

В ПРОГРАММЕ ПРОДФОРУМА:

4 КОНФЕРЕНЦИИ

по главным проблемам при входе в сети

БОЛЕЕ 20 ВЫСТУПЛЕНИЙ

руководителей федеральных и региональных розничных сетей

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

подготовки к переговорам с сетями

свободные ниши
В АССОРТИМЕНТНЫХ
МАТРИЦАХ СЕТЕЙ

стр. 2

СТРАТЕГИЯ
ВХОДА В СЕТИ-2014

стр. 3

после входа в сеть:
«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ»
И «ЛОВУШКИ»

стр. 4

ПЕРЕД БОЕМ:
ГОТОВИМСЯ К ЦЗС
И ПЕРЕГОВОРАМ-2014

стр. 6

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ О ПОСТАВКАХ
ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ С ЗАКУПЩИКАМИ
БОЛЕЕ 100 РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ



В ТОМ ЧИСЛЕ:



УЧАСТНИКИ ПРОДФОРУМА:

Более 300 компаний-поставщиков

кондитерских изделий, снеков, бакалеи, мясной гастрономии, молочных продуктов, напитков, рыбы, заморозки и других товарных категорий

Те, кто:

уже работает с несколькими сетями,
но хотел бы значительно увеличить их количество

еще не поставляет в сети,
но планирует использовать этот канал сбыта

Более 100 розничных сетей

директора по закупкам, коммерческие директора и категорийные менеджеры международных, федеральных и региональных розничных сетей

ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ ПО РАННЕЙ СТОИМОСТИ:

тел: (495) 730-79-06

e-mail: imperia@imperiaforum.ru,
www.prodforum.ru

ПРОД ФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

11-12 ФЕВРАЛЯ 2014

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО», МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

9-Й ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СЕТЕЙ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА *

БОЛЬШОЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

11 февраля 2014, вторник

09.30 – 10.30 Регистрация участников, welcome coffee

10.30 – 12.00 Фокус-сессия 1:

СВОБОДНЫЕ НИШИ В АССОРТИМЕНТНЫХ МАТРИЦАХ СЕТЕЙ

Опрос руководителей розничных сетей показал: новые продукты сегодня нужны не меньше, чем год или два назад. Ротация продуктов в крупных сетях может достигать сотен SKU в неделю! Тем не менее, ротация поставщиков снижается – а это значит, что с каждым месяцем войти в сеть новому поставщику будет всё сложнее и сложнее

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Самые ротируемые товарные категории. Продукты «особого сетевого спроса»
- **ПРАКТИЧНО:** Запросы российских продовольственных ритейлеров в категориях:
 - Кондитерская продукция, бакалея
 - Консервация, Мясо и мясoproductы. Мясная гастрономия
 - Напитки, Алкоголь
 - Молочная продукция. Сыры
 - Рыба и морепродукты
 - Замороженные продукты
 - Масложировая группаа также чай, кофе, здоровое питание и др.
- Что ищет покупатель в сетевых магазинах в 2014 году? Нужны ли новинки рынку? Статистика по регионам
- Актуальная стратегия закупок: поиск новых товаров или «отжим» старых поставщиков?
- **ПРАКТИЧНО:** Региональная экспансия-2014: планы открытия магазинов федеральных сетей по городам России. Шанс для местных поставщиков: предложения нужны уже сейчас!
- Будет ли расти доли локальных поставщиков на полках в категориях «фреш-фуд» и «драй-фуд»? В чем преимущества местных поставщиков перед федеральными брендами?
- Продукт известный, качество хорошее, сеть не берет... Что делать?

МОДЕРАТОР:

МАКСИМ ПРОТАСОВ,

Председатель правления, Ассоциация производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз», Председатель Совета Директоров, ПомидорПром; Член Совета Директоров, Группа Руссоля

ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ:

★ ИВАН ФЕДЯКОВ,

Генеральный директор, INFOline

★ АНДРЕЙ МИЛЕХИН

Президент, Исследовательский холдинг РОМИР

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ:

ЛЕОНИД ГУТИН,

Директор по ассортименту, Группа Компаний Дикси

СТИВЕН КРИГЕР,

Директор по закупкам, X5 Retail Group N. V.

ОЛЕГ ЛЕБЕДЕНКО,

Генеральный директор, Дворцовый ряд; Председатель совета, ПО Рост

ЮРИЙ НИКИТИН, Собственник, Аникс

12.00 – 12.30 Кофе-брейк,

запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

Организатор:


www.imperiaforum.ru

Тел/факс: +7 (495) 730 7906, +7 (812) 327 4918
e-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:


МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ПРОД ФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

11-12 ФЕВРАЛЯ 2014

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО», МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

БОЛЬШОЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

11 февраля 2014, вторник

12.30 – 14.00 Фокус-сессия 2:

СТРАТЕГИЯ ВХОДА В СЕТИ-2014

Что такое «хорошо подготовленное предложение»? Это предложение, которое решает задачи именно того клиента, которому оно предназначено... А если клиент – розничная сеть? Реально ли выяснить ее интересы и точно попасть в цель? Да. Для этого придется потрудиться, пройти ряд этапов по определенной технологии, зато результативность переговоров возрастет в несколько раз.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Выбор сети «по рангу» и «по бюджету»: базовые параметры для составления списка потенциальных сетевых клиентов. Составляем «лонг-лист»
- Топ-5 требований к продукту, который сети хотели бы видеть на своих полках
- Федеральные и региональные сети: стратегические отличия в критериях, применяемых к поставщикам и продуктам
- **ПРАКТИЧНО:** Цель вижу... Что дальше? Как выяснить потребности конкретной розничной сети и подготовить предложение? Составляем «шот-лист»
- **Если нет истории продаж:** что нужно знать и уметь, чтобы войти в сеть? Каких условий на старте продаж хотели бы от поставщиков сети?
- **Если нет средств на бонус:** что делать малому предприятию? Подходы к снижению бонусов и «скрытых» бонусов
- **Если матрица по Вашей категории заполнена:** как показать сети, что ее покупателям нужен именно Ваш продукт?
- **ПРАКТИЧНО:** Совместное формирования производителем и ритейлером цены продукта на полке: как это должно быть и как это есть

МОДЕРАТОР:

- ★ **ОЛЕГ БАКУН**,
Генеральный директор, Core Competences the Retail Evolution Company

ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ:

- ИРИНА БОНДАРУК**,
Директор по маркетингу и рекламе, Авоська
- ★ **ПЕТР ОФИЦЕРОВ**,
Генеральный директор, Консалтинговая компания Real Work Management, Член Экспертного совета при ФАС РФ по развитию конкуренции в сфере розничной торговли, автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК. Организация эффективной работы с сетевыми магазинами. Российская практика» и «Техники и приемы эффективных продаж»

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ:

- СВЕТЛАНА АНДРОНИКОВА**, Коммерческий директор, ЛЭНД
- ОЛЬГА ИВАНОВА**,
Коммерческий директор, Русский продукт
- СИБИРЕВ НИКОЛАЙ**,
Директор, Life-Marketing
- АРАМ МАРТИРОСЯН**,
Управляющий партнёр, Альфа-Тим, Группа компаний «Атлант»

14.00 – 14.40 Ланч,

запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

Организатор:


www.imperiaforum.ru

Тел/факс: +7 (495) 730 7906, +7 (812) 327 4918
e-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:


МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ПРОД ФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

11-12 ФЕВРАЛЯ 2014

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО», МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

БОЛЬШОЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

11 февраля 2014, вторник

14.40 – 16.00 Фокус-сессия 3:

ПОСЛЕ ВХОДА В СЕТЬ: «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» И «ЛОВУШКИ»

И вот Ваш товар уже на полке: что дальше? Хорошо известно, что далеко не все поставщики доживают до прибыли... Одни «вылетают» в первые месяцы, другие еще долго пытаются поддерживать неприбыльный контракт «на плаву». Как не пополнить ряды «выведенных», «ротированных», «замененных»?

