

ПОСТАВЬТЕ ВАШИ ДЕТСКИЕ ТОВАРЫ НА ПОЛКИ СЕТЕЙ РОССИИ!



Только раз в году самое масштабное в России отраслевое мероприятие в течение 2-х дней соберет более 300 ведущих игроков рынка – руководителей компаний производителей и дистрибуторов товаров для детей и подростков, представителей федеральных и региональных, специализированных и универсальных розничных сетей.

ДО ФОРУМА: ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ПЕРЕГОВОРАМ

8 – 12 сентября

Заполнение «Профиля поставщика». Индивидуальный подбор сетей, подходящих Вам по ассортименту.

18 сентября

Вебинар от ведущего консультанта Школы поставщика Петра Офицера, «Как успешно провести переговоры в Центре Закупок Сетей™»

НА ФОРУМЕ: ДОГОВОРИТЕСЬ О ПОСТАВКАХ

24 сентября

Запись на переговоры к закупщикам 35-40 розничных сетей. Инструктаж по участию в переговорах

25 сентября

Единственный в году **Центр Закупок Сетей™ по детским товарам**. Индивидуальные переговоры о поставках с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами **35-40** розничных сетей. Товарную матрицу на 2014 год формируют руководители отделов закупок таких сетей, как Дети, Дочки&Сыночки, Детский мир, О'Кей, Здоровый малыш, Коралл, Академия, X5 Retail Group, Карапуз и мн. др.

ПОСЛЕ ФОРУМА:

**ЗАКЛЮЧИТЕ КОНТРАКТЫ
И ПОЛУЧИТЕ ПРИБЫЛЬ!**





ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА*

День 1, 24 сентября, среда

10.00-10.30 Регистрация участников, welcome coffee

10:30-12:00 Стратегическая сессия:

РЫНОК ДЕТСКИХ ТОВАРОВ РОССИИ ПОД УГРОЗОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА



Опросы участников рынка детских товаров показывают противоречивые результаты: многие отмечают значительное падение покупательского спроса – на 20-30%, но есть и такие, кто говорит даже о некотором росте. Так что же назревает в таких сегментах, как игрушки и игры, одежда и обувь, товары для новорожденных, детская косметика? И чем это грозит поставщикам?

Ключевые темы:

- Прогноз развития ситуации на детском рынке России в 2015 году
- Реакция покупателей на новые цены и экономическую нестабильность. Новые модели потребления в категориях «игрушки/игры», «одежда/обувь», «товары для новорожденных».
- По каким товарным категориям сильнее всего ударила инфляция и новая волна кризиса? Кто сегодня покидает розничные полки?
- Выбор способа и места покупки детских товаров в 2014 году. Куда «перетекают» покупатели в Москве и в регионах России? Как действовать поставщикам?
- Интернет-торговля выходит на первый план: какая доля останется традиционной рознице? Как поставщику распределить каналы сбыта, чтобы не потерять прибыль?
- Какие детские товары нужны розничным сетям формата FMCG (гипермаркеты, супермаркеты, магазины у дома) в 2015 году?
- Будет ли снижаться доля импорта на полках федеральных и специализированных розничных сетей? У каких российских производителей выросли шансы?

Модератор: ★ Иван Федяков, Генеральный директор, INFOLine

Планируемые Спикеры:

- **Алексей Воскобойник**, Заместитель генерального директора по стратегии и аналитике, Детский мир – Центр
- **Елена Романова**, Руководитель категории FMCG, Сеть магазинов «Академия»
- **Максим Клягин**, Аналитик потребительского сектора, УК Финанс Менеджмент
- **Елизавета Земцова**, Начальник отдела бренд-менеджмента, Компания «Мир детства»
- **Мария Верхоланцева**, Старший аналитик, RBC Research

12.00-12.30 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами



12:30-14:00 Фокус-сессия 1:

СТРАТЕГИЯ ВХОДА В СЕТИ-2015



Вы встречали поставщиков, которые с теплотой и симпатией говорили о розничных сетях и закупщиках? Возможно, бывает и такое... Но чаще всего приходится слышать другое: «Грабительские, драконовские условия!», «Они не хотят даже разговаривать с нами!» Да, чтобы победить в конкурентной борьбе ритейлеры выработывают всё более жесткие требования к детским товарам и их поставщикам, и знать эти требования необходимо каждому поставщику, рассчитывающему на лучшие места на полках

Ключевые темы:

- Самые ротируемые детские товары. Свободные ниши в ассортименте российских ритейлеров в категориях «игрушки», «одежда/обувь», «товары для новорожденных»
- 5 главных параметров, определяющих выбор закупщика. Идеальный товар, который федеральные и специализированные сети готовы ставить на свои полки
- Какой информацией о сети, ее покупателях, ассортименте и условиях работы должен обладать поставщик, чтобы подготовить беспроигрышное коммерческое предложение?
- Как войти в сеть, если бренд не раскрыт? Каким требованиям должен удовлетворять детский товар нового производителя?
- Если нет средств на бонус: что делать малому предприятию? Способы снижению бонусов и «скрытых» бонусов
- Производитель и дистрибьютор: кому и в каком случае сеть отдаст предпочтение?

