



LIM LVIV 2018

LIM-LVIV | ПРОГРАМА ФОРУМУ

#limlviv2018 #youareimportant

5-й міжнародний торговий форум для лідерів FMCG-галузі

ЦІЛІ 5-го ФОРУМУ:

450+ Делегатів / **99+** FMCG виробників / **50+** Спікерів та Експертів / **40+** Виставкових стендів / **50+** B2B-столів (закупники) **вкл. 20+** Українських кращих торгових мереж / **15+** Країн / **40+** B2B-послуг/ **LIM-Вечірка** / **TGL** – ексклюзивно для LIM

АУДИТОРІЯ ФОРУМУ. ПРОГРАМУ РЕКОМЕНДОВАНО*:

**У розкладі Форуму зазначено, які саме сесії призначені для кожної з категорій Делегатів*

TOP-менеджери та власники:

RU' – Роздрібні мережі (рітейлери) України

RG – Роздрібні мережі (рітейлери) - іноземні гості

MUU – Виробники України, що продають в Україні

MUE – Виробники України, що продають на експорт

MI – Виробники з інших країн, які планують імпортувати до України

Баєри (закупники):

RUU-buyer – Закупник від української роздрібної мережі, що купує від українського виробника

RUI-buyer – Закупник від української роздрібної мережі, що купує від іноземного виробника (імпорт)

RG-buyer – Закупник від іноземної роздрібної мережі, який прибув купувати від українського виробника (експорт)

DUU – Український дистриб'ютор, який заповує від українських компаній для українського ринку

DUI - Український дистриб'ютор, який купує від імпортних (іноземних) компаній на український ринок

DE – Дистриб'юторські компанії, що купують від українських виробників для експорту на зовнішні ринки

B2B Партнери Форуму:

B2B – Компанії, які продають / надають послуги роздрібним мережам, виробникам та дистриб'юторам (спеціалізуються на темах Форуму)

ОСНОВНІ ФОРМАТИ В ФОРУМІ:

Виступи / Обговорення / Виставка (товари та послуги) / Дегустації / B2B-столи переговорів / Неформальне спілкування

РЕЄСТРАЦІЯ:

[Форма реєстрації Спікера \[LIM-SPEAKERS\]](#)

[Форма реєстрації Делегата \[LIM-DELEGATES\]](#)

ЗАПРОШУЄ ОРГАНІЗАТОР: Галина Потапчук, Автор програми та модератор Форуму
Facebook / LinkedIn / +380980073917 / viber, whats app, telegram
gp@99-tops.net / gp99tops@gmail.com

12 Жовтня, П'ятниця [СТАДІОН [ARENA LVIV](#)]

08:30-10:00:	Реєстрація, отримання біджа, привітальна кава. Знайомство з товарами та послугами від партнерів форуму (виставкова зона)		
10:00-10:15:	GRAND MEDIA HALL. Сесія відкриття Форуму. Презентація можливостей форуму для Делегатів. Як досягти цілей, з якими Ви прийшли на Форум. Хто в залі, і що Вам буде найцікавіше в контексті Вашого бізнесу. <i>Рекомендовано для: усі Делегати</i>		
10:15-12:20:	<p>GRAND MEDIA HALL. Генеральна сесія. Бізнес зі змістом – кращі рітейл, виробники, дистриб'ютори та професіоналі галузі - “Зроблено в Україні”. Ключі до теми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Профіль українського ринку: лаконічний бізнес-аналіз тенденцій та ринкових можливостей. Основні сфери співпраці - Стан економіки в динаміці і що він принесе бізнесу. Як боротися з потенційними ризиками - Профіль бізнесу в Західній Україні: можливості для розвитку та співпраці - Бізнес зі змістом: короткі діалоги з лідерами кращого українського рітейл, дистриб'юторського та виробничого бізнесу. - Трансдисциплінарний підхід до розвитку особистості та бізнесу. Горизонтальний розвиток членів команди як необхідна умова для виживання бізнесу та успіху у майбутньому світі. - Коротка презентація наступних сесій Форуму від лідерів теми (модераторів) <p>Основна мета Сесії: представити найкращі ділові та інвестиційні можливості в Україні, переваги співпраці з Україною, а також критичні фактори успіху бізнесу в майбутньому – через думки лідерів ринку. <i>Рекомендовано для: всіх Делегатів</i></p>		
12:20-12:50:	Кава-пауза, перший обмін контактами		
12:50-14:30:	Три паралельні сесії:		
	<p>GRAND MEDIA HALL. Сесія Бізнесу. Інвестиції та інновації (частина 1) <i>Рекомендовано для: RU ', RG, B2B та ТОПів, які не беруть участь у паралельних сесіях</i></p>	<p>CONFERENCE HALL. Експорт товарів та послуг на зовнішні ринки (частина 1) <i>Рекомендовано для: MUE, RG-buyer, DE, B2B</i></p>	<p>MEDIA CONFERENCE HALL. Канали збуту та асортимент. Стратегії Брендів та Рітейлерів в Україні (частина 1) <i>Рекомендовано для: RUU-buyer, RUI-buyer, MUU, MI, DUU, DUI, B2B</i></p>
	<p>Основна мета Сесії: Отримати реальні метрики для оцінки стану бізнесу, релевантні інструменти для переходу на вищий рівень показників. У що інвестувати та які інновації використовувати.</p> <p>Ключі до теми “Інвестиції”: (4 “стадії” та як ефективно діяти в кожному конкретному випадку): “Стадія 1”: Немає реальної необхідності в зовнішніх інвестиціях, наявні ресурси не задіяні/не працюють на максимум. Час, воля, правильні люди і наполегливість - що потрібно, щоб існуючу систему привести до максимуму. Технології, які варто використовувати. Створення стійкої платформи для впевненого виходу на наступний рівень розвитку бізнесу. “Стадія 2”: Ресурси працюють максимально – у що тепер інвестувати в</p>	<p>Основна мета Сесії: Надати достатню інформації для вибору експортного ринку та визначення стратегії. Проінформувати про реальні можливості експорту та співпраці із зарубіжними торговими партнерами. Які ресурси будуть необхідні.</p> <p>Ключі до теми: Лаконічна презентація експортного потенціалу України у категоріях FMCG. Підбір ринку та підбір відповідного торгового партнера. Як продуктивно та самостійно проаналізувати споживчі переваги, потенційні ніші та роздрібні канали збуту на зовнішньому ринку.</p>	<p>Основна мета Сесії: Представити найкращі канали збуту товарів в Україні – кращі торгові мережі – партнери виробника. Надати достатню інформацію про перспективи розвитку асортименту, ключові інструменти для управління асортиментом на співпрацею “мережа-постачальник”. Висвітлити ключові інновації, що знадобляться для підвищення показників торгівлі та кращого задоволення споживача.</p> <p>Ключі до теми: Ключові рітейл-канали в динаміці - товари повинні бути представлені саме тут.</p>

