

XII ВСЕРОССИЙСКИЙ ПРОДФОРУМ ПОСТАВЩИК В СЕТИ

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™



**ПРОД
ФОРУМ**

7-8
февраля 2017



В рамках выставки
ПРОДЭКСПО-2017



Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18

E-mail: imperiam@imperiamforum.ru

www.prodforum.ru

Генеральный партнер:





В ПРОГРАММЕ ПРОДФОРУМА:

3 КОНФЕРЕНЦИИ
по решению проблем при работе с сетями

50+ ВЫСТУПЛЕНИЙ
руководителей розничных сетей, ведущих компаний-производителей и экспертов

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
по построению эффективной работы с сетями

XII Всероссийская
Конференция
«Поставщик в Сети»

Практикум
«Входим в Сети»

XIV Форум
Производителей
и Ритейлеров
«СТМ-2017»

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™
ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ СТМ

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ О ПОСТАВКАХ
ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ С ЗАКУПЩИКАМИ
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

250+ закупщиков из 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

Программа ПРОДФОРУМА 2017 состоит из 3 деловых мероприятий:

1 день (7 февраля)

Время	XII Всероссийский ПРОДФОРУМ «Поставщик в Сети»	Практикум «Входим в Сети»	XIV Форум Производителей и Ритейлеров «СТМ-2017»
Регистрация участников, welcome coffee»			
11:20-13:00	Всероссийское совещание: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ РОССИИ – ФЗ О ТОРГОВЛЕ		
Кофе-брейк, Запись на переговоры в Центре Закупок Сетей™ и Центре Закупок Сетей™ СТМ			
13:30-15:00	Фокус-Сессия: АДАПТАЦИЯ ПРОДУКТА ПОД ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА	Практикум: ПЕРЕГОВОРЫ КАК ГЛАВНОЕ, НО ПРЕОДОЛИМОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ ПРИ ВХОДЕ В СЕТЬ. РОЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ Мастер-класс: ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ РАБОТЫ С СЕТЬЮ	Аналитическая сессия: СТМ С «СЕТЕВОЙ» СТОРОНЫ: О РЫНКЕ, ПОСТАВЩИКАХ, АССОРТИМЕНТЕ И ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ
Ланч, Запись на переговоры в Центре Закупок Сетей™ и Центре Закупок Сетей™ СТМ			
16:00-17:00	Трейд-маркетинг сессия: НОВАЯ ПРАКТИКА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ	Семинар: ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ПРИ ПОСТАВКЕ В РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ	Специальное выступление: ПРИНЦИПЫ ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ СТМ В FOOD КАТЕГОРИЯХ НА ПРИМЕРЕ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ АШАН
Кофе-брейк			
17:15-18:15	Практикум: 9 НОВЫХ ВОПРОСОВ ПРИ РАБОТЕ С СЕТЯМИ В 2017 ГОДУ	Практикум: КАК ПРИМЕНЯТЬ ПРОМОТЕХНОЛОГИИ ПРИ ВВЕДЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ?	Мастер-класс: 7 ОСНОВНЫХ ШАГОВ К УСПЕШНЫМ ПОСТАВКАМ СТМ В СЕТИ

2 день (8 февраля)

Welcome coffee			
11:00-12:30	Практикум: КАК РАБОТАТЬ В КИТАЕ. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ		
Ланч			
14:00-18:00	Центр Закупок Сетей™ Центр Закупок Сетей™ СТМ (Павильон 2)		
X Всероссийский Фуршет Директоров (Павильон 2)			

Предварительная программа Форума*

==== **День-1, 7 февраля** =====

10:00-11:10 Регистрация участников, welcome-coffee

11:20-13:00 Всероссийское совещание:

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ РОССИИ – ФЗ О ТОРГОВЛЕ

Первая практика применения измененного закона: проблемы реализации, последние разъяснения от «регуляторов» – что можно, а что нельзя, и выработка совместных планов дальнейшей работы сетей и поставщиков. С чем в реальности столкнулись поставщики? Какие проблемы обострились, а какие решились?

Ключевые темы:

- ✓ Государственная политика в торговле: новые аспекты взаимодействия государства, розницы и поставщиков в части вступивших поправок в ФЗ № 381 «О торговле»
- ✓ ФЗ на практике: особенности, которые влияют на стратегию развития продовольственных компаний
- ✓ Оценки ФАС действий ритейлеров и поставщиков. Последние разъяснения практики применения Закона о торговле
- ✓ Как оплачивать логистические услуги и маркетинг, чтобы не нарушить ФЗ и не иметь претензий от налоговой?
- ✓ Результаты работы закона: итоги проверок исполнения ФЗ, статистика нарушений ФЗ со стороны сетей и поставщиков, кто уже наказан?
- ✓ Новая тактика сетей – штрафы как способ компенсировать снижение доходности. Способы защиты поставщика
- ✓ Последствия перехода сетей на чистую цену – кто в выигрыше?
- ✓ Действия сетей при получении информации о разных ценах поставки в разные сети.



Модератор:

Виктор Евтухов, Заместитель министра, Министерство промышленности и торговли России.

Планируемые участники совещания:

- **Андрей Даниленко**, Омбудсмен по защите прав предпринимателей в сфере регулирования торговой деятельности; Председатель Правления, Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО)
- **Тимофей Новгородцев**, Начальник управления контроля социальной сферы и торговли, Федеральная антимонопольная служба (ФАС России)
- **Илья Ломакин-Румянцев**, Председатель Президиума, АКОРТ (Ассоциация Компаний Розничной Торговли)
- **Дмитрий Востриков**, Директор по развитию, Руспродсоюз
- **Сергей Юшин**, Руководитель исполнительного комитета, Национальная Мясная Ассоциация
- **Алексей Поповичев**, Исполнительный директор, РусБренд
- **Ринат Сулейманов**, Генеральный директор, ТД Дуслык; член Координационного совета СНСР; Председатель Ревизионной комиссии, ПО РОСТ
- **Сергей Кузнецов**, Директор, Союз Независимых Сетей России

13:00-13:30

Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертами

13:30-15:00 Фокус-Сессия:

АДАПТАЦИЯ ПРОДУКТА ПОД ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА

Стратегические вызовы 2017 года: снижение потребительского спроса; переход покупателя из среднего в эконом сегмент; увеличение доли фальсификата на рынке. Как изменить ассорти-ментный портфель и продукт и расти в продажах?

Ключевые темы:

- ✓ Новые потребительские поведения и предпочтения. Куда ушел основной спрос?
- ✓ Прогноз спроса от ритейлеров по категориям: бакалея, кондитерские изделия, мясная гастрономия, молочные продукты, напитки
- ✓ Где рулит цена – ассортимент не нужен. Кого оставят на полке сети?
- ✓ Эффективная структура товарного портфеля на ближайшие 2 года
- ✓ Розничная торговля и FMCG-сети в России: основные показатели, тенденции, рейтинги
- ✓ Переход в эконом сегмент: как создать и продвигать продукт с первой ценой на полке
- ✓ Новая ценовая и маркетинговые стратегии. Как сохранить продажи, не уходя в эконом?
- ✓ Федеральный и региональный ассортимент в сетях. Как он поменялся и как к нему адаптироваться поставщику



Модератор:

Илья Блинов, Генеральный директор, Milford

Планируемые спикеры:

- **Ирина Демченко**, Начальник бренд отдела Департамента маркетинга и поддержки, X5 Retail Group
- **Беслан Агрба**, Президент, Мистраль Трейдинг
- ★ **Сергей Лищук**, Директор по развитию, Rincon Management. Специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам».
- **Андрей Милехин**, Президент, Исследовательский холдинг РОМИР
- **Юрий Бермант**, Генеральный директор, АПХ Природа (Фабрика Кондитер)
- **Боровиков Максим**, РБК исследования рынков
- **Леонид Гутин**, Руководитель стратегических программ, UNIVITA; экс-Директор по управлению ассортиментом, Дикси

15:00–16:00

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

16:00–17:00 Трейд-маркетинг сессия:

НОВАЯ ПРАКТИКА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ

«Вот вам 5%, и ни в чем себе не отказывайте»... Возможна ли реализация маркетинга с участием третьих лиц? Как адаптировать промо под ограниченный бюджет с макси-мальной отдачей: приёмы, примеры, лучшие практики

Вопросы для обсуждения:

- ✓ В каких категориях развивается промо и где оно бесполезно
- ✓ Продвижение в условиях ограничения маркетинговых бюджетов – как и кому будут доставаться ставшие «бесплатными» промоместа
- ✓ Как оценить рентабельность акций, требуемых сетями от поставщика?
- ✓ Промо-акции глазами закупщика и глазами маркетолога поставщика: как «перетянуть одеяло на себя» и убедить сеть в выгоды своей акции
- ✓ Какие инструменты коммуникаций в сети работают, и как получить от них максимальную отдачу
- ✓ Кто оплатит промо услуги: производитель, поставщик, ритейлер... или промо агентство
- ✓ Стратегии запуска новинок: как уложиться в рамки 5% и при этом наращивать продажи



Модератор:

Дмитрий Леонов, Управляющий партнер, НЕОКОД; Заместитель Председателя Правления, Руспродсоюз; Занимал должность в топ-менеджменте компаний ГК Разгуляй, Большевик-Данон, Бунге, Галлина Бланка, Пепси Боттлинг Груп, Фрито Лей, Филип Моррис

Экспертная группа:

- **Руслан Соловьев**, Коммерческий директор, Розничная сеть Квартал
- **Евгения Бурлюкина**, Директор по маркетингу и рекламе, Сеть магазинов Караван

17:00-17:15

Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами

17:15-18:15 Практикум:

9 НОВЫХ ВОПРОСОВ ПРИ РАБОТЕ С СЕТЯМИ В 2017 ГОДУ

«Мне часто говорят про отраслевую специфику... Вроде того, что в продажах каждого товара есть свои уникальные особенности – в «кондитерке» одни, а в «молочке» совсем другие. Я внимательно слушал это до тех пор, пока не убедился: чем больше в компании говорят о «специфичной специфике», тем хуже у них обстоит дело с продажами. Разговорами о специфике прикрываются абсолютно типичные проблемы».

Петр Офицеров, Генеральный директор, Офицеров и Партнеры

Новые вопросы:

- ✓ Глобализация ритейла и усиление закупочной силы: с какими еще трудностями столкнется поставщик в этом году
- ✓ Новые принципы выбора поставщиков: какие изменения внесли сети в правила управления ассортиментом и кого они оставят на полках?
- ✓ Выбор стратегии: как и с какими сетями зарабатывать в 2017 г.?
- ✓ Как поставщику найти «золотую середину» между оборачиваемостью и рентабельностью?
- ✓ Что может сыграть роль «истории продаж» для нового товара?
- ✓ Как противостоять сетям, которые используют новый ФЭ как повод требовать дополнительные скидки?
- ✓ Как вести себя, если какие-то сети предлагают «непристойности» – оплату на фонды, на ип, и т.д.?
- ✓ Отсрочка уменьшилась. Как ритейлеры закрывают кассовый разрыв?
- ✓ Эффективное коммерческое предложение – как «купить» интерес сети к своему продукту? Какие достоинства у товара есть, кроме цены?



Модератор:

★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Офицеров и Партнеры; Эксперт № 1 в России по работе с розничными сетями. Автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК – РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ. Лучшие практики России», «Построение региональной дистрибуции», «Поставщик: организация эффективной работы с сетевыми магазинами» и др.



Эксперт:

Стивен Кригер, Коммерческий директор, РосАгроМаркет; Занимал должности Генерального и Коммерческого директора, METRO C&C; Директора по закупкам, X5 Retail Group



==== День-1, 7 февраля ====

12:30-13:30

Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертам

13:30-15:00 Практикум:

ПЕРЕГОВОРЫ КАК ГЛАВНОЕ, НО ПРЕОДОЛИМОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ ПРИ ВХОДЕ В СЕТЬ. РОЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

После вступления в силу в полном объеме поправок в Закон о торговле сотрудничество поставщика с розничными сетями стало жестко регламентировано. «Запрещено» практически все...Как в этой ситуации построить сотрудничество с новыми и старыми партнерами? Как решать текущие вопросы? На что сделать акценты при проведении переговоров? Как не допустить стандартные ошибки и не нарушить Закон?



Ведущий:

★ **Сергей Илюха**, Генеральный директор, Центр антикризисного консалтинга ЛИГА КОММЕРСАНТОВ, член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла, экс-финансовый директор СПАР-Тула. Признанный эксперт по договорным отношениям с розничными сетями. За 12 лет работы в дистрибуции и розничных сетях «Дикси» и «SPAR» лично участвовал в подписании более 1500 контрактов на поставку продукции в розничные сети, автор книги «Успешный путь в торговую сеть в вопросах и ответах или 15 советов поставщику»

Ключевые темы:

- ✓ Новые требования к коммерческому предложению с учетом поправок в Закон о торговле. На что стоит делать акценты, а о чем лучше промолчать
- ✓ Практика переговоров. ТОП-5 самых сложных вопросов сотрудничества с сетями и пути их решения в новых условиях
- ✓ Как успешно согласовать коммерческие условия и провести позиционный торг с сетью Как противостоять давлению и манипуляциям со стороны сети и вывести переговоры на конструктивный уровень
- ✓ Максимальные выгоды для поставки товара: формулируем весомые аргументы для убеждения баера в условиях забытых полок



14:15-15:00 Мастер-класс:

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ РАБОТЫ С СЕТЬЮ

В условиях сжатого бюджета потребителя, с одной стороны, и меняющихся правил поставок товаров, с другой, умение экономить на затратах при поставках в сеть, четко контролировать все свои расходные статьи становится крайне важным аспектом повышения маржинальности бизнеса поставок товаров в сеть. Как же повысить рентабельность, чтобы и розница была довольна, и вы были в хорошем плюсе.



Ведущий:

★ **Петр Офицеров**, Генеральный директор, Консалтинговая компания Офицеров и Партнеры, Эксперт № 1 в России по работе с розничными сетями. Автор бестселлеров: «ПОСТАВЩИК – РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ. Лучшие практики России», «Построение региональной дистрибуции», «Поставщик: организация эффективной работы с сетевыми магазинами» и др.

Ключевые темы:

- ✓ «Дырявую бочку трудно наполнить»: как избежать потерь при работе с сетями и снизить издержки
- ✓ Основные статьи издержек – 5 инструментов профилактики потерь и увеличения рентабельности
- ✓ Как увеличить прибыль по существующему контракту: 12 практических инструментов
- ✓ Заключение договора с сетью: как заложить фундамент высокой прибыли

15:00-16:00

Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертам

16:00-17:00 Семинар

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ПРИ ПОСТАВКЕ В РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ

Сегодняшняя полка магазина насыщена товарами в каждой категории. Покупателю предлагаются десятки и сотни видов упаковок, вкусов, расфасовок. Как на фоне вашего предложения и в условиях полностью забитых полок добиться того, чтобы баер взял именно ваш товар? Что сделать, чтобы удержаться в сети и пройти тестовый период? Каков алгоритм создания бестселлеров из своих же товаров, которые надежно закрепятся на полке и долго будут возглавлять рейтинг продаж?



Ведущие:

★ **Лишук Сергей**, Управляющий партнер, Консалтинговая компания Retail4You. Опыт работы в продажах более 20 лет, в том числе в департаменте закупок сети Седьмой континент на позиции Заместитель Директора. Руководил маркетингом и продажами в компаниях: агрохолдинг Помидорпром, Талина, АгроСибРаздолье, Русагро и тд.

Ключевые темы:

- ✓ Критерии выбора сети для поставки товаров: как не промахнуться
- ✓ Стратегия выбора собственных товаров, или почему не стоит предлагать в сеть весь свой ассортимент
- ✓ Как и зачем анализировать полку и продукцию конкурентов, или какой продукт нужен сетям
- ✓ Как рассчитать прогноз продаж и экономику поставки товаров в сеть на год
- ✓ Как выделить уникальные преимущества продукта в сознании баера и потребителя
- ✓ Как видеть возможности рынка и использовать их так, чтобы товары становились бестселлерами в своей категории



17:00–17:15

Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертам

17:15–18:15 Практикум

КАК ПРИМЕНЯТЬ ПРОМОТЕХНОЛОГИИ ПРИ ВВЕДЕННЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ?

С введением поправок в Закон о торговле работа поставщика в розничной сети существенно усложнилась. Поставщику становится все труднее проводить промоакции, рекламные кампании и так далее. Как же привлечь внимание к своему товару, не нарушая Закон? Как быть заметным в таком многообразии товаров и в условиях законодательных ограничений на рекламные активности?



