СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА

4-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

[ЕДИНСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СТМ В РОССИИ И СНГ]

- Биржа потенциальных партнёров
- Площадка для переговоров заказчика и производителя
- Источник знаний об СТМ

Международная премия по СТМ для производителей и ритейлеров

PRIVATE LABEL AWARDS by IPLS

5–6 АПРЕЛЯ 2017

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО, ПАВИЛЬОН 2, ЗАЛ 10

ТРЕНДЫ РЫНКА СТМ:

- **СТМ трансформируются** от «private labels» до «private brands».*
- **Стратегия «скопируем лидера»** больше не воспринимается сетями как перспективная.
- **Сети все более эффективно** продвигают собственные марки.
- **Сети более гибки** в отношении СТМ, т.к. они имеют доступ к большому количеству данных о потребителях.
- **Путь от идеи до полки** для СТМ обычно в несколько раз короче, нежели чем для бренда.
- **Кооперация и усиление** взаимодействия со стратегическими поставщиками СТМ лежит в поле интересов торговых сетей.

Как результат…

частные марки все в большем количестве поднимаются на уровень рыночных лидеров, становятся рациональной альтернативой брендам.

«Частные марки являются комфортным решением для обеих сторон – ритейлер получает инновационный продукт и технологические ноу-хау, а производитель – новый и относительно дешёвый в получении рынок сбыта»

Дорота Каловска, Партнёр и стратегический консультант Cobalt Spark, эксперт Польской торговой палаты

*Private labels = частные марки. Private brands = частные бренды

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

- Алкогольные напитки
- Бакалея
- Безалкогольные напитки
- Готовые блюда, национальные кухни **НОВЫЙ СЕКТОР!**
- Замороженные продукты, консервы
- Кондитерские, хлебобулочные изделия, жевательные резинки
- Молочная, масложировая продукция
- Мясная продукция
- Натуральные, диетические и функциональные продукты **НОВЫЙ СЕКТОР!**
- Рыба и морепродукты
- Свежие овощи, фрукты
- Снеки
- Уксус, соусы, приправы
- Чай, кофе

НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

- Автохимия и автокосметика
- Бытовая техника и электроника
- Бытовая химия
- Аптечные товары
- Еда и товары для животных
- Мебель **НОВЫЙ СЕКТОР!**
- Одежда, обувь, текстиль
- Парфюмерия и косметика
- Персональная гигиена
- Товары для детей
- Товары для дома, кухни и дачи, DIY*
- Товары для офиса

УПАКОВКА

ДИЗАЙН

ОБОРУДОВАНИЕ, ТОВАРЫ, УСЛУГИ ДЛЯ РОЗНИЦЫ

*DIY (do-it-yourself) – товары для ремонта, дома и дачи «сделай сам»

РЫНОК СТМ

ТОВАРЫ ПОД СТМ ПРИСУТСТВУЮТ В АССОРТИМЕНТЕ БОЛЬШИНСТВА РИТЕЙЛЕРОВ, ВКЛЮЧАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ СЕТИ*

- СТМ в период кризиса стали одним из наиболее перспективных направлений в ассортиментной политике сетей.
- Частные марки в России увеличили долю **с 3,5% до 4,5%** в продажах FMCG рынка** за последние два года. И хотя их представленность в нашей стране еще далека от Швейцарии (45%) и Великобритании (41%), потенциал велик: увеличение числа торговых точек современной торговли и активность розничных сетей в области запуска частных марок будут способствовать их дальнейшему росту, а кризис только усиливает этот тренд.*

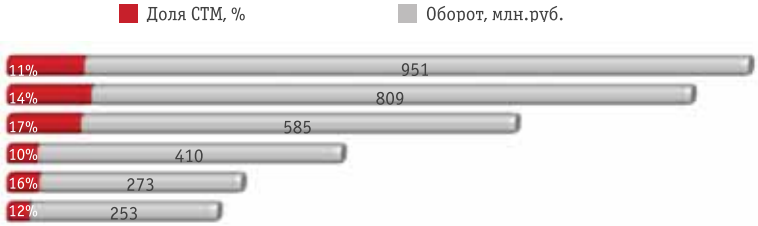
СТМ в категории «Хлеб» покупает каждое третье домохозяйство, употребляющее хлебные изделия, в категориях «Чай» и «Яйца» – каждое четвертое.*

ДОЛЯ СТМ В ОБОРОТЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

- В натуральном выражении доля продукции СТМ составляет в среднем 10% (в продовольственных категориях – 9%, в непродовольственных – 11%).*

- ТОР 100 сетей имеют долю СТМ в ассортименте 22%.*

ДОЛЯ СТМ В ОБОРОТЕ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ РФ



- Рост продаж СТМ из года в год идет двузначными темпами, и будет сохраняться на этом уровне, по крайней мере, ближайшие несколько лет.*

ПРОИСХОДИТ ФОРМИРОВАНИЕ ЯДРА АКТИВНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЧАСТНЫХ МАРОК

- **83%** потребителей в России покупают частные марки регулярно*.
- Потребители намерены покупать частные марки независимо от их уровня жизни и дохода.
- По мере стабилизации экономической ситуации, потребители будут готовы тратить на СТМ больше, а это означает и более высокие требования к качеству.
- Инвестиции в повышение качества в соответствие с ожиданиями более требовательных потребителей обеспечит СТМ достижение сильной позиции в будущем.

