



Только раз в году самое масштабное в России отраслевое мероприятие в течение 2-х дней соберет более 400 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

15 – 20 сентября

Заполнение «Профиля поставщика».

Индивидуальный подбор сетей, подходящих Вам по ассортименту.

20 сентября

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

Программа / 25 сентября, среда

10.00 – 10.30 Регистрация участников, welcome coffee

10.30 – 10.45 Экспресс – сессия:

ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: ИНСТРУКТАЖ



Единственный в году Центр Закупок Сетей™ по детским товарам - главное событие Форума. Поставщики проведут индивидуальные переговоры о поставках с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами 30-35 розничных сетей. Товарную матрицу на 2014 год формируют руководители отделов закупок крупнейших федеральных и региональных, специализированных и универсальных розничных сетей страны Детский мир, Дети, Здоровый малыш, Седьмой континент, Коралл, Планета Кидс, Карапуз и мн. др.

Ведущий:

- **Андрей Подлеснов**, Шеф-продюсер, Конгрессно-Выставочная Компания «Империя»



10.45 – 12.30 Пленарное заседание:

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ РОССИИ И ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

«Стратегические решения принимаются исключительно после анализа всех данных, которые можно получить по отрасли. Без наличия достаточной аналитики, любая стратегия превращается в гадание на кофейной гуще»



Алексей Воскобойник

Заместитель генерального директора по стратегии и аналитике,
ОАО «Детский мир – Центр»

Ключевые темы:

- Экономическая ситуация в мире и ее отражение на потребительском рынке России
- Изменения на рынке товаров для детей и подростков: одежда, обувь, игрушки, детское питание. Прогноз на ближайшие годы
- Популярные каналы розничной торговли и структура затрат родителей на детские товары
- Развитие сетевой торговли детскими товарами: особенности потребления, состояние сетевой розницы в столице и регионах
- Наглядные «Карты спроса» на детские товары по всей России
- «Детский» интернет-рынок Москвы, Санкт-Петербурга и всей России. Потенциал развития
- Единая форма одежды для учащихся или как заработать на школьной форме?
- Изменения в моделях потребительского поведения при выборе детских товаров

Планируемые спикеры:

- **★ Михаил Хазин**, Президент, Компания экспертного консультирования «Неокон», экономист и публицист, действительный государственный советник Российской Федерации
- **Евгений Бутман**, Председатель совета директоров, IDEAS4RETAIL (розничные сети Imaginarium, Mamas & Papas, Hamleys, Cook House)
- **Алексей Воскобойник**, Заместитель генерального директора по стратегии и аналитике, ОАО «Детский мир – Центр»
- **Алексей Вайсберг**, Коммерческий директор, E5.ru (X5 Retail Group)
- **Игорь Бессчастнов**, Исполнительный директор, Сеть детских торговых центров Мама +Я; Генеральный директор, Ритейл Бизнес Гроус
- **★ Михаил Бурмистров**, Генеральный директор, INFOline-Аналитика, Член Экспертного совета при ФАС РФ по развитию конкуренции в сфере розничной торговли
- **Светлана Федорова**, Генеральный директор, Экспресс-Обзор
- Представители розничных сетей и исследовательских компаний

12.30 – 13.00 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами



13.00 – 14.10 Guru-Battle:

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ НА ОГРАНИЧЕННОМ ИЛИ ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ: В ФОКУСЕ «ДЕТСКИЙ РЫНОК»

В ситуации, когда покупательская способность населения падает, а конкуренция растет, как осознать ситуацию, проявить управленческую волю, использовать сильные стороны своей компании, сделать необходимые действия и добиться успеха. Об этом и не только совместное выступление двух признанных экспертов, фактически – батл-дискуссия о брендинге, бизнесе, их взаимосвязи и ключевых ошибках и противоречиях.

Ведущие:

- **★ Николас Коро**, один из самых известных маркетологов России. Главный Куратор, Исследовательский Центр Брендменеджмента и Брендтехнологий Реланд Групп (RCB&B). член Совета Гильдии Маркетологов. Председатель, Комитет по международным делам СОМАР. Член-корреспондент Академии Имиджологии России
- **★ Николай Григорьев**, топ менеджер с более чем 20 летним опытом работы. Генеральный директор с более чем 10 летним опытом руководства холдинговыми компаниями с оборотом 200-300 млн USD в год и 5000-7000 сотрудников, Член Ассоциации независимых директоров РФ, Член организации корпоративных директоров и топ менеджеров РФ. Член экспертного Совета ОКДМ, соавтор книги «Маркетинг и менеджмент в НКО»

14.10 – 15.10 Ланч, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

15.10 – 16.00 Школа поставщика Петра Офицера:

УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ. ПОЧЕМУ ОДНИ КОМПАНИИ ИМЕЮТ БОЛЬШУЮ ПРИБЫЛЬ, А ДРУГИЕ УБЫТКИ...

КВК «Империя» продолжает цикл выступлений Школы поставщика Петра Офицера. **Впервые!** Экспресс - аудит отдела продаж. Определяем слабые места.

Ключевые темы:

- Признаки необходимости аудита
- Определение и развитие «узких мест», создание платформ для развития
- Как получить от сети прогноз продаж и план закупок по Вашей категории
- Как продать сети новые бренды и расширить свой ассортимент в сети
- Эффективная структура отдела продаж в компании
- 5 ошибок начальника отдела продаж, которые можно не совершать
- Как стать VIP-поставщиком и реально управлять отношениями с клиентом

Ведущий:



- ★ **Дмитрий Кузнецов**, Партнер, Консалтинговая компания «Real Work Management». Пятнадцатилетний опыт практической работы в крупных российских торговых и производственных компаниях, эксперт по работе с федеральными розничными сетями. Лично заключал контракты со всеми федеральными сетями РФ. Автор тренингов по активным продажам, работе с ключевыми клиентами, розничными сетями.

16:00 – 16.20 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами

16.20 – 18.00 Практикум:

УСПЕШНАЯ ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ С ЗАКУПЩИКОМ СЕТИ

Экспресс-курс по переговорам с закупщиками розничных сетей позволит Вам узнать, на чем делать упор на переговорах, что нужно предлагать, а что нельзя, как сделать так, чтобы цена была не главной в переговорах. Практикум позволит выработать навыки ведения эффективных переговоров, основываясь на реальном живом опыте экспертов.

Ключевые темы:

- Точная цель – пересечение трех китов: Квоты, План по бюджету, Существующий ассортимент
- Знайте свою категорию и предложите решение. Компетенция «tell A so he tells B»
- Будьте креативными и работайте кросскалассно
- В какую ценовую корзину вы хотите попасть?
- Какие "ДА" Вам нужны от закупщика?
- Что закупщику нужно от Вас? Дифференцируем инструментарий
- Быстрое распознавание сигналов от закупщика и правильная реакция на них
- Дифференцированная продажа цены: как продать высокую цену
- Адаптация коммерческого предложения к типу клиента

Эксперты:

- **Леонид Алексеев**, Начальник отдела продаж, Гранд Тойс (сеть магазинов Бегемот)
- ★ **Евгений Кореньков**, Управляющий партнер и ведущий эксперт консалтинговой компании «Retail Expert»; Исполнительный директор, TECH-LONG RUSSIA; Управляющий партнер, Компания «Дин Лун»
- ★ **Борис Жалило**, MBA, Системный тренер-консультант, Старший партнер и стратегический директор тренингово-консалтинговой компании Business Solutions, автор книги «Книга директора по сбыту» и др.
- ★ **Ирина Бондарук**, Бизнес-тренер, ECR-Rus, консультант по организации розничной торговли, с более чем 10-летним опытом управления закупками в компаниях ГК Виктория (ГК Дикси), Пятерочка (X5 Retail Group), Ашан, ТД Евросос



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 30-35 розничных сетей.

Товарную матрицу на 2013 год формируют руководители отделов закупок крупнейших специализированных и мультиформатных розничных сетей страны **Детский мир, Дети, Здоровый малыш, Седьмой континент, Коралл, Планета Кидс, Карапуз и мн. др**

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

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

Тел.: 8 (495) 730 79 06,
8 (812) 327 49 18, 8 911 000 89 74 Марина Савельева
[E-mail: press@imperiaforum.ru](mailto:press@imperiaforum.ru)



Переговоры с розничной сетью
ВИКТОРИЯ



Переговоры с розничной сетью
ДЕТСКИЙ МИР



VIII ВСЕРОССИЙСКИЙ
ТОРГОВЫЙ
ФОРУМ

РЫНОК ДЕТСКИХ ТОВАРОВ РОССИИ
Стратегии работы с розничными сетями

25-26 сентября 2013

с Центром Закупок Сетей™ по детским товарам

Бонус-программа / 25 сентября, Среда

Зал EXPO

14.00-15.30 Мастер-класс:

Таргетированная реклама в социальных сетях или Продайте помаду вашему дедушке

Ведущий: Александр Круглов, Евангелист Вконтакте, VK.com

i-Зал

15.15-16.15 Семинар:

Интернет-маркетинг: 50 инструментов, 13 главных ошибок и наше радушие!

Ведущий: Федор Вирин, Data Insight

i-Зал

16.30-18.00 Семинар-церемония:

Сайт умер! Панихида по статичному контенту

Ведущий: ★ Илья Балахнин, Генеральный директор и управляющий партнёр, New Media & Digital Creative Agency Paper Planes. Директор, Школа New Media Ideology. Руководитель, WebInCo Russia. Вице-президент по инновациям, IABC/Russia.

Тел./факс: (495) 730 7906, (812) 327 4918 / E-mail: imperia@imperiaforum.ru / <http://mirdetstva.imperiaforum.ru>

Организатор



Генеральный партнер





Бонус-программа / 26 сентября, Четверг

Зал EXPO

11.00-12.30 Мастер-класс:

10 ошибок, которые превращают 90% корпоративных сайтов в статью расхода. Исправим за 1 день?

Ведущий: Александр Соколов, Treko.ru

Зал 3

11:05-11:45 Мастер-класс:

Как сформировать линейку продуктов для роста доходности

Ведущий: Татьяна Коробейникова, Практик с 15 летним опытом в продажах

Конференц-зал

13.30-18.00 Семинар:

Интеграция и синтез в маркетинговых коммуникациях: TTL (ATL+BTL) как комплексный подход к продвижению на рынке

Ведущий: Вадим Ширяев, СОМАР

i-Зал

14.00-15.30 Мастер-класс

Создание партнерской программы по шагам

Ведущий: Михаил Гаркунов, Партнерская сеть Миксмаркет

i-Зал

17.00-18.00 СЕМИНАР:

«Пограничное состояние»: где заканчивается реклама и начинается продажа

Ведущий: Григорий Трусов, Контакт-Эксперт

★ - 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.