Организатор события:

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

# BIG TRADE-MARKETING SHOW

1 февраля 2017

КОНГРЕСС-ХОЛЛ
КОСМОПОЛИТ
КИЕВ, УКРАИНА

200+ участников

30+ спикеров

30+ выставочных стендов

# БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ СОБЫТИЕ

## В СФЕРЕ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА,

призванное:

1

ИЗМЕНИТЬ ВАШЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ МАРКЕТИНГА ПРОДАЖ

2

ВДОХНОВИТЬ НА ПОИСКИ НОВЫХ ПУТЕЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА

3

ПРОСКАНИРОВАТЬ МОЗГ ПОКУПАТЕЛЕЙ И НАКОНЕЦ-ТО УЗНАТЬ ВСЮ ПРАВДУ О НИХ

4

ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СУЩЕСТВУЮЩИХ АКТИВНОСТЕЙ И ЛИЧНО ПРОТЕСТИРОВАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

BIG TRADE-MARKETING SHOW

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

9.30 -10.00

**ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО МОДЕРАТОРА SHOW. ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В МАРКЕТИНГЕ ПРОДАЖ.**

10.00 -11.30

СЕССИЯ I

**FROM DATE TO SOLUTIONS. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА.**

**Виталий Брык,**

*директор стратегического развития Украина, Беларусь Международной компании Nielsen.*

Компания является ключевым источником информации о том, что пользуется у потребителей наибольшей популярностью.
Nielsen проводит исследования поведения потребителей и их медиа-привычек в 47 странах Европы и в более чем 100 странах мира.

**INSTORE: ЭФФЕКТИВНОСТЬ АССОРТИМЕНТА, ПЛАНОГРАМ И ПРОМО. ОЦЕНКА И РЕАКЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ**

**Надежда Фомина,**

*директор департамента маркетинга PROSTOR (инновационная и прогрессивная сеть магазинов красоты и ухода в украинском сегменте drogerie).*

PROSTOR
Краса і більше

**УБИРАЕМ ЛИШНИХ. СТЕПЕНЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ В АКЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ОТЛИЧИЙ И РАЗНОСТИ ФОРМАТОВ МАГАЗИНОВ**

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

**Денис Ладанов,**

*один из лучших экспертов нейромаркетинга в России. Сооснователь агентства прикладного нейромаркетинга Agny.*

Денис изучал особенности мышления и поведения человека в рамках программ Университета Дьюка, Стэндфордского Университета, НИУ ВШЭ, РАНХиГС. Специалист в области технологий подталкивания, психографического профилирования и управления речевой коммуникацией. Увлекается философией сознания, теорией игр и изучением индивидуальных особенностей личности.
У Дениса за плечами более 30 проектов в области управления вербальной и невербальной коммуникации, комплексные нейромаркетинговые кампании для известных брендов, в числе которых MEGA, Forex Club, Adamas, L'Oreal, Valtera и другие.

## ДЕТЕКТОР ЛЖИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОМАРКЕТИНГА НА ЭТАПЕ СОЗДАНИЯ И ТЕСТИРОВАНИЯ ТРЕЙД-ИНСТРУМЕНТОВ

- Мы знаем, что вы сделали прошлым летом. Какая информация с чеков супермаркетов поможет трейд-маркетологам получать больше прибыли.

**Игорь Дидок,**

*партнер DOT_DOT. Имеет более 15 лет опыта управления маркетингом в розничных сетях, предприятиях общественного питания, а также в финансовой сфере.*

Руководил процессом ребрендинга сети «DЦ» после ее продажи Watsons. Занимал должность руководителя департамента маркетинга в таких компаниях, как «Спортмастер», УСК «Княжа», «Пузата хата». В 1999 году закончил Львовскую коммерческую академию по специальности «Товароведение и торговля продовольственными товарами», в 2000 году там же получил степень «Магистр торговли».

## В ПОСТЕЛИ С ПОКУПАТЕЛЕМ. КОГДА ГЛУБИНЫ ИССЛЕДОВАНИЙ О ПОКУПАТЕЛЯХ ВСЕ ЕЩЕ НЕ ДОСТАТОЧНО?

- Почему традиционные исследования и традиционные сегментации не работают?
- Четыре типа исследований, которые помогут вам найти потребительские инсайты.
- Как найденные инсайты превратить в бизнес-решения.
- Как убедиться в том, что ваши решения соответствуют потребительским потребностям.