	<p>рамках існуючого бізнесу. Що визначить успіх бізнесу завтра.</p> <p>“Стадія 3”: Стратегічні інвестиції - розширення “виробничих потужностей”, включаючи вихід на зовнішні ринки.</p> <p>“Стадія 4”: Інвестиції в диверсифікацію.</p> <p>а) Синергія: інвестиції у “споріднений” бізнес, що базується на основних перевагах та наявних нематеріальних активах (як база клієнтів). б) “Неочікувані” інвестиції: у зовсім іншій, прибутковий та перспективний бізнес. – Як визначитися із напрямом.</p> <p>Ключі до теми “Інновації”:</p> <p>1) Люди повинні працювати там, де потрібні люди. На решті бізнес-процесів повинні працювати технології.</p> <p>2) Останні нововведення у галузі роботи з даними – між добром і злом. Як максимально використовувати найновіші технології та інновації, захищаючи себе та конфіденційність Вашого клієнта.</p> <p>3) Бенчмарки (кращі) у Клієнтському Досвіді (Customer Experience) - запозичення ідей та технологій за межами бізнесу FMCG.</p>	<p>Експорт: точки входу, закріплення та розширення на “чужому” ринку.</p> <p>Країни, найбільш привабливі для відкриття представництва з метою торгівлі в певному регіоні Світу.</p> <p>Необхідні сервіси для торгівлі в конкретній країні: сертифікація, логістика, юридичний супровід зовнішньоторговельних операцій.</p> <p>Торгові агенти – як ставити цілі, контролювати та співпрацювати, щоб отримати результат на експортному ринку.</p>	<p>Споживчі тенденції та ноу-хау асортименту.</p> <p>Стратегії та інновації Брендів.</p> <p>Приватні торгові марки мереж (Private Labels) - огляд ключових показників та інновацій. Аналіз змін та прогнози.</p> <p>Імпортні товари в українських мережах - аналіз та тенденції.</p>
<p>14:30-15:20:</p>	<p>Обід в ресторані Стадіону, дегустація продуктів, представлених на Форумі, ознайомлення з експозиціями партнерів (виставкова зона)</p>		
<p>15:20-</p>	<p>Три паралельні сесії:</p>		
<p>18:00:</p>	<p>GRAND MEDIA HALL. Сесія Бізнесу. Інвестиції та інновації (частина 2)</p>	<p>CONFERENCE HALL. Експорт товарів та послуг на зовнішні ринки (частина 2)</p>	<p>MEDIA CONFERENCE HALL. Канали збуту та асортимент. Стратегії Брендів та Рітейлерів в Україні (частина 2)</p>
	<p>"10 презентацій" - 10 виступів по 10 хвилин, щоб представити кращі відібрані інновації для рітейлу, торгового та виробничого бізнесу.</p> <p>Висновки: інновації та технології, гідні бути впровадженими у бізнесі FMCG у 2018-2019 роках.</p> <p>Тема дискусії: як створити сильне інноваційне середовище у своїй компанії: як обирати людей, залучати, мотивувати та розвивати найкращу на ринку інноваційну команду.</p>	<p>Кейси виробників, дистриб'юторів та іноземних покупців. Торговельний досвід на ринках країн: СНД, США, Канади, Китаю, країн Перської затоки, Африки, Близького Сходу, Скандинавського регіону та інших.</p> <p>Вхід на роздрібний ринок США за допомогою виставки: як приєднатися до української ділової місії (PLMA Chicago, NGA Grocery Forum).</p> <p>Спеціальна дискусія: “пригода для справжніх знавців”. Торгівля з роздрібними мережами Польщі, Німеччини та інших із “складної” Європи – чи необхідно? чи реально? як зробити? чого очікувати?</p>	<p>Ефективні товари та виробничі партнери для українських роздрібних мереж: пошук та закупівля.</p> <p>Технології та інструменти для управління асортиментом та відносинами “закупник-постачальник”.</p> <p>Справжні KPI закупника мережі- як підвищити ефективність.</p> <p>Управління прибутком через динамічне управління асортиментом.</p> <p>Дискусія: категорійний менеджмент, контроль категорій - рівень 80 (level 80).</p>
<p>18:00-24:00</p>	<p>VIP коктейль для Делегатів Форуму.</p>		