ПОЛЕ ДЛЯ ЭКСПЕРИМЕНТОВ НЕОГРАНИЧЕННО

- Наибольшую долю частные марки имеют в категориях с высокой частотой покупки, но потребитель готов пробовать СТМ в самых разных категориях, так, например, в последнее время марки сетей активно развиваются и в «нетрадиционных» категориях, например, в подгузниках, водке, пиве.
- Европейские ритейлеры смело запускают частную марку в косметике с премиальными ингредиентами, расширяют ассортимент СТМ органической продукции, привлекают потребителя к созданию рецептуры и выбору ингредиентов продукта СТМ.

*Источники: Nielsen, GFK Rus, RBC, InfoLINE, Росстат, World Economic Forum Global Competitiveness Report.
**FMCG (fast-moving consumer goods) – быстродвижущиеся товары повседневного спроса

БОЛЕЕ 200 СЕТЕЙ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ТОВАРЫ СТМ, ПОСЕЩАЮТ IPLS

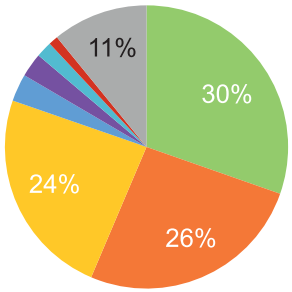
продукты питания, непродовольственные товары, товары для дома, ремонта, дачи, кухни, магазины бытовой техники и электроники, компьютеры и аксессуары, мобильный ритейл, товары для творчества, аптечный, детский, парфюмерно-косметический, фэшн ритейл (одежда, обувь, белье, аксессуары, спортивные товары и товары для путешествий),магазины канцелярских товаров и офисных принадлежностей, мебель текстиль, магазины фиксированных цен, сети HoReCa (отели, рестораны, кафе, фаст фуд), интернет-магазины, автозаправочные станции и другие.

ПОСЕТИТЕЛИ

1 752 уникальных посетителя:
представители отделов СТМ международных, федеральных и региональных розничных и аптечных сетей (мультиформатных и специализированных гипер- и супермаркетов, магазинов у дома, дискаунтеров, онлайн ритейлеров), представители отделов закупок оптовых компаний, дистрибьюторов, HoReCa** (отели, рестораны, кафе), кейтеринговые, транспортные компании, а также российские и зарубежные производители (брендодержатели).*

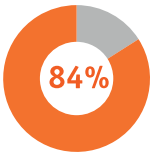
1/3 посещает IPLS каждый год
с целью найти новые предложения и встретиться с существующими партнерами.*

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*



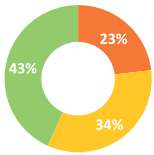
- Производитель (Брендодержатель) - 30%
- Розничная торговля - 26%
- Дистрибьютор, оптовая компания 24%
- Органы власти и управления, СМИ - 3%
- Онлайн магазин - 3%
- Аптечная сеть - 2%
- HoReCa - 1%
- Другое (упаковка, оборудование, услуги) - 11%

ПОЛНОМОЧИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ*



принимают решение о закупках СТМ или учавствуют в их принятии

ДОЛЖНОСТНОЙ УРОВЕНЬ*



- ТОП менеджмент
- Руководитель отдела, департамента
- Специалист

Протасовская Надежда, руководитель отдела СТМ «Новые Торговые Системы»
«Выставка с каждым годом становится лучше и продуктивнее. Явное отличие от других выставок, состоит в том, что на данной выставке мы целенаправленно обсуждаем и решаем вопросы, касающиеся СТМ, мы в своем кругу»

Татьяна Долинная, специалист по частной марке Metro Cash & Carry:
«Выставка нам всем очень понравилась, и внешне и по организации, несмотря на постоянную загруженность поставщиками. Мы с удовольствием примем участие в следующем году! И очень ждем расширения производителей!»

*По данным регистрации и опроса посетителей выставки 2016 года
**HoReCa (Hotels, restaurants, cafe) – гостинично-ресторанный бизнес

УЧАСТНИКИ ВЫСТАВКИ

150+ участников

Россия, Беларусь, Украина, Израиль, Италия, Литва, Австрия, Бельгия, Польша, Болгария, Словения, Сербия, Словакия, Чехия, Испания, Дания, Нидерланды, Германия, Венгрия, Великобритания, Финляндия, Франция, Греция, Турция, ОАЭ, Малайзия, Китай, Южная Корея, Индия, Шри-Ланка, Тайвань*

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАВИЛЬОНЫ:
Италия, Венгрия, Германия, Испания*

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТМ ВЫБИРАЮТ IPLS!*

8 ПРИЧИН ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ?

