TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

26 августа

VIII Международная практическая конференция

Главная Встреча Года в Киеве!

Ежегодная Бизнес-Встреча в формате практических решений, идей, переговоров

Private 2016 Label

Расширение границ контрактного производства

8 лет доверия ритейлеров

Цель

Встреча более **350 участников** из Украины, Беларуси, 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.

Состоится

26 августа 2016 года в конференц-холле отеля «Космополитъ» г. Киев, ул. Вадима Гетьмана, 6, (м. Шулявская, ТРЦ «Большевик») состоится 8-я Ежегодная традиционная встреча отделов СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков «PrivateLabel – 2016».

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

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Партнер по автоматизации
1С:ПІДПРИЄМСТВО 8
ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Официальный партнер конференции
CONCORDBANK
створюємо майбутнє

Партнер Конференции
ЗЛАТОМЕД

Консалтинговый партнер
nielsen

Генеральный информационный партнер
интерфакс-УКРАИНА
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Генеральный новостной партнер
ЛІГА бізнесінформ
ІНФОРМАЦІЙНЕ АГЕНТСТВО

Информационные партнеры
МИР упаковки, МИР продуктов, ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИИ, hubs, B2Blogger.com, FOOD UA, FOOD Technologies & Equipment, AllRetail.ua, упаковка, БРУТТО, INPRODMASH, MIM-KYIV, malls, РЕКЛАМНЫЙ ЖУРНАЛ, TRN.ua, TOPEVENTS, AGRPORT, KHARKIV 2016 AGROPORT EAST, SalesHub, PAVTRADE

НА КОНФЕРЕНЦИИ В ЭТОМ ГОДУ:

МАСТЕР-КЛАССЫ
от Европейских Гуру PrivateLabel

2 ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ ЗАЛА
активных дискуссий,
интересных докладов, интервью.
ВПЕРВЫЕ Showroom лучших новинок
PrivateLabel 2015-2016 гг.

МИНИ-ВЫСТАВКА
лучших проектов PrivateLabel

РЕЗУЛЬТАТЫ И НАГРАЖДЕНИЯ VIII
Национальной Премии PrivateLabel – 2016

СМОТРЕТЬ ВИДЕОАНОНС КОНФЕРЕНЦИИ!

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-2016» (лучшие проекты СТМ розничных сетей и поставщиков в одном журнале)

СПРАВКА ТМ:

«PrivateLabel-2016» – это Всеукраинская ежегодная практическая встреча (с 9.09.2009), которая позволяет отделам СТМ розничных сетей и компаний-поставщиков начать и/или продолжить сотрудничество, определить стратегии и тактики эффективного развития бизнеса. Инициатором и организатором События выступает B2B Медиа-Группа TradeMasterGroup.

На Конференции из года в год собираются более 350 владельцев и топ-менеджеров ритейла и производственных компаний. Постоянными участниками Проекта являются розничные сети: АШАН, ФУРШЕТ, Fozzy Group, Велика Кишеня, ЭКО-маркет, НОВУС, АТБ-маркет, ТАВРИЯ-В, линия магазинов EVA, Watsons, Эпицентр, Наш Край, Рукавичка, Пакко, Billa, METRO, Караван, Класс, Фокстрот, Барвинок, БиМаркет, Linella SRL и др.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ - ДО 350 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

20%	Собственник, генеральный, исполнительный директор
18%	Директор по продажам/ закупкам
17%	Руководитель департамента СТМ, категорийный менеджер
16%	Национальный и региональный менеджеры по работе с ключевыми клиентами
14%	Коммерческий директор
9%	Директор по маркетингу, развитию и PR
6%	Заместитель директора

По роду деятельности Компании

53%	Производители
18%	Ритейлеры
14%	Смежная отрасль
7%	Логистические операторы
3%	Дистрибьюторы, импортеры
3%	СМИ
2%	Консалтинг

СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТОВ (РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ) 2015-2016:

Украина:
- Фуршет
- ЭКО-маркет
- Півціни на все
- Леруа Мерлен Украина
- Эпицентр К
- Руш (Eva)
- NOVUS
- Фоззи Фуд (Fozzy Food / Fozzy Group)
- Экспансия
- АТБ маркет
- Столица торг (сеть магазинов Континент)
- сеть Рост
- Ритейл Групп (Велика Кишеня)
- Таврия В
- Лк-Транс (сеть Лоток)
- ВОГ Ритейл
- Билла-Украина
- Наш Край
- Вересень Плюс
- Копейка
- Метро Кеш енд Кери Украина
- Фармастор (Аптека доброго дня)
- AMIC Украина
- Эконом Плюс
- Чудо маркет
- Стейт Оил (АЗК БРСМ-Нафта)
- Аванта
- Всеукраинский центральный союз потребительских обществ (Укркоопсоюз)

Турция:
- Tesco Kipa

Беларусь:
- Евроторг
- БелМаркетКомпани
- Сеть «Рублевский»

Казахстан:
- Идеал, Лидер
- Magnum Cash & Carry

Рабочая программа конференции PrivateLabel

ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	ТЕМА	ИНФОРМАЦИЯ О СПИКЕРЕ
9.00-9.50	**Регистрация, утренний кофе**	
9.50- 10.20	**СТМ: МНЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 2016 ГОДА:** • Индекс потребительского доверия - результаты 2-го квартала 2016 года • Знание и отношение покупателей к СТМ • Важность и динамика продаж СТМ в Украине • Анализ продаж и перспективы развития private label	**Виталий БРЫК** **Директор стратегического развития Украина, Беларусь Nielsen** nielsen **Анна ШТЕПА** **Ведущий специалист по работе с розничными сетями Nielsen** nielsen
10.20-11.00	**PRIVATE LABEL КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ К РОЗНИЧНОЙ СЕТИ:** • Что скрывается за низкой ценой? • Тенденции и глубокое понимание потребительских нужд в качестве ключевых факторов успеха • Постоянное улучшение качества и роль инноваций в создании правильной «добавочной стоимости» частных марок • Как привлечь покупателей и увеличить их лояльность – роль верно построенных СТМ	**Дорота КАЛОВСКА** ***(Польша)*** **Золотой спикер конференции Private-Label-2015, partner & strategy consultant, COBALT SPARK.** Эксперт Польской Торговой Палаты. 16 лет работает с Клиентами в области проектирования индивидуальности и стратегии частной марки (AGROS NOVA, GRUPA INCO, HARPER HYGIENICS, POLPHARMA SA, GRUPA ZPR, PIOTR I PAWEŁ, CADBURY WEDEL, LLC COTTON CLUB etc.). Работает с розничными сетями над созданием собственных торговых марок и разработкой концепций дизайна (JMP / BIEDRONKA, LEADER PRICE, CARREFOUR POLSKA, PIOTR I PAWEŁ, ŻABKA POLSKA, LIDL,INTERMARCHE, AUCHAN, REAL;- MAKRO) – более 2.500 разработаных упаковок собственных торговых марок и выведенных на рынок. Проводит тренинги в области управления маркой и СТМ в торговых сетях.
11.00-11.20	**ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА –ФАКТОРИНГ** • Мировой опыт применения факторинга в финансировании оборотных средств • Вся правда о факторинге в Украине • Быстрое преобразование задолженности торговых сетей в денежные средства на счета компании • Как правильно выбрать фактора и определить оптимальные условия финансирования	**Алла КОМИСАРЕНКО** **Председатель Правления Конкорд банка.** Банковскую карьеру начала с 1990 года в Сбербанке, от бухгалтера отдела учета и отчетности к главному бухгалтеру отделения. С ноября 2015 года назначена на должность Председателя Правления Конкорд банка. CONCORDBANK створюємо майбутнє
11.20-12.20	**МАСТЕР-КЛАСС:** **ЭКОНОМИКА PRIVATELABEL. РАЗНИЦА СТРАТЕГИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И РИТЕЙЛЕРА НА ПУТИ К ОДНОЙ ЦЕЛИ. ОШИБКИ, КОТОРЫХ НЕ СТОИТ ДОПУСКАТЬ ПРИ СОЗДАНИИ PRIVATELABEL**	**Дмитрий ПОТАПЕНКО** **Управляющий партнер MANAGEMENT DEVELOPMENT GROUP INC.** Является основателем крупнейшей в России продовольственной розничной компании по объемам продаж X5 Retail Group., успешный бизнесмен в 5 странах (Бельгия, Чехия, Болгария, Китай, Россия. Владелец 12 торговых и ресторанных сетей в регионах России и за границей: Розничные продуктовые сети: «PRODECO», «ГАСТРОНОМЧИКЪ», «МАРКА», «ЭКОНОМИКА», «АПЕЛЬСИН» ЮФО, ЦФО и УФО. «ВКУСНО», Болгария. «LEVNER» Чехия. Розничные DIY сети: «РЕСТОРАНЧИКЪ. НАСТОЯЩЕЕ МЯСО», «РЕСТОРАНЧИКЪ. НАСТОЯЩАЯ РЫБА» и др. MDG MANAGEMENT DEVELOPMENT GROUP INC.
12.20-13.00	**Кофе-брейк, знакомства с участниками и экспонентами галереи новинок private label**	