Модератор: Дмитрий Потапенко, Управляющий партнер, Management Development Group Inc., владелец 12 торговых и ресторанных сетей, дистрибуторских компаний и производственных предприятий в регионах России и за рубежом

Планируемые Спикеры:

- **Юлия Саратова**, Руководитель департамента закупок, Дочки & Сыночки
- **Леонид Алексеев**, Экс-Начальник отдела продаж, Гранд Тойс
- **Ольга Тесля**, Совладелец сети магазинов Олант
- **Игорь Бессчастнов**, Генеральный директор, Торговая сеть Мама+Я
- **Михаил Братяков**, Руководитель, HITS-KIDS
- **Артем Жданович**, Коммерческий директор, Vebecom
- **Представитель отдела закупок X5 Retail Group N.V.**

14.00-15.00 Ланч, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами



15:00-16:00 Фокус-сессия 2:

«ОТСТРОЙКА ОТ КОНКУРЕНТОВ» НА РЫНКЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ



Конкуренция в сегменте товаров для детей растет опережающими темпами. Конкурировать сегодня приходится и с американскими брендами, и с сотнями китайских фабрик, и с тысячами интернет-магазинов, и... продолжите список. В этой сессии обсудим работающие инструменты, позволяющие выйти победителем из этой неравной борьбы

Ключевые темы:

- Как без большого бюджета «подвинуть» с полки раскрученный западный бренд?
- Как не играть в «ценовые игры»: конкурентные преимущества, которые «не по зубам» китайским фабрикам
- Каким сервисом можно привлечь покупателя, привыкшего заказывать детскую одежду напрямую в зарубежных интернет-магазинах?
- «Интернет-отстройка»: почему клиент должен выбрать Ваш Интернет-магазин среди тысяч аналогичных?
- Скидки сегодня: где проходит граница между привлечением покупателей, убытками компании и демпингом на рынке?

Модератор: ★ **Евгений Кореньков**, Управляющий партнер и ведущий эксперт консалтинговой компании «Retail Expert»; Исполнительный директор, TECH-LONG RUSSIA; Управляющий партнер, Компания «Дин Лун»

Планируемые Спикеры:

- **Евгений Бутман**, Председатель совета директоров компании IDEAS4RETAIL, представляющей в России бренды Imaginarium, Hamleys, Mamas & Papas и др., один из первых дистрибьюторов Apple, автор бестселлера «Ритейл от первого лица»
- **Олег Ситдинов**, Генеральный директор, ИГРус
- **Мария Цуркан**, Управляющая, Компания «Умница»
- **Константин Логинов**, Управляющий директор, Интернет-магазина Babysecret.ru

16:00-16:30 Специальное выступление:



ВЫВОД НОВОГО ДЕТСКОГО БРЕНДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК:

3 инструмента, которые позволят сделать «прорыв» в 2015 году

Ведущий: **Андрей Горнов**, Генеральный директор, Getbrand

16.30-17.00 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами



17:00-18:00 Мастер-класс:

КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМУМ В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™?

Кульминация Форума – Центр Закупок Сетей: здесь закупщики ищут новые детские 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



Ведущий: ★ **Евгений Кореньков**, Управляющий партнер и ведущий эксперт консалтинговой компании «Retail Expert»; Исполнительный директор, TECH-LONG RUSSIA; Управляющий партнер, Компания «Дин Лун»

Ключевые темы:

- Как провалить переговоры с закупщиком? На основе 13-летнего опыта проведения Центров Закупок Сетей
- 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
- Итоги переговоров: какой результат Вы получили? Как оценить эффективность своего участия? Какие практические выводы можно сделать?
- Что делать после Центра Закупок Сетей? Почему закупщики не получают предложений от поставщиков? Эффективный «дожим» полученных контактов и договоренностей
- Крэш-тест Вашего участия в Центре Закупок Сетей: Эксперт по работе с сетями проводит разбор 3-х коммерческих предложений, предоставленных делегатами Форума
- БОНУС: Контрольные вопросы: проверьте, насколько Вы готовы к ЦЗС?



Организатор:

Генеральный партнер:

День 2, 25 сентября, четверг

11:00-15:00 Центр Закупок Сетей™ по детским товарам

Прямые переговоры с закупщиками розничных сетей



Единственный в России Центр Закупок Сетей™ по детским товарам, который проводится раз в год – главное событие Форума. Поставщики проведут индивидуальные переговоры о поставках с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами 35-40 розничных сетей.

Товарную матрицу на 2015 год формируют руководители отделов закупок крупнейших специализированных и мультиформатных розничных сетей страны **Дети, Дочки&Сыночки, Детский мир, О'Кей, Здоровый малыш, Коралл, Академия, X5 Retail Group, Карапуз и мн. др.**



Переговоры с розничной сетью
ВИКТОРИЯ



Переговоры с розничной сетью
ДЕТСКИЙ МИР

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

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

E-mail: press@imperiaforum.ru

<http://www.mirdetstva-forum.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.

Организатор:

Генеральный партнер: