



10-й Всероссийский Форум поставщиков продовольственных сетей

ФЕВРАЛЬСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ НА ПОЛКАХ СЕТЕЙ: ВРЕМЯ НОВЫХ КОНТРАКТОВ

Полгода «ломки» продовольственного рынка коснулись всех его участников. Сети продолжают тотальное обновление своих матриц. Рубль «в штопоре», цены летят вверх, потребители от «сброса наличных» переходят к экономии и переключаются на новые продукты. Растут риски поставщиков, конкуренция ужесточается. Но сети остаются главной движущей силой продовольственного рынка, а их полки – наиболее желаемой целью для производителей и дистрибьюторов. Действовать надо сегодня, через год освободившиеся места на полках будут заняты другими.

УЧАСТНИКИ ПРОДФОРУМА:

- Более 300 компаний-поставщиков кондитерских изделий, бакалеи, мясной гастрономии, молочных продуктов, напитков, консервации, рыбы, заморозки и других товарных категорий
- Более 100 розничных сетей: директора по закупкам, коммерческие директора и категорийные менеджеры международных, федеральных и региональных розничных сетей

КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ПРОДФОРУМА:

Центр Закупок Сетей™ – прямые переговоры о поставках Вашей продукции с закупщиками более 100 розничных сетей (X5 Retail Group, Дикси, Ашан, Метро С&С, О'Кей, Лента, Мария Ра и многие многие другие)

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ ПРОДФОРУМА:

- Ценовая война «Сети vs Поставщики». Стратегия маржинальных поставок-2015
- Ассортиментные матрицы сетей России «после санкций»: новые правила игры на продовольственном рынке России
- Главная проблема поставщика – инертность баера: как сократить ожидание от предложения до контракта?
- Инструменты, сохраняющие прибыльность в условиях долгих отсрочек и «просрочек» платежей



ПРИГЛАШЕННЫЕ СПИКЕРЫ:



Владимир Сорокин,
Перекресток
(X5 Retail Group N.V.)



Андрей Третьяк,
ГК Дикси



Светлана Колядина,
SELGROS Cash&Carry



Андрей Карпов,
АКОРТ



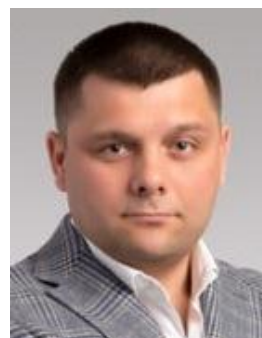
Дмитрий Полюянов,
Командор



Андрей Милехин,
РОМИР



Ирина Бондарук,
Авоська



Петр Офицеров,
Real Work Management



Арам Мартиросян,
ГК Атлант



Андрей Зубков,
КФ Ацтек



Максим Протасов,
Руспродсоюз



Сергей Лишук,
ГК Русагро



Дмитрий Кузнецов,
Real Work Management



Даниил Сомов
ИД RETAILER



Татьяна Федорович
АШАН



Федор Янышев,
Yanyshев



ПРОГРАММА*

День-1, 10 февраля

10:00-10:30 Регистрация участников, welcome-coffee

10:30-12:00 Стратегическая сессия

2015: Новая карта продовольственного рынка России

Рынок «выведен из равновесия». Не успели сети отрапортовать об успешном импорто-замещении... как стремительное падение рубля вновь вынудило их к радикальной замене ассортимента и активному поиску новых поставщиков. Февраль обещает быть жарким.

Ключевые темы:

- Поставщики «падают» вслед за рублем: кто уходит с рынка в первую очередь?
- Реальная ситуация по замене импортных товаров с позиции сетей на февраль-2015. Какие позиции всё еще «незакрыты»? Продукты, которые сегодня «оторвут с руками»
- Продуктовые ниши, которые «откроются» для поставщиков в первом полугодии-2015
- Чили – не Норвегия, Краснодар – не Париж... Есть ли замена европейскому качеству?
- Проверка «потребительского патриотизма»: на что «переключились» покупатели в регионах России?
- Развитие сетей: корректировка планов открытия новых магазинов на 2015 год
- Специальное исследование: горячая десятка Центра Закупок Сетей. На основе статистики запросов закупщиков

