

# XVII ФОРУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РИТЕЙЛЕРОВ СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА – 2018

Центр Закупок Сетей™: СТМ



**ПРОД**  
**ФОРУМ**  
6-7  
февраля 2018



В рамках  
25-й юбилейной выставки  
ПРОДЭКСПО-2018



Организатор:



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

Генеральный партнер:



**Программа\***  
**6 февраля, Вторник**

10:00-11:00 Регистрация участников, welcome-coffee, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™: СТМ

11:00 – 13.30 Пленарная сессия:

**Собственная торговая марка сетей – 2018: как и на чем  
заработать производителю?**

«На сентябрьском форуме по СТМ напрямую от закупщика сети узнала о планах расширить ассортимент СТМ в моей категории товаров, что оказалось стратегически важно для меня, ведь любой производитель СТМ задает себе вопрос «А нужен ли мой товар сети?». Узнав это и поняв требования сети к производителям СТМ, я смогла правильно подготовиться и сделать предложение сети с учетом ее пожеланий. В итоге мы подписали 3 контракта на производство СТМ всего за 1 день»

**Ольга Рябочкина, Кондитерская фабрика «Красная Заря»**

**Ключевые темы:**

- Последние новости от федеральных сетей: новые форматы, новые требования к СТМ товарам, планы развития на 2018-2019 год
- Выгодные стратегии: ищем баланс между развитием собственного бренда и изготовлением СТМ продукции
- ВНИМАНИЕ! Прогноз роста категорий СТМ товаров в 2018 году: бакалея, кондитерские изделия, молочные продукты, напитки, мясная гастрономия и др.
- Дефицитные позиции СТМ: производители каких товаров будут зарабатывать в 2018 году?
- СТМ в региональном ритейле и «выживание» регионов в условиях жесткой конкуренции с федеральными сетями
- Средний ценовой сегмент СТМ: почему развитие этого направления – главная угроза для производителей?
- Концентрируемся только на работе в формате СТМ: 3 ключевых фактора успеха для специализированных производителей
- ТОП-7 ошибок производителей СТМ на ключевых этапах работы с сетями: участие в тендере, производство, аудит

**Модератор:**

- ★ **Сергей Лищук**, Управляющий партнер, 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 т.д.

**Ключевые спикеры:**

- **Екатерина Арно**, Старший категорийный менеджер, SPAR Russia B.V.
- **Александр Темкин**, Руководитель отдела развития СТМ, МАКСИ
- **Олеся Марина**, Руководитель отдела закупок СТМ, Федеральный закупочный союз
- **Анна Волкова**, Менеджер отдела закупок СТМ, Федеральный закупочный союз

- **Федор Янышев**, Генеральный директор, Yanyshev
- **Алексей Бойцов**, Руководитель ТК СТМ, ПО «РОСТ»
- **Виктория Давитаиа**, Директор по работе с клиентами отдела исследований потребительской панели, GfK Rus
- **Наталья Тютикова**, Бизнес-аналитик, Chr.Hansen

13:30-14:30 Ланч, свободное общение с коллегами и экспертами, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™: СТМ

14:30 – 16.00 Фокус-сессия:

## **Жесткие рамки СТМ: как вписаться и не прогореть?**

А Вы знали, что 7 из 10 производителей СТМ досрочно выходят из контракта с сетью с большими убытками? Как узнать, сможете ли вы бесперебойно обеспечить объемы, качество, цену, сроки и другие условия на протяжении всего срока договора?

### **Модератор:**

- ★ **Сергей Илюха**, Бизнес-консультант, Эксперт по ритейлу и коммерческим переговорам. Работа с розничными сетями и производителями в 6 странах. Генеральный директор Консалтингового агентства Лига Коммерсантов. Член правления Российской Ассоциации Экспертов Рынка Ритейла, к.т.н. Автор года 2016 по версии интернет портала E-executive.ru, Лучший спикер METRO EXPO 2017, Автор книг «Успешный путь в торговую сеть в вопросах и ответах или 15 советов поставщику» и «Арифметика категорийного менеджмента»

### **Ключевые спикеры:**

- **Анна Тищенко**, Независимый эксперт, Экс-директор департамента регионального категорийного менеджмента, X5 Retail Group
- **Никита Овчаров**, Генеральный директор, НИКА
- **Павел Пятница**, Генеральный директор, Мясокомбинат ЭКО

16:00-16:30 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами

16:30 – 18:00 Мастер-класс:

## **Азбука участника Центра Закупок Сетей: СТМ от переговоров с сетью до подписания долгожданного контракта**

По словам участников наших форумов, Центр Закупок Сетей™: СТМ является ключевым событием деловой программы. Производители месяцами готовятся к переговорам с сетями, а сети идут на ЦЗС с целью найти новых надежных поставщиков. Однако, сесть за стол переговоров с сетью – это еще половина дела. Критерием успешности мероприятия является подписанный контракт. Для того, чтобы переговоры на ЦЗС переросли в контракт, мы подготовили пошаговый план не только того, что нужно делать на самих переговорах, но и какие действия предпринимать, если сеть выразила первичный интерес к Вашей компании.

### **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:**

- **Шаг 1.** Домашнее задание: что должен сделать каждый производитель СТМ перед выходом на переговоры с сетями?
- **Шаг 2.** Устанавливаем прямой контакт с закупщиком: как расположить к себе негативно настроенного закупщика?
- **Шаг 3.** Как презентовать себя СТМ производителю: на что сеть обратит внимание в первую очередь, а что даже не заметит?
- **Шаг 4.** Отвечаем на вопросы-ловушки СТМ-закупщиков сетей.
- **Шаг 5.** Действуем после Центра Закупок Сетей: СТМ что и когда нужно делать производителю, чтобы не отпугнуть закупщика сети?
- **ИТОГ:** Подписываем контракт без угрозы навредить собственному бизнесу

**7 февраля, Среда**  
**Центр Закупок Сетей™: СТМ**  
**14:00-18:00**

Индивидуальные переговоры о производстве СТМ продукции с коммерческими директорами, руководителями направлений СТМ и закупщиками 25-30 международных, федеральных и региональных розничных сетей – членов АКОРТ и СНСР

Среди постоянных участников – **Spar Russia B.V., Магнит, Metro C&C, Villa, Азбука Вкуса, Дикси, Лента, О'КЕЙ**, и мн. др.

Во время блиц-переговоров у Вас будет возможность предъявить самые убедительные аргументы в пользу Вашего производства лицам, непосредственно принимающим решение о развитии СТМ продукции в Вашей категории.



Переговоры с розничной сетью  
Пятерочка (X5 Retail Group)



Зал переговоров

**В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: СТМ ВЫ:**

- за 1 день получите несколько десятков прямых контактов с необходимыми Вам сетями
- проведёте презентацию Вашей продукции для лиц, принимающих решение о развитии СТМ продукции в Вашей категории
- узнаете о планах сетей по развитию новых СТМ направлений

★ - 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.

**ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:**

Тел: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18

E-mail: [imperiam@imperiamforum.com](mailto:imperiam@imperiamforum.com)

[www.stm.prodforum.ru](http://www.stm.prodforum.ru)