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- К чему приводят неверные цели поставщика, и что значит «думать дальше, чем сети»?
- 3 проверенных способа вылететь из сети в первые 3 месяца
- Рейтинг причин досрочного разрыва договора с новым поставщиком продовольственных товаров. Почему «не оправдываются надежды» ритейлера?
- Мониторинг и управление ключевыми показателями эффективности продукта в сети
- Ритейлеры раскрывают свое виденье «долгосрочного партнерства с поставщиком»
- Идеальный поставщик, с которым удобно работать: обобщенный портрет
- **ПРАКТИЧНО:** Негативные признаки товара – кандидата на вывод с полки. Оперативные меры, которые могут спасти ситуацию. Как снизить риски и «подстраховаться»?
- **ПРАКТИЧНО:** «Вывод с полки» – катастрофа? Возможна ли ротация «малой кровью»? Есть ли шанс для второго входа?
- Категорийный менеджмент – «высокая наука» ритейлера? Каких поставщиков ритейлер вовлекает в процесс управления категориями? Что должен знать и уметь поставщик, претендующий на лидерство?

МОДЕРАТОР:

★ **МАКСИМИЛИАН МУССЕЛИУС,**
Исполнительный директор, ECR-Rus

ПРИГЛАШЕННЫЙ ЭКСПЕРТ:

СЕРГЕЙ ЛИЩУК,
Директор по маркетингу мясного бизнес-направления группы компаний Русагро, специалист с более чем 20-летним опытом работы на руководящих должностях в компаниях «Агросиб-Раздолье», «ПомидорПром», «Седьмой Континент», «Молочное Дело», «Талина-Агрохолдинг»

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ:

МАРИНА РАТНИКОВА,
Директор по закупкам, Сеть магазинов Верный
ИВАН ОСЕТРОВ,
Руководитель отдела закупок, Высшая Лига
СЕРГЕЙ ИЛЮХА,
Экс-Финансовый директор, SPAR Тула
ГАЛИНА ГАЛИНСКАЯ,
Национальный Категорийный менеджер, Danone
СЕРГЕЙ РУСОВ,
Независимый эксперт, экс-Директор по развитию, Азбука вкуса
РАЗБЕГАЕВ ДМИТРИЙ,
Руководитель проектов, Юнит-Консалтинг

16.00 – 16.20 Кофе-брейк,

запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

Организатор:

www.imperiaforum.ru

Тел/факс: +7 (495) 730 7906, +7 (812) 327 4918
e-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ПРОД ФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

11-12 ФЕВРАЛЯ 2014

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО», МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

БОЛЬШОЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

11 февраля 2014, вторник

16.20 – 17.20 Специальная сессия:

НЕПОТРАЧЕННЫЙ РУБЛЬ – ЗАРАБОТАННЫЙ РУБЛЬ? ПРИБЫЛЬНЫЕ ПОСТАВКИ В СЕТИ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ РУСПРОДСОЮЗ

«Где теряется маржа?» – вопрос не такой простой, как кажется. Считается, что главные потери происходят «в стыках» между подразделениями, между бизнес-партнерами. Поставки в розничные сети – не исключение, ведь в этой цепочке множество «стыков». Какими методами здесь, в России, успешным поставщикам удается снизить потери и увеличить прибыльность?

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Где у сетей «гросс-маржа»? На что делают ставку ритейлеры – на продажу полки или товара?
- Окупятся ли инвестиции производителя в упаковку, которых требует ритейлер?
- Типовые ошибки поставщика, «убивающие» продажи продукта в рознице и снижающие финансовые показатели
- Как снизить риски и обеспечить согласованную работу поставщик и ритейлера?

МОДЕРАТОР:

ДМИТРИЙ ВОСТРИКОВ, Директор по развитию, Ассоциация производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз»

ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ:

БЕСЛАН АГРБА,
Президент, Мистраль Трейдинг

ИЛЬЯ БЛИНОВ,
Генеральный директор, Милфорд

ЕВГЕНИЙ КОРЕНЬКОВ,
Управляющий партнёр, Чайная компания Дин Лун;
Управляющий партнер и ведущий эксперт, Консалтинговая компания Retail Expert; Исполнительный директор, TECHLONG RUSSIA

ДМИТРИЙ ЛЕОНОВ,
Заместитель Председателя Правления, «Руспродсоюз»

17.20 – 17.40 Кофе-брейк,

запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

Организатор:

www.imperiaforum.ru

Тел/факс: +7 (495) 730 7906, +7 (812) 327 4918
e-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

ПРОД ФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

11-12 ФЕВРАЛЯ 2014

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО», МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

БОЛЬШОЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

11 февраля 2014, вторник

17.40 – 19.00 Фокус-сессия 4:

ПЕРЕД БОЕМ: ГОТОВИМСЯ К ЦЗС И ПЕРЕГОВОРАМ-2014

Кульминация ПродФорума – Центр Закупок Сетей: здесь закупщики ищут новые товары, а поставщики применяют полученные знания на практике. Организовав за 13 лет более 80 ЦЗС, а в них – более 150 тысяч переговоров, мы точно знаем: те принципы и технологии, которые поставщики получают на форуме, позволяют не только эффективно участвовать в ЦЗС, но и результативно входить в сети в дальнейшем. В этой сессии – ряд тонкостей и нюансов, которые важно знать

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Постановка задач участия в Центре Закупок Сетей: программа-минимум и программа-максимум
- Ваш график переговоров с сетями: пошаговая инструкция, как использовать время с максимальной эффективностью
- Вопросы, которые надо задавать закупщикам. Вопросы, которые НЕ надо задавать закупщикам. И тестовые вопросы, которые зададут Вам закупщики
- Как самому «провалить» переговоры на Центре Закупок Сетей?
- Итоги переговоров: какой результат Вы получили? Как оценить эффективность своего участия? Какие практические выводы можно сделать?
- **ПРАКТИЧНО:** Что делать после Центра Закупок Сетей? Почему закупщики не получают предложений от поставщиков? Эффективный «дожим» полученных контактов и договоренностей
- **ПРАКТИЧНО:** Крэш-тест Вашего участия в Центре Закупок Сетей: Эксперт NI по работе с сетями проводит разбор 3-х коммерческих предложений, предоставленных делегатами Форума
- Истории успеха: примеры успешного входа в федеральные и региональные розничные сети
- **ПРАКТИЧНО:** Сложные переговоры с трудным закупщиком: советы от опытных участников Центра Закупок Сетей

МОДЕРАТОР:

★ **ПЕТР ОФИЦЕРОВ,**
Генеральный директор, Real Work Management

ПЛАНИРУЕМЫЕ СПИКЕРЫ:

АНДРЕЙ МАРТЫНОВ,
Коммерческий директор, Караван
ИГОРЬ ЛАШМАНОВ,
Коммерческий директор, Макаровский
МИХАИЛ ЛАМАНОВ,
Руководитель проекта, Панорама Retail
СТАНИСЛАВ МИТИН,
Коммерческий директор, Максима
ВАЛЕРИЙ ВОЛЬМАН,
Коммерческий директор, Посадский

★ – Выступления гуру консалтинга и маркетинга из серии «Звезды Российского Консалтинга™»

* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине заседаний Правительства, болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.

12 февраля 2013, среда, 13:00 – 18:00

Большой зал переговоров

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

МАРИЯ-РА



X5RETAILGROUP

ЛЕНТА
экономия в каждой покупке, всегда.

Центр Закупки Сетей™ – это индивидуальные переговоры о поставках Ваших продуктов с коммерческими директорами, руководителями отделов закупок и закупщиками розничных сетей 12 февраля **Центр Закупки Сетей™** будет разбит на 4 блока:

- **Федеральные сети**
- **Региональные сети**
- **Сети стран Таможенного союза (Беларусь, Казахстан)**
- **СТМ (участие требует отдельной регистрации)**

Центр Закупки Сетей™ на **ПродФоруме** – крупнейший в году.

Каждый участник Форума сможет провести переговоры (по предварительной записи) и предложить свой товар закупщикам интересующих его сетей.

С предварительным списком сетей можно ознакомиться на странице «Списка розничных сетей»

ФАКТ-1: В прошлом году здесь был установлен Рекорд России по количеству участников и одновременных переговоров: 350 поставщиков и 280 закупщиков из 130 сетей провели 6100 переговоров.

ФАКТ-2: По оценкам закупщиков, от 30 до 60% переговоров являются результативными и помогают им формировать ассортимент в своих товарных категориях!

ФАКТ-3: Участия в подготовительных мероприятиях (вебинары, заполнение Профиля поставщика, программа первого дня ПродФорума) более чем в 2 раза увеличивает эффективность участия в Центре Закупки Сетей™

ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ ПО РАННЕЙ СТОИМОСТИ:

тел: (495) 730-79-06

e-mail: imperia@imperiaforum.ru,
www.prodforum.ru