13 ЖОВТНЯ, Субота [[RAMADA LVIV HOTEL](#)]

(попередня реєстрація необхідна для планування сервісу на другий день Форуму)

08:30-10:00:	Сніданок, ранкова кава	
10:00-10:15:	ABSOLUTE (LOFT) HALL. Коротке повідомлення організатора для орієнтації у другий день Форуму. Порядок денний, основні заходи <i>Рекомендовано для: всіх Делегатів</i>	
10:15-12:20:	Дві паралельні сесії:	
	“TGL”. Transdisciplinary Growth Lab: майбутнє лідерства в бізнесі (частина 1) <i>Рекомендовано для: усіх Делегатів, які в цей час не беруть участь у роботі В2В-столів переговорів</i>	В2В-столи переговорів “ЗАКУПНИК-ПОСТАЧАЛЬНИК” (частина 1) <i>Рекомендовано для: усіх Делегатів</i> Відвідування є обов'язковим для: RUU-buyer, RUI-buyer, RG-buyer та DE – які беруть участь за програмою “LIM-BUYERS”
	Основна мета Сесії: розширити межі можливостей, як лідери, команди та бізнес можуть розвиватися та співпрацювати, використовуючи найкращі, а часом і несподівані знання та інструменти із різних сфер – поза межами бізнесу FMCG та за межами бізнесу в цілому. Коротка презентація ідей прогресивної культури, науки, творчих та мотиваційних лекторів. Обмін ідеями та думками.	Основна мета Сесії: продаж / закупівля товарів і послуг Створити нові знайомства, представити свої товари та послуги потенційному клієнту, отримати відгук, узгодити подальші кроки у співпраці (експорт, імпорт, Україна2Україна)
12:20-12:50:	Кава-пауза	
12:50-14:50	Дві паралельні сесії:	
	TGL. Transdisciplinary Growth Lab: майбутнє лідерства в бізнесі (частина 2)	В2В-столи переговорів “ЗАКУПНИК-ПОСТАЧАЛЬНИК” (частина 2)
	Обмін думками. Як розвинути персональний бренд на основі реальних сильних сторін – “бути, а не здаватися”. TGL - це формат, за допомогою якого кожен зможе ділитися та запозичувати кращі ідеї	Створити нові знайомства, представити свої товари та послуги потенційному клієнту, отримати відгук, узгодити подальші кроки у співпраці (експорт, імпорт, Україна2Україна)
14:50-15:50	“До побачення” - обід для всіх Делегатів, які беруть участь у другому дні Форуму	
15:50	Виїзд з Ramada Hotel, вільна програма у Львові	

ПРОГРАМА ДЛЯ ЗАКУПНИКА “LIM-BUYERS”:

Якщо Ви – керівник комерції/закупок мережі або керівник категорії, готові взяти участь у Форумі та взяти участь у В2В-столах переговорів з українськими та іноземними виробниками товарів FMGG, будь ласка, заповніть реєстраційну форму онлайн. Виходячи з аналізу заповненої форми, ми обираємо Делегатів для участі у програмі “LIM-BUYERS”, для кого ми компенсуємо витрати на проїзд до місця проведення Форуму та проживання в готелі.

ПРОГРАМА ДЛЯ СПІКЕРА “LIM-SPEAKERS”:

Ми поважаємо Ваш час і досвід, тому ми детально вивчимо всі дані, які Ви надасте нам в онлайн-заявці. Будь ласка, зверніть увагу, що для програми “LIM-SPEAKERS” ми вибираємо тільки тих Спікерів, які максимально точно відповідають формату нашого Форуму. Готові взяти участь у статусі Спікера Форуму за темами, запропонованими вище - будь ласка, [заповніть форму “LIM-SPEAKERS”](#).

ЗАПРОШУЄ ОРГАНІЗАТОР:

Галина Потапчук, автор програми та модератор Форуму
Facebook / LinkedIn

+380980073917 / viber, whats app, telegram / gp@99-tops.net / gp99tops@gmail.com