13.00-13.50

ДИСКУССИЯ РИТЕЙЛЕРОВ НА ТЕМУ:

ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО И ПРИБЫЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА СТМ.
КАК ВЫВЕСТИ СИЛЬНЫЕ СТМ И ДОСТИГНУТЬ ИХ ПРИЗНАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ

NOVUS, VARUS Супермаркет, Брусничка, АТБ, METRO, watsons

Галина МАЛЯРОВА
Экспертный партнер TradeMasterGroup по вопросам PrivateLabel

Елена БЕРЕЖНАЯ
Руководитель отдела собственных торговых марок сети NOVUS

Наталья БАРЫЛЬЧЕНКО
Начальник управления СТМ ООО Омега, сеть «Варус»

Марина ДОБЫЧИНА
Начальник отдела «Собственные Торговые Марки», Метро Кеш енд Кери Украина

Дарья БАХМАТОВА
Начальник отдела развития СТМ, АТБ-маркет

Сергей НАУМЕНКО
Начальник отдела развития СТМ ООО «Украинский Ритейл»

Анастасия Муравьева
PL manager розничной сети «Watsons»

13.50-14.10

ВЗГЛЯД ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

- Качество и безопасность продукции (на примере мёда) согласно национальным стандартам.
- Сегменты PL: эконом, эконом +, премиум. Позиционирование производителя и торговой сети.
- Взаимодействие торговой сети и товаропроизводителя.

Ярослав КОШЛАТЫЙ

основатель и руководитель компании «Златомед».

На украинском рынке уже больше 20 лет. На сегодняшний день продукция экспортируется в Европу и США.

14.10-14.30

ИМИДЖЕВЫЕ ТОВАРЫ ПОД СТМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Владимир ГРАНИН

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

Текущий функционал: доля СТМ в ТО, доход сети и план запуска СТМ. Владимир имеет также опыт работы в Крупных производственных компаниях Украины.

14.30-15.30 **Обед**

	БОЛЬШОЙ ЗАЛ. РАЗВИВАЕМ ДОХОДНОСТЬ ПРОЕКТОВ PRIVATELABEL	МАЛЫЙ ЗАЛ. РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ
15.30-16.00	**ЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ СЕТИ И ПОСТАВЩИКА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПРОДВИЖЕНИЮ СТМ И РАЗВИТИЮ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ.** ЭКСПЕРТ-ПРАКТИК НАЦИОНАЛЬНОЙ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ (СПИКЕР УТОЧНЯЕТСЯ)	 **ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТА В СТРАНЫ ПРИБАЛТИКИ: КАК НАЧАТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО, ПРОЦЕДУРЫ И ПРАВИЛА РАБОТЫ С РИТЕЙЛЕРАМИ И ДИСТРИБУТОРАМИ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ** **Николай СКРИПНИК** **Национальный менеджер направления Privat Label ООО «СНЭК ЭКСПОРТ».**

16.00-16.20

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЯХ – СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ И НЕ ТОЛЬКО

- Примеры повышения эффективности бизнес-процессов за счет внедрения системы 1С:Документооборот КОР П для Украины)

Виктория ИЛЬЧЕНКО

бизнес-аналитик «Скайлайн Софтвер» (оператор распространения программ 1С в Украине).

1С:ПІДПРИЄМСТВО 8
ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

ЖИЗНЕСПОСОБНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ СТРАТЕГИИ УКРАИНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. РЫНОК ЕС И ДРУГИХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ЭКСПОРТА ИЗ УКРАИНЫ. СЕРТИФИКАЦИЯ, КВОТЫ, ЛОГИСТИКА, МЕНТАЛИТЕТ, ДР.

СПИКЕРЫ УТОЧНЯЮТСЯ

16.20-17.00

ПРЕМИАЛИЗАЦИЯ СТМ

- Переход от собственных марок к собственным брендам
- Дифференциация СТМ как способ выживания в конкуренции
- Выбор потребителя vs удовлетворенность потребителя
- Ценоообразование в СТМ

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 ecologique».

Food Business INVEST

СПЕЦИФИКА СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В ПОЛЬШЕ, ВАРИАНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ БАРЬЕРОВ

- Обзор участников FMCG -рынка
- Специфика розничных сетей Польши
- Работа дистрибьюторов
- Условия прямой поставки в ритейл
- Импортеры – партнеры, их взаимоотношения
- Основные возможности оптовой торговли
- Варианты выхода на польский FMCG рынок

Анджей ВОЙЦЕХОВИЧ

(Польша)

Специалист по торговле FMCG и международному сотрудничеству в FMCG Business Consulting, более 20 лет активной торговли на рынках Польши и Украины.

В ритейле с 1990 г., в Варшаве создал современный супермаркет самообслуживания. В течении последующих пяти лет основал несколько новых супермаркетов под брендом GLOBI. После приобретения Leader Price Polska Tesco (Polska) работал в Tesco, где был ответственным за приобретение сетей супермаркетов в Польше. В 2008 году был назначен на должность председателя совета BOMI S.A. Помимо менеджмента, в BOMI также отвечал за консолидацию BOMI Capital Group, BOMI, Rast SA и Rabat Pomorze SA и внедрение правил корпоративного управления.

FMCG Business Consulting

17.00-19.00

Столы переговоров между производителями и розничными сетями **(с.7)**

19.00-21.00

Фуршет, награждение Национальной B2B-Премии “PrivateLabel-2016” **(с.8-9)**

17.00-19.00 - 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.)

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ VIII ЕЖЕГОДНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2016. ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР ГОДА СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ»

PrivateLabel-2016 - 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-2016»: 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!

СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА

ООО «Чистая Планета»

ООО «ТД «Дельта»

ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА»

ООО «Компания Май Украина»

ООО «Дарпак»

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СТМ В УКРАИНЕ

ДП «Лакталис Украина»

ЧАО «Киевский картонно-бумажный комбинат»

СТАБИЛЬНОСТЬ ПОСТАВОК

АО «Мономах»

ЧП «Альянс красоты»

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ

ООО «ВНА ТРЕЙД»

Таировский Винзавод «Нива»

ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО

ООО СП «Вельта-Косметик»

ООО «Флагман Сифуд»

ИННОВАЦИЯ ГОДА

ООО «Корадо Каннинг Инкорпорейтед»

ООО «Флори Спрей»

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2016. 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 2015-16 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.

ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ PRIVATELABEL ГОДА

ООО «РУШ»

ООО «Фоззи-Фуд»

ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА»

ООО «РУШ»

ООО «Дарпак»

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СТМ

ООО «Омега»

Фокстрот.
Техника для дома

УЗНАВАЕМОСТЬ ТОРГОВОЙ МАРКИ

ООО «Фоззи-Фуд»

ИННОВАЦИЯ ГОДА

ООО «Группа Ритейла Украины»

ООО «ВОГ ритейл»

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ

ООО «Фоззи-Фуд»

Сеть магазинов красоты и ухода ProStor

ЛУЧШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ СТМ СЕТИ 2015:

Галина МАЛЯРОВА, руководитель департамента СТМ ООО «Фоззи-Фуд», получила традиционное Хрустальное Яблоко

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 – 2016», 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 2016» И «ЛУЧШЕЙ КОМАНДЫ СТМ СЕТИ 2016» (выбор Участников ежегодного проекта).

«PRIVATELABEL – 2016» – 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.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

«Спасибо за прекрасную организацию, интересные доклады, целевую аудиторию и приятную, открытую атмосферу. Было не только приятно поделиться результатами исследования, но и продуктивно провести время, получив новую информацию и полезные знания».

БРЫК Виталий,
Nielsen Ukraine

«Конференция имеет большое значение. Позволяет систематизировать, посмотреть со стороны участникам рынка на текущую ситуацию и развивает рынок PL в целом»

ФОСТОВ Вячеслав,
Unilife Brand Company (UBC)

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

БИЛАН Ольга,
ООО «Суматра - ЛДТ»

«Конференция дает возможность более тесного общения «сеть-поставщик». Интересно было послушать про продукты специального назначения под PL: дифференциация или способ получения инкрементальной прибыли»

ГЕРАСИМЕНЯ Александр,
Штраус

«Участие в Конференции - это не только обмен опытом, но и хорошая возможность встретиться с поставщиками в несколько иной атмосфере. Благодаря Конференции мы расширили базу контактов производителей non-food».

СВИСТУНОВА Ксения,
ООО ГРУ (сеть Караван)

«Участникам рынка важно поделиться мнением в живом общении. Конференция помогает лучше понять потребности потенциального заказчика».

БОГАТЫРЕВ Дмитрий,
Fun Ticket

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ

УСЛУГА, КОТОРАЯ ВКЛЮЧЕНА В ПАКЕТ УЧАСТНИКА	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	ПРЕМИУМ
Присутствие на Конференции	любой ряд кроме 1-3	2 -3 ряд	2-3 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 17 августа)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница (рекламный макет)
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
УЧАСТИЕ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «PRIVATELABEL-2016»	да	да	да
Размещение информационных материалов компании в пакетах Участников или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации др.
NEW! Участие в Эксклюзивном 1-дневном семинаре от Лучшего тренера СНГ 2015-2016 г. Бориса Жалило «50 оттенков ДОРОГО. Техники предотвращения и преодоления возражений»*	нет	нет	**да** смотреть программу
NEW! Создание личной страницы в каталоге компании на отраслевом портале www.trademaster.ua на 3 месяца (размещение информации о компании, контактов, товаров, услуг, новостей и др.).	нет	нет	**да** пример личного кабинета
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
Наличие мест	**да**	**да (12 мест)**	**да (19 мест)**
Стоимость участия, грн.	**4900**	**7300**	**11400**
Стоимость участия для зарубежных контрагентов, €	**200**	**350**	**440**

*** Производители получат новые инструменты в переговорах, позволяющие продавать Вашу продукцию розничным сетям и дистрибуторам по Вашим ценам, а не цене - «отжатой» партнерами. Вы научитесь продавать ДОРОГО!**

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО 15 АВГУСТА ВЫ МОЖЕТЕ:

Принять участие в Национальной Премии «PRIVATELABEL-2016»

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

Стоимость участия в галерее новинок privatelabel - 1000 грн

ВОЗМОЖНЫЕ Скидки: • 2 Участника от компании – 5% , 3 и больше Участника от компании – 10%, • Участники практических конференций TradeMasterGroup – 10% *Скидки не суммируются*

КОНТАКТЫ:

+38 (044) 383-86-28,

+38 (067) 505-25-24

st@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA