***6-я Всеукраинская практическая конференция***

**Профессиональный Организатор:**

***практическая конференция***

***для Владельцев, Топов и ведущих Специалистов***

***розничных сетей и компаний-поставщиков***

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

***PrivateLabel ®-2014***

**+38 (044) 383-86-28**

**+38 (050) 388-54-19**

[**www.TradeMaster.UA**](http://www.trademaster.ua/)

**Партнер контрактного**

**производства:**

**5 сентября 2014 года, г. Киев**

[**www.PrivateLabel-TM.com**](http://www.privatelabel-tm.com/)

ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТМ для СЕТИ

**в рамках «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ»**

***Уважаемый Участник от компании-поставщика товаров!***

В рамках подготовки к проведению СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ, которые пройдут 5 сентября, Организатор Конференции провел опрос среди руководителей СТМ крупнейших розничных сетей на предмет того, какое предложение СТМ от производителя может сделать переговоры максимально продуктивными и с последующим детальным рассмотрением этого предложения внутри сети.

**РЕКОМЕНДАЦИИ от СЕТЕЙ по составлению предложения для СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ (Пакет поставщика СТМ)**

**Учитывая то, что предложения будут собираться в письменном виде, желательно подготовить и иметь при себе следующие документы:**

1. **Краткая информация о компании:**
* Когда основана
* Какие продукты выпускает
* Какими производственными мощностями располагает, где они находятся
* Информация о развитии компании – сети важно понять, что производство развивается и компания инвестирует в свое развитие. Здесь может быть расширение / модернизация производственной базы, мощностей, покупка новых технологий и оборудования, внедрение новых стандартов на предприятии
* Наличие сертификатов качества – перечислить, приложить копию
* Наличие технолога на предприятии
* Наличие лаборатории на предприятии
* Дополнительные возможные сервисы для сетей – консалтинг, разработка дизайна и т.п. (при наличии таковых на предприятии)
* Планы компании по развитию – производства, продукции, менеджмента, взаимоотношения с сетями
1. **Информация о возможностях по СТМ:**
* Какие товары компания может выпускать под СТМ (детально о товарных позициях).
* Минимальная партия СТМ
* Максимально возможная партия СТМ
* Цена товара СТМ (указать цены с учетом различных партий товара, например, от 1 до 100 шт. – цена составит 1 грн./ед., от 100-500 – цена составит ….).
* **В каких регионах возможна работа с Вами по СТМ**
* С какими сетями компания уже работает по СТМ
1. **Контакты ответственного лица для связи**: телефон, мейл, адрес, ФИО, должность.

***Предложение лучше оформить единой папкой, которая может быть передана сети для детального изучения.***

***Благодарим за сотрудничество!***