

Главная Встреча Года в Киеве!

# PrivateLabel 17

IX Международная практическая конференция

31  
августа



# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

Место встречи: г. Киев, ул. В.Гетьмана, 6, Конгресс-Холл «Космополитъ» (м. Шулявская)

## ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Официальный Партнер



Полиграфический Партнер  
УкрДрук.ЮА



Партнер по автоматизации



Бьюти-партнер



Солодкий Партнер кофа-брейків



Партнер гостинності



Партнер ліцензійного брендингу



Аналитический Партнер



Партнер кофе-брейков



Информационные партнеры



[www.trademaster.ua](http://www.trademaster.ua)

організатор: +38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24

**TradeMasterGroup**  
от профессионализма к мастерству

## АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Для владельцев, генеральных, коммерческих директоров, директоров по развитию, закупкам, СТМ, маркетингу, продажам, персоналу; руководителей, отвечающих за главные аспекты успешной работы РОЗНИЧНОЙ СЕТИ и работу с поставщиками.
- Для владельцев, генеральных директоров, коммерческих директоров, руководителей по продажам, маркетингу, национальных и бренд-менеджеров КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ – КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ РИТЕЙЛА.
- Руководителей смежных отраслей (оборудование, инновационные решения, логистика, тара/упаковка, другие решения и услуги для бизнеса).

### ПО УРОВНЮ МЕНЕДЖМЕНТА:



### ПО СФЕРАМ:



## НА КОНФЕРЕНЦИИ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Понимание тенденций рынка и возможность выбрать правильный вектор своего бизнеса.
- Новые идеи и механизмы, как применить их на практике.
- Обмен опытом с коллегами по рынку, проведение переговоров и заключение предварительных договоренностей о сотрудничестве.
- Опыт и анализ ситуации на рынке от ведущих экспертов практиков Украины и зарубежья.
- Международный опыт сотрудничества с ритейлом и рекомендации по формированию эффективного ассортиментного портфеля.
- Переход на более высокий уровень переговоров и сотрудничества с партнерами.
- Решения ведущих компаний по оптимизации и сокращению затрат и увеличению рентабельности бизнеса.

## СРЕДИ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИЙ TRADEMASTERGROUP:

**Розничные сети:** АТБ Маркет, Билла-Украина, Метро Кеш энд Кери Украина, Novus, Таврия В, Фоззи Групп, БРСМ-НАФТА, Велика Кишеня, Вересень плюс, ВОГ ритейл, Караван, Лоток, КОНТИНЕНТ, РОСТ, Ева, Эконом плюс, Фуршет, Чудо Маркет, Эко-маркет, UPG, Белинтерпродукт (сеть Рублёвский), БелМаркетКомпани.

**Производители и поставщики:** Производители и поставщики: Баядера Холдинг, Бюро вин, Бетта, Global Spirits, Snack Production, ДарПак, Диканька Млин, Житомирский маслозавод, ИДС, Компания Май Украина, Молочный Альянс, Олияр, Радехівський цукор, Ричойл, СавСервис Столица, Сандора, Снек Экспорт, С-Транс, Терра Фуд, Сквирский комбинат хлебопродуктов, УкрОлия, ДМК Таврия, Фабрика Здорово, Фабрика бакалейных продуктов, АВК Конфекшинэри, Лакталис Украина, Бест Альтернатива, др

**Поставщики услуг и решений:** A.S.A.GROUP, NIELSEN UKRAINE, Брокбридж, Дел Пост, Деливери, Заммлер, Издательство Весна, Міст Експрес, Новая почта, Рабен Украина, Скайлайн Софтвр (1С), Юнивест Маркетинг, СофтСерв.

09.00-09.40

Регистрация Участников. Утренний кофе, знакомство

09.40-12.00

**СЕССИЯ 1**

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ PrivateLabel

09.40-09.50

Открытие Конференции. Вступительное слово модератора о рабочей программе и специальным проектам в рамках «PrivateLabel-2017»

09.50-10.15

### Обзор рынка СТМ: Украина и мир. Аналитика рынка Private Label:

оценка и мнение покупателя. Актуальные тренды в мире и в Украине.



