



Предварительная программа*

День-1, 7 февраля

11:10-13:00

Программа XII Всероссийского ПРОДФОРУМА «ПОСТАВЩИК В СЕТИ»

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 1500 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

Центр Закупок Сетей™ СТМ

14:00-18:00

★ - 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.

Организатор:



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

Генеральный партнер:

