

Главная Встреча Года в Киеве!

31
августа

PrivateLabel 17

IX Международная практическая конференция



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

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	Кофе-брейк, бизнес-знакомства	
<p>12.40-13.10</p> <p>Подготовка поставщика к сотрудничеству с сетью под СТМ: ТОП-правила, которые гарантируют успешное сотрудничество</p>	<p>Наталья ПОДЕНЕЖКО,</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>Обзор ритейлеров Евросоюза и их потребностей в производстве PrivateLabel: специфика вхождения, необходимые условия и какие поставщики больше всего востребованы?</p> <ul style="list-style-type: none"> Анализ наиболее перспективных ритейлеров в Европе, их целевых потребителей, доля Private Label в их ассортименте; Процедура выбора новых поставщиков; правила проведения эффективных переговоров с зарубежными ритейлерами; План действий производителя для входа в розничные сети Европы. Создание чек-листа по входу в Европейские сети. 	<p>Андре ПИЛЛИНГ,</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>Как достучаться до покупателя? Альтернативный маркетинговый инструмент – лицензирование брендов.</p> <ul style="list-style-type: none"> Трансформация набора инструментов современного маркетолога. Лицензирование брендов и «с чем его едят». Кейсы лидеров рынка. Возможности для PLB. 	<p>Татьяна РУБАН,</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>UDC LICENSING AGENCY</p>
<p>14.00-14.30</p> <p>Case Study: формирование успешного ассортимента премиальных СТМ в продуктивном ритейле. Построение ценообразования в премиум-сегменте.</p>	<p>Экхард УЛЬРИХ,</p> <p>Руководитель розничной сети Landhof (Германия), которая состоит из более 70 розничных магазинов.</p>	
<p>14.40-15.30</p> <p>Обед, неформальное общение, знакомство с экспозициями выставки и Гелереи новинок «PrivateLabel -2017», выбор для участия одной из параллельных Сессий</p>		
<p>БИЗНЕС СТМ В ПРОДУКТИВНОМ СЕГМЕНТЕ</p>	<p>СЕССИЯ 2</p>	<p>СЕССИЯ 3</p> <p>БИЗНЕС СТМ В НЕПРОДУКТИВНОМ СЕГМЕНТЕ</p>
<p>Аудит поставщика: работа над повышением качества товаров СТМ.</p> <p>Эксперт от национальной розничной сети</p>	<p>Дискуссия ритейлеров: успешные стратегии продвижения частных марок сети Non-food</p> <p>Приглашены эксперты EVA, Prostor, Епицентр, Фокстрот, Эльдорадо и др.</p>	
<p>Открытый диалог ритейлеров и поставщиков по ключевым вопросам:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ожидания ритейлера от поставщиков товаров СТМ, Ключевые изменения в портфеле Private Label 2017 года, Планы ритейлеров по развитию товаров СТМ 	<p>Private Label и медицинские изделия. Новые требования законодательства в примерах.</p> <p>Павел ХАРЧИК,</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.»

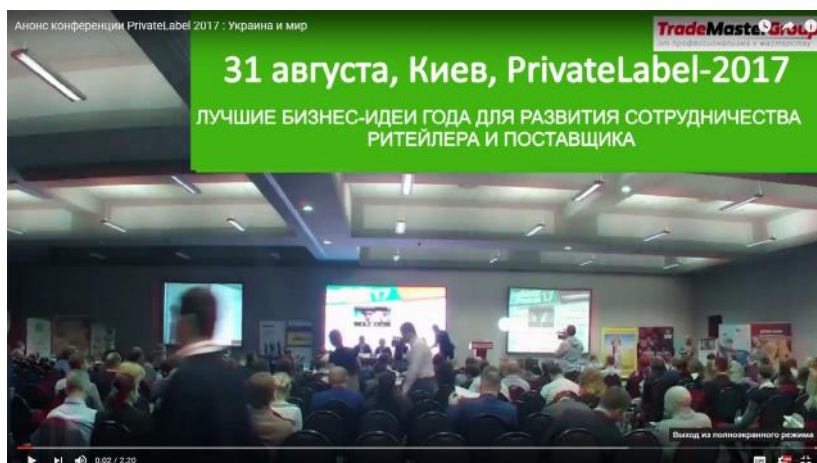
Наталья БАРЫЛЬЧЕНКО,
руководитель управления развития
СТМ ООО «Омега» (розничная сеть «Varus»)

«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
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации, др.
Презентация Вашей продукции в «Галерее новинок Украинских поставщиков-2017» (полка - 50 см ширина, 30 см - высота, 40 см - глубина)	нет	да,	отдельный промостенд (см. ниже)
Предоставление выставочной площади. 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
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	да
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ* (В ГРН)	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