120 грн

1 марта 2013г.

г.Киев, Железнодорожное шоссе, 57

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

+38(044)383-50-34

+38(067)505-25-24