

XI ВСЕРОССИЙСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ

В рамках выставки



Мир Детства

ПОСТАВЩИК ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

Центр
Закупок Сетей™

28–29 сентября 2016 года, Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор:

forum
imperia
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mirdetstva-forum.ru

Генеральный партнер:

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА



САМОЕ МАСШТАБНОЕ БИЗНЕС-СОБЫТИЕ РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ РОССИИ

Программа Форума, основанная на опросе 800 компаний отрасли:



Рост объема продаж

Начните больше зарабатывать на поставках в сети, получив пошаговые инструкции, опыт и практические инструменты



40+ переговоров о поставках в сети

Сэкономьте за один день от 4 до 24 месяцев и до 300 000 рублей на командировках



Стратегия развития компании сегодня

Получите свежую аналитику от руководителей ведущих сетей и поставщиков детских товаров

Ключевые темы форума:

1

Лавируя между спадом и ростом: настоящее и будущее рынка детских товаров

Актуальная аналитика спроса на детские игрушки, одежду, мебель, средства личной гигиены, питание, новорожденку по регионам и группам 0+, 1-3, 4-6, ...

2

Розничные сети – единственный драйвер роста для поставщиков детских товаров?

Что производить и поставлять: товары, за которыми покупатели точно готовы прийти в сеть

3

Борьба за деньги покупателя, когда снижение цены уже не играет роли

Инновационные и новые эффективные методы продвижения детских товаров

А ТАКЖЕ:

- ✓ Используем все каналы продаж: дистрибьюторы, сети, экспорт, интернет, госзаказ, ...
- ✓ Как работать с сетями в условиях неплатежей: небанальная стратегия решения вопроса и построение плана «В»



Предварительная программа Форума*

День 1, 28 сентября, среда

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

11:00-12:30 Аналитическая сессия:

ЛАВИРУЯ МЕЖДУ СПАДОМ И РОСТОМ:

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ



В 2016 году продажи детских товаров упали на 30%, и в тоже время возрос интерес к отечественной продукции на 30%. А что конкретно продаётся сегодня? На чём сейчас можно заработать?

Ключевые темы:

- Влияние состояния рубля на рынок детских товаров и потребительское поведение
- Динамика спроса на детские игрушки, одежду, мебель, средства личной гигиены, питание, новорожденку по регионам и группам 0+, 1-3, 4-6, ...
- Структура детского ритейла: основные тренды развития специализированных и неспециализированных розничных сетей
- Портрет нового покупателя глазами федеральных розничных сетей
- Лидеры категорий: ТОП-10 наиболее продаваемых товаров в рознице

Модератор: Евгений Бутман, Председатель совета директоров, IDEAS4RETAIL (розничные сети: Imaginarium, Hamleys, Mamas&Papas)



Специальный гость: ★ Владимир Левченко, Управляющий, биржевой эксперт и ведущий радиостанции Business FM



Планируемые Спикеры:

- ✓ Владимир Чирахов, Генеральный директор, ГК Детский мир
- ✓ Борис Остроброд, Основатель и президент, Sela
- ✓ Сергей Федоринов, Генеральный директор, Юлмарт
- ✓ Анна Синявская, Партнер и руководитель направления «Ритейл», M.A.RESEARCH
- ✓ Представители федеральных розничных сетей

12:30-13:00 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертами



13:00-14:30 Ритейл-сессия:

РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ – ЕДИНСТВЕННЫЙ ДРАЙВЕР РОСТА ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ?



Не работать с сетями больше нельзя. 75% продаж детских товаров происходят через розничные сети и эта цифра только растет. Как выгодно работать с сетями сегодня?

Ключевые темы:

- Какие товары производить и поставлять: дефицитные категории, необходимые розничным сетям
- Идеальный поставщик для сети: ключевые критерии отбора поставщика розничной сетью
- СТМ розничных сетей в детских товарах: категории, планы, объёмы и критерии отбора производителей
- Уходим от скидок: маркетинговые инструменты, стимулирования продаж Вашего товара в сети
- Когда ситуация заставляет «затянуть пояс»: какие товары больше не покупают?

Модератор: ★ **Ирина Бондарук**, Эксперт в области организации розничного бизнеса с 15 летним опытом работы в сфере закупок и маркетинга в крупнейших розничных сетях: Ашан, X5 Retail Group (в р/с Пятерочка и Карусель), ГК Виктория (ГК Дикси), Авоська, Евророс



Планируемые Спикеры:

- ✓ **Денис Котов**, Соучредитель и генеральный директор, Буквоед
- ✓ **Алексей Варламкин**, Руководитель дирекции детские товары и гардероб, О'Кей
- ✓ **Наталья Мельникова**, Директор по маркетингу СТМ, ТД Гулливер и Ко
- ✓ Представитель розничной сети Ашан
- ✓ Представитель розничной сети Лента

14:30-15:30 Ланч, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертами



15:30-17:00 Кейс-сессия:

ИСПОЛЬЗУЕМ ВСЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ: ДИСТРИБЬЮТОРЫ, СЕТИ, ЭКСПОРТ, ИНТЕРНЕТ, ГОСЗАКАЗ, ...



С драйвером роста разобрались, а что делать с остальными каналами продаж? Где оставшиеся 25% продаж? В этой сессии – Практики успешных компаний по другим каналам

Ключевые темы:

- Предварительная подготовка: оптимизация ассортимента поставщика для максимизации прибыли
- Система оптимального построения продаж детских товаров низкой, средней и высокой категорий по каналам продаж:
 - ◆ **Дистрибьютеры:** команда, которая вводит Ваши продукты в розничные сети
 - ◆ **Экспорт:** успешный старт экспорта детских товаров
 - ◆ **Интернет:** бесперебойный источник продаж
 - ◆ **Госзакупки:** светлая жизнь за казённый счёт

Модератор: ★ **Илья Балахнин**, Генеральный директор и управляющий партнер Paper Planes Consulting Agency. На протяжении 8 лет остается одним из самых востребованных стратегов в области новых медиа. Вице-президент IABC/Russia по инновациям, член рабочей группы по бизнес-инкубаторам и законодательству в Торгово-Промышленной Палате РФ



Планируемые Спикеры:

- ✓ **Игорь Топоров**, Управляющий, Симбат
- ✓ **Светлана Труфанова**, Директор по развитию, Геймпласт
- ✓ **Марина Пилюкова**, Директор по продажам, ТНГ
- ✓ **Сергей Глазовский**, Генеральный директор, Стеллар-М
- ✓ **Аскар Актанов**, Генеральный директор, розничная сеть Кенгуру (Казахстан)
- ✓ **Марина Манякина**, Генеральный директор, Детские площадки

17:00-17:30 Кофе-брейк, запись на переговоры с закупщиками розничных сетей в Центре Закупок Сетей™, свободное общение с коллегами и экспертами



17:30-18:30 Фокус-сессия:

БОРЬБА ЗА ДЕНЬГИ ПОКУПАТЕЛЯ, КОГДА СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ УЖЕ НЕ ИГРАЕТ РОЛИ



Снижение покупательской способности заставляет снижать цену на Ваш товар. Но по опыту многих компаний снижение цены не привело к повышению ни выручки, ни спроса. Как донести ценность своего продукта до покупателя, не снижая цену?

Ключевые темы:

- Уходим от банальных сравнений: как заставить покупателя перестать выбирать Вас просто по цене
- Инновационные и новые эффективные методы продвижения детских товаров
- Какой детский товар создать сегодня, чтобы удовлетворить потребности в цене и качестве?
- Превращение простых покупателей в приверженцев бренда через потребительские мифы и легенды
- Восприятие детских товаров новым поколением: тренды и новинки в дизайне и оформлении

Ведущие:

★ **Арсен Даниэль**, Основатель и креативный директор, Daniel Communication Design. Эксперт по визуальной коммуникации, брендингу и рекламе, PR & Media Relations, а также политическим и репутационным кампаниям. В течение 20 лет занимал руководящие позиции в рекламных агентствах Saatchi&Saatchi, WIZO, American Design Group, Diana Churges Studio и Wieder Sigawi Advertisings



★ **Вадим Ширяев**, Международный бизнес-эксперт в области стратегии, управления знаниями, co-creation и инноваций. Один из немногих в России, кто может создать уникальные торговые предложения на базе позиционирования и co-creation. Среди клиентов: Procter&Gamble, Johnson&Johnson и более 300 успешных проектов для российских и зарубежных компаний





18:30-19:00 Семинар-практикум:

КАК РАБОТАТЬ С СЕТЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕЙ



«Очень высокие отсрочки!» – говорят одни поставщики. «Платить стали хуже...» – добавляют другие. «Сети вообще не платят!» – делают вывод третьи. Тем не менее, товар в магазинах есть – а, значит, отгрузки продолжают. Как построить отношения с ритейлером таким образом, чтобы деньги всегда вовремя поступали на счет? Как поставщику вести себя в случае неплатежей?

Ключевые темы:

- Разбираемся в ситуации: почему возникают неплатежи?
- Типовые ошибки провокации неплатежей поставщиком на начальном этапе сотрудничества
- 6 способов регулярной профилактики неплатежей
- Если не заплатили: небанальная стратегия решения вопроса и построение плана «В»
- Почему закупщик захочет заплатить именно Вам?

Ведущий: ★ **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



**День 2, 29 сентября, четверг**

10:00-11:00 Регистрация участников, welcome-coffee

11:00-12:30 Лицензионная сессия:

**ЛИЦЕНЗИОННЫЕ БРЕНДЫ ДЕТСКОГО РЫНКА:
ВЫБИРАЕМ ПРИБЫЛЬНЫЕ МАРКИ ДЛЯ ВАШЕГО ТОВАРА**

За последние два года рынок лицензированной продукции вырос с 10 до 40%. Подросло поколение digitale детей и родителей. Какие бренды они выбирают? И какие принесут максимальную прибыль Вашей компании?

Ключевые темы:

- 4 инструмента измерения прибыльности лицензии для Вашего товара: рейтинги, поддерживаемость, стабильность и совместимость с Вашим товаром
- Исследование медиа рынка России: товары, каких брендов родители готовы покупать для своих детей в разных категориях?
- Лицензионный рынок после лета: 9 взрывных новостей от первых лиц детской индустрии
- Программа господдержки малых и средних российских производителей лицензионной продукции
- Новинки лицензионного рынка России и Мира, которые станут популярны завтра

Модератор: Роман Федотов, Директор объединения предприятий индустрии лицензирования и мерчандайзинга, Ассоциация ОЛИМП

Планируемые Спикеры:

- ✓ **Денис Кулаков**, Генеральный Директор, Brand4Rent (ex-Disney)
- ✓ **Петя Тончева**, Директор по лицензированию, VIACOM (Nickelodeon, MTV)
- ✓ **Людмила Цой**, Директор, Мельница
- ✓ **Илья Слуцкий**, Директор по рознице и лицензированию, FIFA
- ✓ **Александр Саблуков**, Генеральный директор, 0+ медиа
- ✓ **Кирилл Танаев**, Директор, Институт Современного Медиа

12:30-13:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами и экспертами, подготовка к Центру Закупок Сетей™



13:00-17:00 Единственный в России Центр Закупок Сетей™ по детским товарам

ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАКУПЩИКАМИ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ



Проведите презентацию Вашего продукта и компании на переговорах с руководителями отделов закупок и коммерческими директорами 40+ розничных сетей. Федеральные и региональные сети приедут за новыми поставщиками в Центр Закупок Сетей™

Среди постоянных участников – **Дочки&Сыночки**, **Детский мир**, **X5 Retail Group (Карусель)**, **О'Кей**, **Здоровый малыш**, **Коралл**, **Карапуз** и мн. др.

Во время переговоров Вы получите уникальную возможность предъявить максимально убедительные аргументы в пользу Вашего товара лицам, непосредственно принимающих решение о закупках Вашей товарной категории.

В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ ВЫ:

- за 1 день получите **несколько десятков прямых контактов** с необходимыми Вам сетями
- проведёте презентацию-дегустацию Вашего товара для лиц, **принимающих решения о закупках** по Вашей категории
- узнаете, какие сети готовы **заключить контракт на поставки** Вашего товара
- узнаете **о спросе на Ваш товар** в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей



Переговоры с розничной сетью
ДОЧКИ СЫНОЧКИ



Переговоры с розничной сетью
О'КЕЙ

ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ:

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

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

www.mirdetstva-forum.ru

★ – Выступления гуров консалтинга и маркетинга из серии Звезды Российского Консалтинга™

* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику мастер-классов. Организаторы не несут ответственность за отмену мастер-класса в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине заседаний Правительства, болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.