

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](mailto:imperia@imperiaforum.ru),  
[www.prodforum.ru](http://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

# 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](mailto:imperia@imperiaforum.ru),  
[www.prodforum.ru](http://www.prodforum.ru)