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

**Виктория Ильченко,**
*бизнес-аналитик «Скайлайн Софтвер» (оператор распространения продуктов «1С:Предприятие» в Украине).*

1С:ПІДПРИЄМСТВО 8
ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ О ПРОДАЖАХ ДЛЯ АНАЛИЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА. СОВРЕМЕННЫЕ ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ**

11.30-12.00 | **КОФЕ-БРЕЙК, ЗНАКОМСТВО С ЭКСПОНЕНТАМИ ВЫСТАВКИ**

12.00 -14.00

СЕССИЯ II

**THE FUTURE OF TRADE-MARKETING. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТРЕНДЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРА.**

**Александр Дардалан,**
*коммерческий директор Overall Management Group Inc. (Азербайджан).*

**Профессиональный опыт:** более 10 лет в ритейле, Retail Director Foxmart (ГК «Фокстрот»), коммерческий директор Эльдорадо, коммерческий директор Music Gallery

**ГОТОВИМСЯ К ЭПОХЕ ИНТЕРНЕТ ПРОДАЖ. ДЕТАЛЬНЫЙ ИНСТРУКТАЖ**

- Все что вы должны знать об инновациях в трейд-маркетинге:
  - Виртуальная реальность
  - Дроны
  - Социальные сети
  - Геймификация
  - Мобильные приложения
  - Роботы
- Воспитание покупателя. Верные подходы в презентации продуктов категории «здоровье» (мастер-класс)
- Гордость и предубеждения. Продвижение товара через патриотические акценты.

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

**Екатерина Огуряева,**
*директор департамента маркетинга сети супермаркетов VARUS.*

**Профессиональный опыт**: более 10 лет практики в продуктовом ритейле, работала в национальных розничных сетях «Брусничка», «Эко-маркет».

**НЕ СКИДКОЙ ЕДИНОЙ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ В СЕТИ СУПЕРМАРКЕТОВ VARUS В 2017**

VARUS СУПЕРМАРКЕТ

14.00-15.00 | **ОБЕД**

15.00-16.30

СЕССИЯ III

**БОЛЬШОЙ ЗАЛ. OVERCOMING BARRIERS. ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.**

**Сергей Глущенко,**
*соучредитель «ABMarketing» (дистрибуция спортивных товаров, СНГ и Восточная Европа). Соучредитель ОАО «Mamai Corporation» (производство и продажа мясных продуктов).*

**Профессиональный опыт**: Заместитель Генерального директора ОАО «Киевхлеб», директор по стратегическому развитию ТМ «Волошкове поле». (Ребрендинг, построение национальной дистрибуции, с 12-го места на 4-е в тоннах, новий продуктовий портфель, репозиционирование ТМ), директор по стратегическому развитию ТМ «Шостка» (с 8-го места на 2-е в тоннах, 1-е по стоимости\кг. Создание ТМ «Шостка», построение национальной дистрибуции). Генеральный директор Корпорации «ФАННИ» (молочные продукты, с 16-го места на 4-е в тоннах та 2-е в деньгах. Самый дорогой кг. Самая лучшая узнаваемость ТМ.)

**ПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕМИУМ ПРОДУКТОВ В МАСС-МАРКЕТЕ**

Как за счет уникальности продукта (добавленной стоимости), и за счет трейд-маркетинговых активностей продавать продукты в премиум сегменте.

**Ольга Кожуховская,**
*руководитель отдела торгового маркетинга, ЧАО «Чумак».*

ЧУМАК

**ВИЖУ ЦЕЛЬ НЕ ВИЖУ ПРЕПЯТСТВИЙ. РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ В НАЦИОНАЛЬНЫХ СЕТЯХ ПРИ МИНИМАЛЬНЫХ БЮДЖЕТАХ**

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

- Неравные бои. Чем противостоять международным бюджетам в традиционной рознице.
- Один в поле воин. Как успешно стимулировать продажи, когда весь отдел трейд-маркетинга состоит из тебя одного.

**Татьяна Скоробогатова,**

*консультант по трейд- маркетингу, бизнес-тренер (Торонто, Канада).*

Имеет более 10 лет опыта управления маркетингом и трейд-маркетингом украинских производственных и дистрибуторских компаниях. Закончила Харьковский Национальный Университет им. В.Н. Каразина, магистр социологии и политологии.

## КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ. РЕВИЗИЯ УКРАИНСКИХ ТРЕЙД-ИНСТРУМЕНТОВ

Задача трейд-маркетинга оперативно мониторить отклонения от утвержденной маркетинговой стратегии и вовремя вносить корректировки, дабы не допустить увеличение трейд-маркетингового бюджета. Но, в случае высокой конкуренции на полке, и отсутствии явных конкурентных преимуществ, вести агрессивную трейд-маркетинговую борьбу за покупателя. И тут важно выбирать только уместные инструменты и максимально эффективные. На конференции мы обсудим ВСЕ инструменты трейд-маркетинга и решим какие усовершенствовать, какие удалить, а какие оставить.

15.00- 16.30

СЕССИЯ IV

## МАЛЫЙ ЗАЛ. HOT SPOT. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРА НА ПОЛКАХ МАГАЗИНА:

**Екатерина Богачева,**

*гуру Мерчандайзинга СНГ, основательница Академия Мерчендайзинга(R), автор книги-мультимедиа «Мерчендайзинг для сотрудников розничных предприятий».*

Соучредитель и автор концепта сети магазинов джинсовой и повседневной одежды Colin's. Внешний управляющий консультант по построению мерчендайзинга, сетевой структуры и процессов, автор концептов дизайна сети магазинов Квартал.