Модератор: Андрей Карпов, Исполнительный директор, **АКОРТ** (Ассоциация Компаний Розничной Торговли, 37 крупнейших розничных компаний России)

Приглашенные Спикеры:

- **Андрей Третьяк**, Директор Департамента закупок, **ГК Дикси**
- **Владимир Сорокин**, Генеральный директор, **Розничная сеть Перекресток, X5 Retail Group**
- **Марина Каган**, Директор по связям с инвесторами и общественным коммуникациям, Член правления, **О'КЕЙ**
- **Денис Дьяков**, Коммерческий директор, **Розничная сеть Мария-РА** (Более 700 магазинов в Сибирском регионе)
- **Леонид Абаюшкин**, Генеральный директор, **Федеральный закупочный союз Система ТЗС** (в союз входят более 66 розничных сетей по всей России, более 2600 магазинов)
- **Андрей Милёхин**, Председатель совета директоров, Президент, Соучредитель, **Исследовательский холдинг Ромир** (крупнейшая независимая частная исследовательская компания России)
- **Даниил Сомов**, Управляющий партнер, **Retailer.RU** (ведущее российское интернет-СМИ о розничной торговле)



12:00-12:30 Кофе-брейк, запись на переговоры в Центр Закупок Сетей™, общение со Спикерами и коллегами «в кулуарах»

12:30-14:00 Тактическая сессия

Проблема N1: «полоса препятствий» на входе в сети

«Мало того, что мы не можем «достучаться» до закупщиков. Достучались... Нам даже сказали, что продукт интересный. Ответа ждем по несколько месяцев! Полгода пишем бумажки. А потом – либо падишах умер, либо ишак...» Как преодолеть инертность закупщиков? Возможен ли комфортный вход в сети?

Ключевые темы:

- Выполняются ли стандарты «на ответ поставщику», принятые в сетях? Срок ответа: официальный и реальный
- Чего хотят байеры: необходимый минимум. Каким минимальным требованиям должно соответствовать предложение поставщика?
- Чего хотят байеры: желаемый максимум. КРП байера и как на них может повлиять поставщик? Что может ускорить принятие решения о закупках?
- Ассортиментный комитет: инструкция по применению. Какова процедура принятия решения о закупке нового продукта? В какой момент лучше отправлять предложение?
- Производитель, импортер, дистрибьютор: кому и в каком случае сегодня сеть отдаст предпочтение? Каковы сегодня шансы поставщиков из отдаленных регионов?
- Опыт выстраивания длительных партнерских отношений с отделами закупок крупнейших сетей

Модератор: **Ирина Бондарук**, Директор по маркетингу и рекламе, **Сеть универсамов Авоська** (более 80 универсамов в Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске)

Приглашенные Спикеры:

- **Татьяна Федорович**, Директор по региональным закупкам, **Сеть гипермаркетов АШАН**
- **Татьяна Фарафонова**, Зам. Регионального директора по ассортиментной политике Управления Московского региона, **Розничная сеть Магнит**
- **Ринат Сулейманов**, Генеральный директор, **ТД Дуслык** (Розничные сети **Закамье** и **Тэмле**), Член координационного совета **Союза Независимых Сетей России** (70 сетей из 52 регионов России)
- **Дмитрий Полуянов**, Директор по маркетингу, **Сеть супермаркетов Командор** (95 магазинов в Красноярском крае и республике Хакасия)
- **Павел Кариков**, Директор по маркетингу, **Производственный комбинат Ильинское 95, Кохмайстер РУС** (крупный производитель масло-жировой продукции)

14:00-15:00 Ланч, запись на переговоры в Центр Закупок Сетей™, общение со Спикерами и коллегами «в кулуарах»



15:00-16:00 Тактическая сессия

Проблема N2: дефицит оборотных средств

«Отсрочки в сетях такие же огромные, как были! По договору – 30 дней, а по факту может быть и 60-90. И это при нынешней «болтанке» рубля. А кредит сейчас разве реально взять? Вот так заключишь длительный контракт с федеральной сетью – и можно бизнес закрывать!»