Ведущий:

★ **Дмитрий Леонов**, Управляющий партнер, НЕОКОД; Заместитель Председателя Правления, Руспродсоюз; занимал должности Генерального директора ГК Разгуляй, Коммерческого директора по России и СНГ компаний Большевик-Данон, Бунге, Галлина Бланка, Руководителя отделов торговых операций, региональных продаж и торгового маркетинга в компаниях Пепси Боттлинг Групп, Фрито Лей, Филип Моррис

Ключевые темы:

- ✓ Эффективные способы применения промотехнологий при работе с розничными сетями условиях жестких поправок в Закон о торговле
- ✓ Роль промопродаж конкретной категории товара в торговой сети в новых правилах игры
- ✓ Какие промоактивности после 1 января 2017 г. можно делать за счет сети, а какие – за счет поставщика
- ✓ Два взгляда: расчет промоакции поставщиком и розничной сетью
- ✓ Как провести промоакцию так, чтобы маржа и выручка категории выросла
- ✓ Промостратегии производителей в определенных товарных сегментах в новых условиях торговли
- ✓ Рассмотрение конкретных кейсов проведенных промоакций в сетевой рознице за 2016 г. и ранее.



=====**День-1, 7 февраля**=====

13:00-13:30

Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™ СТМ, свободное общение с коллегами и экспертами

13:30-15:00 Аналитическая сессия

**СТМ С «СЕТЕВОЙ» СТОРОНЫ:
О РЫНКЕ, ПОСТАВЩИКАХ, АССОРТИМЕНТЕ И ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ**

Рыночные позиции СТМ заметно крепнут. И сейчас вопрос стоит уже не в том, будет ли доля СТМ в сетях расти. Скорее – какими темпами расти, и какие категории брендов будут вытесняться наиболее активно. Как изменится политика сетей по СТМ-проектам в 2017 году? Какие категории будут наиболее востребованы? Планы ритейла и прогнозы от ведущих аналитиков рынка

Ключевые темы:

- ✓ Динамика развития продовольственных категорий СТМ: бакалея, кондитерские изделия, молочные продукты, напитки, мясная гастрономия
- ✓ СТМ-звёзды: товарные группы, которые будут расти на фоне падения покупательской способности
- ✓ Портрет идеального поставщика СТМ: как его рисуют федеральные и региональные сети
- ✓ Чего хотят сети: самые востребованные категории СТМ-2017 с позиции ритейла
- ✓ Средний и высокий ценовые сегменты в СТМ: готов ли рынок?
- ✓ Первая цена не в счет: необходимые условия для победы в тендере на производство товара под СТМ, помимо ценового фактора
- ✓ «После аудита METRO C&C нам ничего не страшно»... Как крупнейшие сети выстраивают работу с производителями СТМ в рамках контроля качества
- ✓ «Досрочное освобождение» от поставок: основные причины вылета поставщика СТМ с полок до прекращения контракта



Модератор:

★ **Сергей Лищук**, Директор по развитию, Rincon Management. Специалист-практик с более чем 20-тилетним стажем работы в индустрии FMCG, из них более 10 лет на позиции «Директор по маркетингу и продажам»

Планируемые спикеры:

- **Дмитрий Швецов**, Директор по работе с ритейлерами, Nielsen Россия
- **Николай Москвитин**, Старший консультант отдела исследований потребительской панели, GfK Rus
- **Екатерина Еременко**, Дивизиональный менеджер отдела СТМ, METRO C&C
- **Елена Савченко**, Директор Управления СТМ, Дикси
- **Екатерина Арно**, Старший категорийный менеджер, SPAR Russia B.V.



15:00-16:00

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

16:00-16:40 Специальное выступление

ПРИНЦИПЫ ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ СТМ В FOOD КАТЕГОРИЯХ НА ПРИМЕРЕ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ АШАН

В каких продовольственных товарных категориях производится СТМ в сети Ашан? В каких производство СТМ планируется? На что, прежде всего, смотрит розничная сеть при отборе поставщиков? На эти и другие вопросы ответит Директор по закупкам товаров собственной торговой марки компании АШАН.



Ведущая:

Надежда Падерина, Директор по закупкам товаров собственной торговой марки, Ашан

16:40-18:00 Мастер-класс

7 ОСНОВНЫХ ШАГОВ К УСПЕШНЫМ ПОСТАВКАМ СТМ В СЕТИ

К производству СТМ нужно подходить продуманно и комплексно, четко понимая последовательность шагов. Часто после заключения контракта поставщики задаются вопросом «а что дальше?» или «а сети вообще в курсе, что мы хотели заработать?»... О том, как подготовиться к запуску, заработать на СТМ-проектах и масштабировать успешный опыт работы с сетями расскажут эксперты рынка

Ключевые шаги:

1. Производить или не производить СТМ: взвешиваем все за и против
2. Как выбрать сети для поставок СТМ, с которыми Вы сможете заработать?
3. Подготовка к тендеру: какие критерии для победы в тендере на производство СТМ важны, помимо первой цены?
4. И все же, как максимально приблизиться к первой цене? 7 неочевидных и эффективных принципов бережливого производства
5. На что обязательно нужно обратить внимание при заключении контракта на производство СТМ
6. Контракт заключен. Приходит время повышения цены... Как отстоять свою цену? Приемы борьбы с возражениями
7. Расширяем партнерство с сетями по СТМ-проектам в рамках Центра Закупок Сетей™. Структура правильного предложения: с чего начать переговоры и на чем сделать акцент



Модератор:

★ **Сергей Илюха**, Генеральный директор, Центр антикризисного консалтинга Лига Коммерсантов; экс-Финансовый директор, СПАР-Тула. Признанный эксперт по договорным отношениям с розничными сетями. За 12 лет работы в дистрибуции и розничных сетях Дикси и SPAR лично участвовал в подписании более 1 500 контрактов на поставку продукции в розничные сети. Автор книги «Успешный путь в торговую сеть в вопросах и ответах или 15 советов поставщику»

Планируемые спикеры:

- **Никита Овчаров**, Генеральный директор, Viva Nut
- **Вячеслав Снегирев**, Ведущий тренер-консультант, ГК Оргпром

=====**День-2, 8 февраля**=====

10:00-11:00 Регистрация участников, welcome coffee

11:00-12:30 Практикум:

КАК РАБОТАТЬ В КИТАЕ. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

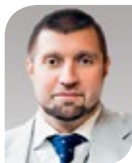
Прикладные инструменты для работы в Китае от AVK China Services Tmall.com (Alibaba Group). С чем сталкивается экспортер и как решить все вопросы и обойти подводные камни поставок и продаж в Китае. Уникальные знания, проверенные на собственном опыте.



Ведущий:

Иван Синицын, Руководитель, AVK China Services

Эксперты:



Дмитрий Потапенко, Управляющий партнер, Management Development Group; Владелец 12 дистрибуторских компаний и производственных предприятий в регионах России и за рубежом

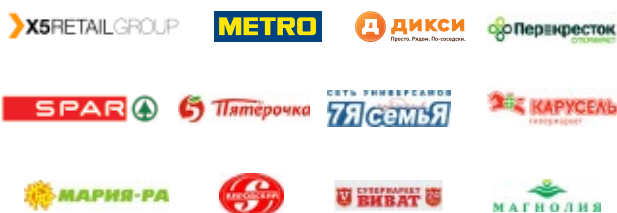


Мстислав Воскресенский,
Управляющий партнер, Директфуд

14:00–18:00

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™
ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ СТМ
ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ

Более 100 федеральных,
региональных и локальных розничных сетей



Крупнейший в России Центр Закупок Сетей™ по продовольственным товарам – главное событие Форума. Поставщики проведут индивидуальные переговоры о поставках с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами более 100 розничных сетей.

Товарную матрицу на 2017 год формируют руководители отделов закупок крупнейших федеральных и региональных розничных сетей страны: **Среди постоянных участников – METRO, Дикси, Перекресток, SPAR, Пятёрочка, 7Я, Карусель, Мария-Ра, Кировский, Виват, Магнолия и мн. др**



Переговоры с розничной сетью Дикси



Переговоры с розничной сетью SPAR

В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ ВЫ:

- проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках в Вашей категории
- договоритесь о контрактном производстве товаров под Собственными Торговыми Марками сетей
- узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей
- за 1 день получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями

Подать заявку на участие:
Тел.: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperiam@imperiamforum.ru
www.prodforum.ru

★ - 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.



X ВСЕРОССИЙСКИЙ ФУРШЕТ ДИРЕКТОРОВ

на выставке «ПРОДЭКСПО-2017», 8 февраля 2017 года, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

18:00-22:00

X Всероссийский Фуршет Директоров – это территория контактов, знакомств, встреч и переговоров в обстановке «без галстуков» исключительно в своем кругу, не покидая выставку «ПРОДЭКСПО-2017».

Участники Фуршета Директоров:

Коммерческие директора и руководители от-делов закупок более 100 федеральных и региональных розничных сетей, в том числе представители Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) и Союза Независимых Сетей России, а также владельцы и топ-менеджеры несетевых розничных магазинов, оптовых и дистрибуторских компаний – всего более 400 участников.



Подать заявку на участие

Тел.: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

www.prodforum.ru