## МИРОВАЯ ПРАКТИКА В МЕРЧАНДАЙЗИНГЕ. ПОГОВОРИМ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ (МАСТЕР-КЛАСС)

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

- Забудьте то, что вы знали. Научные принципы визуального восприятия выкладок товара.
- Успеть за 60 секунд. Демонстрация 20 видов выкладок под разные задачи (мастер-класс)

**Наталия Колодий,**

*специалист-практик, руководитель проектов в области повышения эффективности розничного бизнеса. 15 лет практического опыта в построении бизнес-процессов и внедрении проектов в retail на территории СНГ.*

**Профессиональный опыт:** руководитель сети магазинов при АЗК сеть WOG (Украина, Киев), директор по развитию торговых технологий сеть «Рублевский», руководитель проекта сеть Монетка (Россия), др.

## ЛУЧШИЕ НОВОГОДНИЕ МЕРЧАНДАЙЗИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УКРАИНЕ

- Лучшие подходы к мерчандайзингу в период новогодних праздников, примеры из зарубежной практики.
- Демонстрация новогоднего мерчандайзинга в Украине 2016-2017

16.30-17.00 | **КОФЕ-БРЕЙК**

17.00-18.30

СЕССИЯ V

## БОЛЬШОЙ ЗАЛ. BE SMART. КАРЬЕРА БЕЗ ОГРАНИЧИТЕЛЕЙ.

- Сделай себя сам. Выстраивание карьеры специалиста по трейд-маркетингу в Украине и за ее пределами (мастер-класс)
- Жить на острове, работать в Украине.
- Завтра вас заменят роботы. Развиваем креативность (мастер-класс)
- Ваши идеи должны быть услышаны. Презентация уровня Бог (мастер-класс)

# ПОЧЕМУ СТОИТ ПОСЕТИТЬ ЭТУ КОНФЕРЕНЦИЮ?

## МОЩНЫЙ КОНТЕНТ

Все выступления имеют практическую ценность. Спикеры раскроют через кейсы лучшие трейд-маркетинговые инструменты по генерации прибыли.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Протестируете передовые инструменты, оцените их эффективность. Проживете один день в трейд-маркетинге будущего.

## ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ КЕЙСЫ

Выйдете за пределы привычных подходов стимулирования продаж, с еще большей практической ценностью.

## МАСТЕР-КЛАССЫ ОТ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ

Пройдете экспресс-обучение по всем направлениям трейд-маркетинга от лидеров отрасли. Усовершенствуете свои профессиональные компетенции.

# АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

31% Трейд-маркетолог, маркетолог

28% Руководитель трейд-маркетинга, маркетинга

12% Бренд-менеджер

11% Генеральный директор, директор, собственник

11% Директор по продажам

7% Другие должности

68% Производители

13% Ритейлеры

10% Рекламные, маркетинговые агентства

6% Дистрибуторы

3% СМИ

BIG TRADE-MARKETING SHOW

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

# Впервые,

## за всю историю конференций, спикеры ответят

### на каждый вопрос участников

BIG TRADE-MARKETING SHOW

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

# НА ТЕРРИТОРИИ КОНФЕРЕНЦИИ ВЫ УВИДИТЕ РЕАЛЬНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СУПЕРМАРКЕТ, В КОТОРОМ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ТОВАРЫ ИЗ

Нью-Йорка

Торонто

Токио

Гонконга

Пекина

Лондона

Парижа

ВСЕ ПРОДУКТЫ ДОСТУПНЫ К ОЗНАКОМЛЕНИЮ

BIG TRADE-MARKETING SHOW

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

# УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ

| 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 | ✓ | ✓ | ✓ |
| Кофе-брейки, обед, фуршет | ✓ | ✓ | ✓ |
| Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 25 января) | 50 слов + контакты | 1/2 страницы | 1 страница |
| Экспресс-консультации от спикеров конференции | ✓ | ✓ | ✓ |
| Именной сертификат Участника | ✓ | ✓ | да + логотип на сертификатах |
| Размещение информационных материалов компании в пакетах Участников или на стойке регистрации | ✗ | да, мах лист А4 | да, буклеты, презентации др. |
| Презентация Вашей продукции в «Галерее новинок Украинских поставщиков-2016» (полка - 50 см ширина, 30 см - высота, 40 см - глубина) | ✗ | ✓ | отдельный промостенд (см. ниже) |
| «Предоставление выставочной площади 2 х 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)» | ✗ | ✗ | ✓ |
| 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 | ✗ | ✗ | ✓ |
| **Стоимость участия, грн.** | **4600** | **7500** | **11000** |

**ВОЗМОЖНЫЕ СКИДКИ (скидки не суммируются):**

**5% - 2 участника от компании;**

**10% - 3 и больше участника от компании;**

**10% - Участники Практических конференций TradeMasterGroup.**

BIG TRADE-MARKETING SHOW

Контакты организатора:
тел.: +380-67-505-25-24
e-mail: st@trademaster.com.ua

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству