

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.

16 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, Карпуз 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 Финам 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, ИГРyC
- **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?



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:



Список сетей-участников Центра Закупок Сетей™

Название сети	Город
BebeCom	Екатеринбург
E5 (стол заказов X5 Retail Group)	Москва
Enter (интернет магазин)	Москва
HitsKids	Москва
SEVEN, Алфавит	Нижний Новгород
Wildberries (интернет магазин)	Москва
Аквариум	Омск
Бубль-Гум	Владивосток
Дети	Санкт-Петербург
Детмарт	Москва
Дочки Сыночки	Москва
Еркемай	Алматы
Здоровый малыш	Санкт-Петербург
Катюша	Ростов-на-Дону
Карандаш	Москва
Карапуз	Москва
Коралл	Калуга
Лакмин	Ступино
Малыш	Краснодар
Мама + Я	Нижний Новгород
Город Игрушек, Мир Барби	Москва
Мираторг	Москва
МосИгра	Москва
Нефтьмагистраль (сеть магазинов на заправках)	Москва
О'кей	Москва
Олант	Москва
Позитив	Набережные челны
Правильные игрушки	Москва
Семь пядей	Москва
Сильверхоф	Москва
Сток магазины одежды	Москва
Текстиль. Свет. Интерьер	Саратов
Телевизионный Домашний Магазин	Москва
Трасса (сеть магазинов на заправках)	Москва
Умная Игрушка	Нижний Новгород
Утконос (интернет магазин)	Москва
Фамилия	Москва
Школа семи гномов	Москва
Яркий	Москва

В списке возможны изменения и дополнения.

Организатор:



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

Генеральный партнер:



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

**Заявка на участие в Форуме**

Пожалуйста, заполните заявку печатными буквами, поставьте печать и подпись руководителя и направьте по факсу (495) 730 79 06, (812) 327-4918 или по e-mail: press@imperiaforum.ru

Название компании:		Страна:	Город:
Почтовый адрес:		Контактное лицо:	
Тел:	Факс:	E-mail:	
Сфера/отрасль деятельности:			

Пожалуйста, отметьте выбранное:

Регистрационный взнос делегата (руб.):		Стоимость по 12 сентября	Стоимость с 13 сентября
Стандарт (с Центром Закупок Сетей™) Включает участие в Форуме 24-25 сентября, участие в Центре Закупок Сетей™, пакет участника Форума, рабочую тетрадь, кофе-брейки, ланч	1 делегат	<input type="checkbox"/> 32 900	<input type="checkbox"/> 36 900
	2 делегата	<input type="checkbox"/> 60 900	<input type="checkbox"/> 68 900
Эконом (БЕЗ Центра Закупок Сетей™) Включает участие в Форуме 24 сентября, пакет участника Форума, рабочую тетрадь, кофе-брейки, ланч	1 делегат	<input type="checkbox"/> 25 900	<input type="checkbox"/> 27 900
ПРЕМИУМ Участие Опции, предусмотренные Премиум участием, высылаются по запросу		<input type="checkbox"/> 80 000	

Для третьего и более участников предоставляется индивидуальная скидка
Участникам выставки «Мир детства 2014» скидка 10%

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Реклама в рабочей тетради Форума. Цветная / черно-белая страница (Внимание! Срок предоставления до 5 сентября 2014 года)	<input type="checkbox"/> 25 000 / <input type="checkbox"/> 15 000 р.
Пакет предложений для торговых сетей (вложение рекламы или образца продукции в специальный пакет для торговых сетей)	<input type="checkbox"/> 30 500 р.
Презентация товаров (рекламный стол для представления своей продукции - только для участников Форума, аккредитация 1 промоутера включена в стоимость)	<input type="checkbox"/> 30 500 р.
Распространение рекламных материалов в зоне работы Форума (осуществляется организаторами): <ul style="list-style-type: none"> вложение рекламной листовки в пакет участников Форума выкладка рекламы на столе для рекламы размещение рекламного плаката в зоне работы Форума 	<input type="checkbox"/> 23 500 р. <input type="checkbox"/> 23 500 р. <input type="checkbox"/> 23 500 р.

Спонсорство - подробная информация по запросу

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ

	Руб.
--	------

«Аминьевская» 3*	Стандарт	Одноместный номер	Двухместный номер
Бесплатный утренний трансфер: «Гостиница – Экспоцентр»		<input type="checkbox"/> 3900	<input type="checkbox"/> 4700
«Ибис Центр Бахрушина» 3* до ЦВК «Экспоцентр» – 25 мин. на метро (до ст. м. «Выставочная»)		<input type="checkbox"/> 6300	<input type="checkbox"/> 6900

Информация об участниках. Пожалуйста, впишите данные по каждому участнику

№	Фамилия, Имя, Отчество	Должность	E-mail	Контактный телефон

Информация об оплате

Оплата за участие в конференции будет производиться банковским переводом. Пожалуйста, направьте мне счет	
Юридический адрес:	ИНН / КПП:

Условия участия и порядок оплаты: Регистрация делегатов производится только после получения оплаты за участие. Оплата производится банковским переводом в рублях России. Оплата должна быть произведена в течение 3 банковских дней после выставления счета. Данная заявка не может быть аннулирована в одностороннем порядке. Отказ от участия в Форуме принимается в письменном виде не позднее, чем за 15 дней до даты его проведения. В случае отказа от услуг в срок менее, чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до даты проведения Мероприятия, Организатор оставляет за собой право удержать стоимость Мероприятия в полном объеме за каждого участника. Организатор оставляет за собой право прекратить прием заявок и изменить стоимость участия. Организатор оставляет за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организатор не несет ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а так же по причине болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др. Настоящим подтверждаем наше участие в Форуме и выражаем согласие с условиями участия и порядком оплаты.

Подпись и печать _____ ФИО _____ Дата _____