Ключевые темы:

- Как действовать поставщикам в условиях задержек платежей и сложностей с получением кредитов?
- Какие финансовые инструменты существуют для решения проблемы больших отсрочек и «просрочек» платежей?
- В каких случаях стоит обращаться к услугам факторинговых компаний?
- Кто сегодня готов инвестировать в продовольственный бизнес?
- Готовы ли сети заключать с поставщиками «трехсторонние» договора?

Модератор: Андрей Зубков, Генеральный директор, Кондитерская фабрика Ацтек (экс-Операционный директор Дивизиона формата Дискаунтеров, Северо-Западный филиал X5 RETAIL GROUP N. V.)

Приглашенные Спикеры:

- **Владислав Чебурашкин**, Генеральный директор, **Холдинг Братья Чебурашкины. Семейная ферма** (Агропромышленный холдинг, включающий 4 современные фермы, молокоперерабатывающий завод и сеть вендинговых автоматов)
- **Илюха Сергей**, Директор по развитию, **Национальный союз экспортеров продовольствия**, Экс-финансовый директор, **СПАР-Тула**. Более 10 лет опыта работы на руководящих должностях в розничных сетях Дикси, СПАР и др.
- **Иван Осетров**, Коммерческий директор, **Розничная сеть Высшая Лига** (более 120 магазинов в Костромской, Ярославской и Ивановской областях)
- Представители факторинговых компаний

16:00-17:00 Тактическая сессия

Проблема N3: ценообразование

Рост цен – единственная проблема, которая одинаково сильно волнует и руководителей розничных сетей, и производителей, и дистрибьюторов: входная цена в некоторых товарных категориях уже выросла на 30-40%. Как правильно рассчитать цену, планируя ввод нового товара в сеть? И что делать в ситуации, когда себестоимость растет практически еженедельно?

Ключевые темы:

- Кто поднимает цены? Меры, предпринимаемые ритейлерами для сдерживания цен и компенсации снижающейся маржи
- Правильное ценообразование при входе в сеть. Факторы, о которых часто забывают и которые приводят к остановке продаж
- Договор с сетью: реально ли включить в него адекватные условия пересмотра цены?
- Что сейчас происходит с «входными бонусами»? Есть ли способы их снижения?



- Как перевести «фальшмаркетинг» в реальный маркетинг? Какую долю в себестоимости должно занимать продвижение?

Модератор: Арам Мартиросян, Управляющий партнёр, ГК Атлант, Член правления, Ассоциация производителей и поставщиков продовольственных товаров Руспродсоюз (более 300 сельхозпроизводителей, переработчиков, дистрибьюторов из всех регионов России)

Приглашенные Спикеры:

- Эдуард Юнусов, Генеральный директор, Сеть магазинов Челны-хлеб (более 50 магазинов «у дома» и супермаркетов в Татарстане)
- Светлана Колядина, Руководитель отдела закупок продовольственных товаров с длительными сроками годности, Сеть торговых центров SELGROS Cash&Carry (86 торговых центров формата Cash&Carry в Германии, России и других странах Европы)
- Андрей Игнатов, Руководитель отдела закупок свежих групп товаров, Сеть торговых центров SELGROS Cash&Carry (86 торговых центров формата Cash&Carry в Германии, России и других странах Европы)
- Сергей Лищук, Руководитель направления стратегических исследований мясного бизнес-направления, ГК Русагро. Специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам»
- ★ 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 – Розничные сети», «ПОСТАВЩИК. Организация эффективной работы с сетевыми магазинами. Российская практика» и др.
- Федор Янышев, Генеральный директор, Yanyshev (компания-производитель крупнолистового чая), Член правления Руспродсоюз

17:00-17:30 Кофе-брейк, запись на переговоры в Центр Закупок Сетей™, общение со Спикерами и коллегами «в кулуарах»

17:30-18:30 Сессия РУСПРОДСОЮЗ

Российские производители в условиях «специальных экономических мер»

Словами о том, что спрос на российских производителей высок как никогда, сегодня не удивишь никого. А что происходит в реальности? Кому и насколько удалось расширить свое присутствие на полках сетей? С какими новыми сложностями столкнулись поставщики?