#### Виталий БРЫК,

Директор стратегического развития Украины, Беларусь Nielsen



#### Светлана БЕЛАШОВА,

Ведущий специалист по работе с розничными сетями в Украине Nielsen



Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN) – это глобальная компания, которая предоставляет услуги по измерению и улучшению бизнес-результатов и является ключевым источником информации о том, что потребители смотрят и покупают. Nielsen входит в список S&P 500 и проводит свои измерения в более чем 100 странах мира, охватывая более 90% мирового населения. Nielsen использует единую методологию сбора данных по всему миру, что позволяет сравнивать и сопоставлять информацию о рынках в Украине с прочими странами.

10.15-11.00

### Развитие Private Label в Европе: Рост дискаунтеров в ЕС - факторы успеха Aldi и Lidl - возможности для поставщиков

#### Германн СИВЕРС,

Партнер IPLC по Германии / Австрии, международный консалтинг по PrivateLabel. Владеет более чем 30-летним опытом работы в пищевой промышленности и розничной торговле. До того, как стать партнером IPLC по консалтингу в сфере Private Label, он долгое время был директором по маркетингу ведущей немецкой розничной сети Edeka. До этого он занимал должности в сфере продаж и маркетинга в международных FMCG компаниях, таких как Unilever и Philip Morris.



**iplc** | International private label consult  
The Retailer Brand Specialists

11.00-11.25

### Конкурентная разведка: обеспечение безопасности работы компаний.

- Объекты интереса стратегической конкурентной разведки.
- Тактическая конкурентная разведка. Оперативная конкурентная разведка.
- Комплексная оценка рисков.
- Современные технологические средства, методы и инструменты конкурентной разведки. информационно-аналитическое и программное обеспечение конкурентной разведки.
- Методы противодействия приемам конкурентной разведки и информационных войн на корпоративном уровне.
- Конкурентная разведка как обязательное условие обеспечения стратегической устойчивости, конкурентоспособности и экономической эффективности компании.

#### Юрий КОГУТ,

Генеральный директор, Консалтинговой компании «СИДКОН», Глава Правления ОО «Ассоциация содействия бизнес-сотрудничеству Украины и ЕС», Директор Бюро противодействия коммерческим преступлениям и коррупции ICC Ukraine, глава Правления ОО «Лига противодействия кибертерроризму и информационным войнам», эксперт в сфере обеспечения комплексного управления рисками бизнеса, член Всемирной Ассоциации Детективов (WAD). Имеет более чем 20-летний опыт в разработке и внедрении систем управления рисками компаний, обеспечения безопасности инвестиционных проектов, информационно-аналитическом сопровождении слияний и поглощений.



**SIDCON**  
CONSULTING COMPANY

11.25-11.50

### Private Labels: новые бренды – последствия и важность стратегического взгляда.

#### Робертус ЛОМБЕРТ,

Партнер Consulting is Creating (CIC) - Португалия. С большим опытом работы в сфере розничной торговли и особенно в Private Label, он имеет собственную консалтинговую фирму. Его многолетний опыт дал ему глубокое представление о развитии Private Label в Португалии. Он отвечал за важнейшую стратегическую замену частных торговых марок в Lidl Portugal, а также за внедрение сотен позиций Private Label и запуск премиального бренда Deluxe. В последнее время он принимал участие в нескольких стратегических разработках, касающихся Private Label, в Европе и в мире.



11.50-12.10

### Источник финансирования бизнеса. Роль и возможности факторинга при взаимодействии производителей и ритейлеров в современных условиях.

#### Дмитрий ЧЁРНЫЙ,

Начальник отдела факторинга АО «ТАСКОМБАНК». В 2015 году банк вошел в ТОП-10 по Рейтингу надежности банковских депозитов. Сегодня АО «ТАСКОМБАНК» один из немногих банков, которые продолжают финансировать своих клиентов. Д.Черный - практик с более чем 10-ти летним опытом работы в финансовых структурах.



12.10-12.40	<b>Кофе-брейк, бизнес-знакомства</b>	
<p>12.40-13.10</p> <p><b>Подготовка поставщика к сотрудничеству с сетью под СТМ: ТОП-правила, которые гарантируют успешное сотрудничество</b></p>	<p><b>Наталья ПОДЕНЕЖКО,</b></p> <p>Руководитель группы развития СТМ ООО «Украинский Ритейл». Сеть работает в формате «магазин у дома» площадью 300-400 м2 с ассортиментом около 5 000 тысяч позиций. На февраль 2017 торговая сеть «Брусничка» насчитывает 98 магазинов в Донецкой, Харьковской, Днепропетровской, Луганской, Запорожской и Полтавской областях.</p>	
<p>13.10-13.40</p> <p><b>Обзор ритейлеров Евросоюза и их потребностей в производстве PrivateLabel: специфика вхождения, необходимые условия и какие поставщики больше всего востребованы?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Анализ наиболее перспективных ритейлеров в Европе, их целевых потребителей, доля Private Label в их ассортименте;</li> <li>Процедура выбора новых поставщиков; правила проведения эффективных переговоров с зарубежными ритейлерами;</li> <li>План действий производителя для вхождения в розничные сети Европы. Создание чек-листа по входу в Европейские сети.</li> </ul>	<p><b>Андре ПИЛЛИНГ,</b></p> <p>Директор Eco-Viva (Гамбург), Руководитель проекта Agritrade в Украине. Ранее работал в немецкой розничной сети Edeka. Сейчас Андре имеет собственную торгово-производственную компанию в Германии, а также, являясь руководителем проекта по агроторговле в Украине, помогает украинским партнерам в поиске европейских рынков сбыта.</p> 	
<p>13.40-14.00</p> <p><b>Как достучаться до покупателя? Альтернативный маркетинговый инструмент – лицензирование брендов.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Трансформация набора инструментов современного маркетолога.</li> <li>Лицензирование брендов и «с чем его едят».</li> <li>Кейсы лидеров рынка.</li> <li>Возможности для PLB.</li> </ul>	<p><b>Татьяна РУБАН,</b></p> <p>Маркетинг директор агентства UDC. UDC— ведущее агентство лицензирования брендов в Украине. Работает со всемирно известными мегабрендами такими, как Губка Боб, Черепашки ниндзя, Маша и Медведь, Щенячий патруль, GAPCHINSKA, PrimaMaria.</p> 	
<p>14.00-14.30</p> <p><b>Case Study: формирование успешного ассортимента премиальных СТМ в продуктивном ритейле. Построение ценообразования в премиум-сегменте.</b></p>	<p><b>Экхард УЛЬРИХ,</b></p> <p>Руководитель розничной сети Landhof (Германия), которая состоит из более 70 розничных магазинов.</p> 	
<p>14.40-15.30</p> <p><b>Обед, неформальное общение, знакомство с экспозициями выставки и Гелереи новинок «PrivateLabel -2017», выбор для участия одной из параллельных Сессий</b></p> <p style="text-align: center;"><b>БИЗНЕС СТМ В ПРОДУКТИВНОМ СЕГМЕНТЕ</b>    <b>СЕССИЯ 2</b>    <b>СЕССИЯ 3</b>    <b>БИЗНЕС СТМ В НЕПРОДУКТИВНОМ СЕГМЕНТЕ</b></p> <p style="text-align: center;">15.30-17.00</p>		
<p><b>Аудит поставщика: работа над повышением качества товаров СТМ.</b></p> <p>Эксперт от национальной розничной сети</p>	<p><b>Дискуссия ритейлеров: успешные стратегии продвижения частных марок сети Non-food</b></p> <p>Приглашены эксперты EVA, Prostor, Епицентр, Фокстрот, Эльдорадо и др.</p>	
<p><b>Открытый диалог ритейлеров и поставщиков по ключевым вопросам:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ожидания ритейлера от поставщиков товаров СТМ,</li> <li>Ключевые изменения в портфеле Private Label 2017 года,</li> <li>Планы ритейлеров по развитию товаров СТМ</li> </ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="145 1809 288 1973">  <p><b>Марина ДОБЫЧИНА,</b> Начальник отдела «Сообщественные Торговые Марки», METRO Кеш энд Керри Украина</p> </div> <div data-bbox="304 1809 448 1973">  <p><b>Наталья ШКРЯДА,</b> Начальник отдела СТМ Эко-маркет</p> </div> <div data-bbox="464 1809 608 1973">  <p><b>Наталья БАРЫЛЬЧЕНКО,</b> Начальник управления развития СТМ ООО «Омега» (сеть VARUS)</p> </div> <div data-bbox="624 1809 767 1973">  <p><b>Елена БЕРЕЖНЯЯ,</b> Руководитель по развитию СТМ сети Novus</p> </div> </div>	<p><b>Private Label и медицинские изделия. Новые требования законодательства в примерах.</b></p> <p><b>Павел ХАРЧИК,</b></p> <p>Президент Ассоциации «Операторы рынка медицинских изделий», директор ООО «Калина медицинская производственная компания», Ассоциация «Операторы рынка медицинских изделий» (AMOMD) - первая и единственная в Украине профессиональная организация, которая в настоящее время объединяет более 50 национальных производителей, импортеров, дистрибьюторов и других участников рынка медицинских изделий.</p>  	

**Современные возможности автоматизации управления цепочкой «закупки - производство - логистика - торговая полка».**

**Виктория Ильченко,**

Бизнес-аналитик по системам автоматизации бизнеса «Скайлайн Софтвар» (оператор распространения продуктов «1С:Предприятие» в Украине)



**Перспективные категории в СТМ: фермерские продукты, безглютеновые продукты, organic, др.**

**Кейс Астра Косметик о сотрудничестве с ритейлом в производстве декоративной косметики под PrivateLabel: сложности и возможности.**

**Инна САВЧУК,**

Бренд-менеджер компании «Astra Cosmetic». Компания «Astra Cosmetic» работает уже более 20 лет на рынке Украины, создает косметику по контрактному производству, основанную на специфических потребностях клиентов (косметика для глаз, губ и лица)



**Путь Производителя СТМ от поставщика к Партнеру ритейлера. Как производитель может влиять на увеличение доли продаж private label сети?**

**Сергей ЛИЩУК,**

Управляющий партнер консалтинговой компании «Retail4you», независимый член совета директоров в 2 компаниях. Специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам».



**Предложения поставщиков по формированию сбалансированного и прибыльного ассортимента стм сети.**

Эксперты от крупных производственных компаний non-фуд, которые давно работают с сетями по СТМ

17.00-19.00

**«СТОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ» о поставках товаров СТМ в сети**



19.00-21.00

**ФУРШЕТ и НАГРАЖДЕНИЕ: Награждение Победителей ежегодной Национальной B2B-Премии**



# ОТЗЫВЫ

«Впервые посетила конференцию в прошлом году, тогда же, примерно через неделю, побывала на конференции конкурентов «TradeMasterGroup». Увидела колоссальный разрыв в организации, в наполнении конференции. Мне лично нравится, что все заявленные у Вас на конференции темы раскрываются. Это очень важно, потому что на некоторых мероприятиях заявляется интересная тема, но в итоге мы не получаем ответа на свои вопросы. У Вас профессиональные докладчики, хорошая организация конференции, атмосфера и, конечно, польза. Молодцы, так держать!»

**Элина МАКСИМЦОВА,**  
руководитель направления СТМ ООО «Вельта-Космик»

«Для меня мероприятие полезно с той точки зрения, что предоставляет возможность подготовить определенную тему для выступления, нормально в ней разобраться и применить затем в работе. Кроме того, полезно послушать, как развивается СТМ в других сетях, встретиться с коллегами, пожать им руку и поблагодарить за сотрудничество – и все это в рамках одного дня.»

**Владимир ГРАНИН,**  
заместитель коммерческого директора  
Линии магазинов «EVA» по направлению СТМ

«Все было организовано на высшем уровне. Во время мероприятия нам удалось познакомиться с руководителями направления Private Label. До этого, все общение происходило в телефонном режиме. Спасибо организатору.»

**Даниил СЫПКО,** региональный менеджер ЧП «Автоден»

«Подобные мероприятия полезны тем, что дают новые знакомства и контакты. Очень ценна возможность принять участие в столах переговоров с сетями.»

**Максим ЧЕРНЫХ,** «Житомирский картонный комбинат»

«На мероприятиях TradeMasterGroup мы не впервые. Участие в таких конференциях очень полезно, так как «точно» освещаются проблемы, которые стоят перед производителями и поставщиками: идти в «приват» или нет; развивать свою ТМ; идти по пути брендов? В будущем планируем принимать участие в таких мероприятиях.»

**Елена РЕПА,** директор ООО «Компания Ласлер»

«На конференции впервые, но все понравилось – как с точки зрения организации, так и информационного наполнения. Очень доволен некоторыми докладами и дискуссией, но хотелось бы большей активности производителей – ведь большая часть информации была полезна именно для них. В будущем обязательно будем принимать участие в мероприятии.»

**Сергей НАУМЕНКО,**  
руководитель отдела СТМ розничной сети «Брусничка»

«Такие конференции – идеальное место для общения с производителями: действующими партнерами и потенциальными; получения полезной информации о новых тенденциях рынка. Приятно встречаться с руководителями компаний, с которыми впервые говорили о возможной работе только год назад на конференции 2015 года и уже более чем полгода успешно продаем товар PL, произведенный на их производственных линиях.»

**Наталья БАРЫЛЬЧЕНКО,**  
руководитель управления развития  
СТМ ООО «Омега» (розничная сеть «Varus»)

«Private Label – это возможность наладить контакт с ритейлерами с перспективой на дальнейшее сотрудничество. Эта конференция ознаменовалась новыми знакомствами, которые привели к положительным результатам и подписанию новых контрактов.»

**ГИСЕМ К.,** ООО «Корадо Каннинг Инкorporейтед»



## ВИДЕО-репортаж конференции



31  
августа

Главная Встреча Года в Киеве!

# PrivateLabel 17

IX Международная практическая конференция

## ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ / ПАКЕТ УЧАСТНИКА

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Бизнес	Премиум
Присутствие на Конференции	любой ряд кроме 1-3	2-3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров	да	да	да
Кофе-брейки, обед, фуршет	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 14 августа)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Экспресс-консультации от спикеров конференции	да	да	да
Именной сертификат Участника	да	да	да + Ваш логотип на сертификатах
<b>Размещение информационных материалов</b> Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации, др.
<b>Презентация Вашей продукции в «Галерее новинок Украинских поставщиков-2017»</b> (полка - 50 см ширина, 30 см - высота, 40 см - глубина)	нет	да,	отдельный промостенд (см. ниже)
<b>Предоставление выставочной площади.</b> 2 x 1,5 м Для размещения промо-стойки в холле перед конференц-залом (промо-стойка экспонента, или стол и 2 стула предоставляемые Организаторами. Участие 1 промоутера за стендом)»	нет	нет	да
<b>Размещение баннера компании в зале</b> проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	да
<b>СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ* (В ГРН)</b>	4900	9000	14500

\* Пакет СТАНДАРТ доступен только участникам от компаний ритейлеров, дистрибуторов, производителей. Для Поставщиков решений и услуг доступны только пакет БИЗНЕС/ПРЕМИУМ.

**Возможные скидки (Скидки не суммируются):**

- 2 Участника от компании – 5%
- 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических Конференций TradeMasterGroup - 10%

### ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАКЕТА УЧАСТНИКА «ПРЕМИУМ»

- Ваш логотип на сертификатах Участников
- Размещение Вашего баннера в зале
- Предоставление выставочной площади в холле. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом)

**ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!**

**TradeMasterGroup**

от профессионализма к мастерству

**Контакты организатора:**

тел.: +38 067-505-25-24

e-mail: st@trademaster.com.ua

www.trademaster.ua