

мероприятие проходит в рамках выставок:



[www.household-forum.ru](http://www.household-forum.ru)

# ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: БЫТОВАЯ ХИМИЯ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

25 марта 2020 г., Москва, МВЦ Крокус Экспо



Организатор:



Генеральный партнёр:

**МОККА Экспо Групп**

# ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™: БЫТОВАЯ ХИМИЯ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

25 марта 2020 г., Москва, МВЦ Крокус Экспо

Мероприятие проходит  
в рамках выставок:

**HOUSEHOLD EXPO**  
ПОСУДА • ПОДАРКИ • КОЗОВАРЫ • ИНТЕРЬЕР

**ChemiCos**

13:00-17:00

**ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ  
С ЗАКУПЩИКАМИ  
РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ**



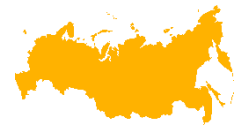
## В ЦЕНТРЕ ЗАКУПОК СЕТЕЙ™ ВЫ:



За 1 день получите прямые контакты закупщика по направлению СТМ



Проведёте презентацию Вашего товара для лиц, принимающих решения о закупках СТМ товара



Узнаете о спросе на Ваш товар в большинстве регионов России и проверите товар на соответствие требованиям сетей

## СВОЁ УЧАСТИЕ ПОДТВЕРДИЛИ:



**УТКОНОС:**



**МАГНИТ  
КОСМЕТИК**



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
ЗАКУПОЧНЫЙ СОЮЗ



ПЕРВЫЙ  
ГИПЕРМАРКЕТ  
МЕБЕЛИ

**АКСОН**

**WOSS**  
BRANDS OUTLET

и другие

Организатор:

**forum**  
**imperia**  
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Тел.: (495) 414 12 32  
E-mail: imperia@imperiaforum.ru  
www.household-forum.ru

Генеральный партнёр:

**МОККА Экспо Групп**

## 10:30-12:00 СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ: РАБОТА С СЕТЕВЫМ РИТЕЙЛОМ



10:30 – 11:00

**Тема №1:** Тренды покупательского поведения на рынках бытовой химии

**Спикер:**

- **Юлия Бокова**, старший исследователь отдела продаж и обслуживания клиентов потребительской панели, GfK Rus

11:00 – 12:00

**Тема №2:** Вывод нового продукта на полку сети: как преодолеть стену возражений закупщика и подписать контракт?

Несмотря на потребность в новинках как со стороны покупателя, так и со стороны сетей, производитель чаще всего сталкивается со «стеной» из возражений закупщика: «Сначала в сеть N зайдите, а потом мы вас поставим», «Ваш прогноз продаж ничем не обоснован. ЭТО продаваться вообще не будет», «У нас нет вашей целевой аудитории. К нам бабушки за хлебом ходят, а вы предлагаете...».

Так с какими же неоспоримыми аргументами поставщику нужно идти в сеть, предлагая новый товар?

**Спикер:**

- **Оксана Сальникова**, эксперт, бизнес-тренер, ВсеПроСети