Ключевые темы:

- Условия, в которых сегодня работают российские производители и розничные сети: на чьей стороне государство?
- В какую сторону на практике изменились условия поставок после введения эмбарго?
- Реально ли за 3 месяца наладить производство нового продукта европейского качества?
- Чего не хватает фермерским хозяйствам, чтобы обеспечить запросы крупного ритейла?
- Сетевой клиент – всегда прав? Возможные пути мирного разрешения конфликтных ситуаций



Модератор: **Беслан Агрба**, Президент, **Мистраль Трейдинг** (Производитель риса и круп, а так же дистрибьютор 20-ти брендов из 31 страны мира с двадцатилетним стажем работы)

Приглашенные Спикеры:

- **Тигран Телунц**, Председатель совета директоров, **Холдинг «Дядя Ваня»**
- **Андрей Жилкин**, Генеральный директор, **Молочный мир**
- **Роман Гулевский**, Генеральный директор, **Помидорпром**
- **Юрий Алашеев**, Председатель Совета директоров, **ГК «Агама»** (производитель и переработчик рыбы и морепродуктов, работающая в более 300 городах России и СНГ)
- **Ирина Асатрян**, Директор по внешним связям, **Metro C&C**
- **Вадим Долгов**, Директор по закупкам продовольственных товаров, **О'КЕЙ**



День-2, 11 февраля

10:00-10:30 Welcome-coffee

10:30-12:00 Семинар-тренинг

Сложные переговоры с закупщиком: в фокусе – прибыль

Те, кто участвовал в Центре Закупок Сетей, знают: проходит он очень быстро. Что можно получить за 5 часов переговоров? Толстую пачку визиток, перспективные контакты и договоренности о продолжении переговоров. Но для того, чтобы «выхлоп» был максимальным – необходимо не совершать типовые ошибки и эффективно использовать каждую минуту

Ключевые темы:

- Как провалить переговоры с закупщиком? На основе 10-летнего опыта проведения Центров Закупок Сетей
- Выбираем сети с учетом «санкционного» передела рынка
- Простые правила подготовки предложения, которое не затеряется и не будет забыто
- Как быть поставщику, если отсутствует статистика продаж?
- Разный подход к разным закупщикам: что делать, если закупщика не интересует Ваша товарная категория?
- Что делать, если Вам отказывают? Как использовать даже негативный результат? ЦЗС как уникальный канал сбора маркетинговой информации
- После получения первого «да»: как «дожать» ситуацию
- Сколько контрактов реально заключить после Центра Закупок Сетей?
- Разбор реальных практических ситуаций на переговорах

Ведущие:

- ★ **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 – Розничные сети», «ПОСТАВЩИК. Организация эффективной работы с сетевыми магазинами. Российская практика» и др.
- ★ **Дмитрий Кузнецов**, Руководитель проектов, **Консалтинговая компания Real Work Management**. Пятнадцатилетний опыт практической работы в крупных российских торговых и производственных компаниях food и non food, прошел путь от регионального менеджера до директора по продажам в таких компаниях, как ТД «Арома», «Procter & Gamble», «Айс-Фили» и других. Эксперт по работе с федеральными розничными сетями.

★ - 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.



12:00-13:00 Ланч, свободное общение с коллегами

13:00-18:00 Центр Закупок Сетей™



Хотите упрочить позиции на рынке России? Планируете вывод своей продукции на федеральный или региональный рынок? Вам нужны новые контакты с руководителями отделов закупок и закупщиками розничных сетей?

Половина работы уже сделана за Вас: 11 февраля в крупнейшем Центре Закупок Сетей™ на индивидуальных переговорах о поставках Вас ждут закупщики **более 100** федеральных и региональных розничных сетей!

Именно сейчас, когда идет длительная и масштабная переделка ассортиментных матриц сетей, Вы можете использовать шанс и занять достойное место на продовольственной карте России.

В Центре Закупок Сетей™ Вы:

- проведёте презентацию Ваших продуктов для лиц, принимающих решения о закупках в Вашей категории;
- договоритесь о контрактном производстве товаров под Собственными Торговыми Марками сетей;
- узнаете о спросе на Ваш продукт практически во всех регионах России и проверите его на соответствие требованиям сетей;
- за несколько часов получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями



ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:

Конгрессно-Выставочная Компания «ИМПЕРИЯ»

Тел. (495) 730-79-06, (812) 327-49-18

E-mail: sales@imperiaforum.com

<http://prodforum.ru/>



Внимание: возможен пересмотр цены участия. Сейчас цена зафиксирована на уровне октябрьского курса рубля. Рекомендуем оперативно подавать заявки и оплачивать участие. Ваши финансовые риски **защищены 100% гарантией.**



Предварительный список розничных сетей

Название сети	Город
7-я Семья	Санкт-Петербург
GREEN	Алма-Аты, Казахстан
Seven	Нижний Новгород
SPAR -Ритейл	Москва
X5 Retail Group	Москва
XL	Санкт-Петербург
Авоська	Москва
АДЕПТ	Великий Новгород
Айгуль	Нерюнгри
Алми	Москва, Минск
Аникс	Алтайский край
Ароматный мир	Санкт-Петербург
Ассорти	Сыктывкар
Ассорти	Ростов-на-Дону
Ассорти	Сыктывкар
Ашан	Москва
АЯН	Караганда, Казахстан
Барс Ритейл	Рязань
Башспирт ТД	Уфа
БУМ МАРКЕТ	Москва
Великолукский МК (сеть фирменных магазинов)	Санкт-Петербург
Виват, Дельта	Пермь
Виктория Дивизион ГК Дикси	Москва

Название сети	Город
Вкусный дом	Ижевск
Высшая лига	Кострома
Гастроном 811	Санкт-Петербург
Гулливёр	Ульяновск
Десяточка. Адмирал	Кострома
Дикси Групп	Москва
Дом Еды	Кострома
Дружба, СПАР	Рыбинск
Дуслык	Набережные Челны
Евроопт	Минск, Беларусь
Европа	Курск
Евророс	Мурманск
Звездный	Екатеринбург
Зельгрос	Москва
Идеал, Лидер	Атырау, Казахстан
Каравай, СПАР	Красноярск
Караван	Пенза
Квартал	Великий Новгород
Кировский	Екатеринбург
Командор	Красноярск
Круста	Московская область
Лайм	Нижний Новгород
Лакмин	Московская область



Предварительный список розничных сетей

Название сети	Город
Лама ГК	Томск
ЛЕНОБЛПОТРЕБСОЮЗ	Санкт-Петербург
Магнит	Москва
Макаровский	Муром
Мария-Ра	Барнаул
Метро	Москва
Мираторг	Москва
Мой магазин	Москва
Монетка	Москва
Народный ТД Новый век	Нижний Новгород
Наша Радуга	Москва
Нетто	Санкт-Петербург
Новые торговые системы	Новосибирск
Панорама Ритейл	Архангельск
Петрович	Архангельская область
Петровский	Архангельск
ПО Рост-Сибирь (ТЗС-Сибирь)	Красноярск
Покупай, Еда	Москва
Покупайка	Липецк
Покупочка	Волгоград
Полушка	Санкт-Петербург
Полушка	Уфа
Посадский	Тольятти

Название сети	Город
Посторг	Минск, Беларусь
Пятерочка	Саратов
Райцентр	Нижний Новгород
РегионМарт	Кемерово
Ритм 200	Тверь
Рублевский	Минск, Беларусь
Семишагофф	Санкт-Петербург
Семья	Калининград
Сибирский Гигант, ТХ	Новосибирск
Соседушка	Оренбургская область
СПАР-Тула	Тула
Трасса	Москва
Удмуртпотребсоюз	Ижевск
Улыбка радуги	Санкт-Петербург
ФЗС Система ТЗС	Москва
Фортуна ТД	Смоленск
Холидей, группа компаний	Новосибирск
Холодильник	Новокузнецк
Челны-хлеб ТД	Набережные Челны
Чудославские	Архангельская область
Эконом	Тамбов
Эссен	Набережные Челны
Южный	Караганда, Казахстан



Заявка на участие

Пожалуйста, заполните заявку, поставьте печать и подпись руководителя и направьте в отсканированном виде на электронный адрес imperia@imperiaforum.com или по факсу (495) 730 79 06 или (812) 327 49 18

Название компании:		
Страна:	Город:	
Почтовый адрес:		
Контактное лицо:		
Тел:	Моб. телефон:	E-mail:
Сфера/отрасль деятельности:		

Пожалуйста, выберите Ваш пакет участия и укажите количество участников:

<input type="checkbox"/> ПАКЕТ «ПОСТАВЩИК FOOD»	<input type="checkbox"/> ПАКЕТ «ПОСТАВЩИК СТМ»	<input type="checkbox"/> ПАКЕТ «ПОСТАВЩИК АЛКО»
<i>Включает:</i> - ПродФорум «Поставщик в сети» - Центр Закупок Сетей™: FOOD	<i>Включает:</i> - Семинар «Как заработать на СТМ»? - Центр Закупок Сетей™: СТМ	<i>Включает:</i> - Алко-Конгресс - Центр Закупок Сетей™: Алкоголь
Количество участников: _____	Количество участников: _____	Количество участников: _____
<input type="checkbox"/> VIP-участие (состав пакета – по запросу) – 90 000 р.		

Стоимость участия 1 делегата:

до 15 января 2015	Стандартная стоимость
59 900 руб.	69 900 руб.

Дополнительные опции и рекламные возможности:

<input type="checkbox"/> Банкет директоров (кухни народов мира, шоу-программа)	6 000 руб.
<input type="checkbox"/> Участие в конкурсе «Инновационный продукт» (3 продукта)	27 000 руб.
<input type="checkbox"/> Участие в конкурсе «Выбор сетей» (3 продукта)	40 000 руб.
<input type="checkbox"/> Оборудованное место для представления своей продукции на Форуме / в Центре Закупок Сетей™	35 000 руб.
<input type="checkbox"/> Пакет предложений для торговых сетей (вложение рекламы, продукции в специальный пакет для торговых сетей)	30 000 руб.
<input type="checkbox"/> Размещение рекламного плаката в Центре Закупок Сетей™ или в зоне работы Форума	25 000 руб.
<input type="checkbox"/> Реклама в рабочей тетради Форума. (полоса А4, цветная / черно-белая страница) (Внимание! Срок представления макета до 20 января 2015 года)	30 000 руб./ 15 000 руб.
<input type="checkbox"/> Распространение рекламных материалов в зоне работы Форума (осуществляется организаторами): - вложение рекламной листовки в пакет участников Форума или - выкладка рекламы на столе для рекламы	30 000 руб.
<input type="checkbox"/> СПОНСОРСТВО МЕРОПРИЯТИЯ	По запросу
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ	руб.

Информация об участниках. Пожалуйста, впишите данные по каждому участнику

№	Фамилия, Имя, Отчество	Должность	E-mail	Контактный телефон

Информация об оплате

<input type="checkbox"/> Оплата за участие в Форуме будет производиться банковским переводом. Пожалуйста, направьте мне счет	
Юридический адрес:	ИНН:
Р/с	В (банк)
БИК	К/с

Условия участия и порядок оплаты: Регистрация делегатов производится только после получения оплаты за участие. Оплата производится банковским переводом в рублях России. Оплата должна быть произведена в течение 3 банковских дней после выставления счета. Данная заявка не может быть аннулирована в одностороннем порядке. Отказ от участия в Форуме принимается в письменном виде не позднее, чем за 15 дней до даты его проведения. В случае получения отказа от участия в Форуме позже указанного срока, суммы внесенных участником платежей не возвращаются. Организатор оставляет за собой право прекратить прием заявок и изменить стоимость участия. Настоящим подтверждаем наше участие в Форуме и выражаем согласие с условиями участия и порядком оплаты.

Подпись и печать _____ ФИО _____ Дата _____

**ПРОД
ФОРУМ**

10–11 февраля 2015, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

ПОСТАВЩИК В СЕТИ

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

В рамках
выставки
**ПРОДЭКСПО
2015**



ФОТО-РЕПОРТАЖ



Главный зал Форума



Выступает Стивен Кригер,
Директор по закупкам, X5 Retail Group N.V.

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperiam@imperiamforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:



**ПРОД
ФОРУМ**

10–11 февраля 2015, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
ПОСТАВЩИК В СЕТИ

С ЦЕНТРОМ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™



Центр Закупок Сетей™



Гурме-фуршет директоров: дегустация деликатесов

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.prodforum.ru

Генеральный партнер:





Переговоры с розничной сетью ДИКСИ



Переговоры с X5 Retail Group N.V.



Переговоры с розничной сетью SPAR



Переговоры с розничной сетью МАГНИТ