- **занять** место на перспективном рынке СТМ России и СНГ
- **встретиться** с представителями более 200 розничных сетей России и СНГ в уютной атмосфере
- **расширить** круг полезных знакомств
- **поддержать** имидж компании как надежного поставщика стм, встретиться с существующими партнерами
- **представить** товарные новинки
- **получить** уникальные знания о рынке стм, лучший зарубежный опыт, изучить потребности сетей, посетить мастер классы и кейсы по управлению собственными брендами
- **принять** участие в организованных переговорах с топ сетями
- **использовать** выставку как PR возможность для вашей компании

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ:

Шоколадница

Прошло всего два дня, но мы успели заключить деловые сделки с нашими потенциальными покупателями, познакомились с представителями сетей, которые проявили интерес к нашей продукции, и оптовики появились у нас на стенде.

Наталия Верещагина, концерн «Шоколадница», Россия

Tortilla Mexicana

Мы получили несколько хороших контактов ритейлеров, с которыми ведется финальная стадия переговоров, мы ожидаем крупные сделки. Без IPLS, конечно, было бы очень тяжело выйти на потенциальных покупателей. Хотелось бы, чтобы выставка расширялась, росла, и проходила хотя бы 2 раза в год!

Младен Еремич, советник Tortilla Mexicana (PIP DOO), Сербия

SEGAFREDO ZANETTI

IPLS – хорошая компактная выставка, где мы одновременно смогли встретить много клиентов и качественно с ними поработать. Мы знали поименно тех людей, которые были на нашем стенде, и многих из тех, кто был на выставке. Чувствовали себя почти так же, как в Париже!

Жоэль Курсио, директор по private label и экспорту SEGAFREDO ZANETTI, Франция

BUMFA GROUP

Очень много посетителей было, мы не ожидали такого наплыва. Мы ежегодно участвуем, потому что здесь мы заключаем новые контракты с дистрибьюторами и сетями, но в этом году выставка стала очень популярной.

Аннета Тулина, руководитель отдела маркетинга Бумфа Групп , Россия

GRASS

На выставке удалось встретить крупных ритейлеров, а также компании, которые являются нашими покупателями, которых бы мы не встретили никогда, а здесь мы можем с ними встретиться на одной площадке.

Михаил Грачев, генеральный директор ТД Грасс , Россия

*По данным исследований ООО «Рид Элсивер» в рамках выставок IPLS 2014, IPLS 2015, IPLS 2016

ПРЕИМУЩЕСТВА УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКЕ

Retail Connect*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ САММИТ
ПОСТАВЩИКОВ И РИТЕЙЛЕРОВ

- Узнайте актуальную информацию о рынке СТМ, успешные кейсы развития, ценообразования и продвижения частных марок на конференции по СТМ.
- Подготовьте потенциальных клиентов к личной встрече, отправив презентации руководителям отделов СТМ федеральных и региональных розничных сетей заранее, назначьте время с помощью удобного онлайн-сервиса предварительного планирования встреч – Вашего личного ассистента.
- Проведите интенсивные переговоры с заинтересованными сотрудниками отделов СТМ сетей в течение 2-х дней выставки.

PRIVATE LABEL GALLERY

ГАЛЕРЕЯ СТМ (PRIVATE LABEL GALLERY)

Найдите свой продукт на полке единственной в России экспозиции товаров СТМ розничных сетей.

PRIVATE LABEL AWARDS by IPLS

ПРЕМИЯ ПО СТМ (PRIVATE LABEL AWARDS)

Примите участие в международной премии по собственным торговым маркам и получите признание ведущих отраслевых экспертов и розничных сетей.

ОНЛАЙН КАТАЛОГ

Благодаря описанию участников в онлайн каталоге выставки, заказчики СТМ смогут найти Вас 365 дней в году!

PR ВОЗМОЖНОСТИ*

Публикуйте новости компании на сайте IPLS, в социальных сообществах, а мы распространим Ваши новости по ключевым отраслевым СМИ.

ГАЛЕРЕЯ ПРОДУКТОВ

Размещайте описания товаров, которые Вы готовы произвести под СТМ.

ДАЙДЖЕСТ СТМ (PRIVATE LABEL DIGEST)

Источник аналитической информации об СТМ + каталог участников выставки в одном издании – Дайджест Private Label будет полезен круглый год как для заказчиков СТМ, так и для Вас!

*Ритейл Коннект
**PR – связи с общественностью

Retail Connect*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ САММИТ ПОСТАВЩИКОВ И РИТЕЙЛЕРОВ

Возможность встретиться за одним столом переговоров производителю и ритейлеру!

1. Заранее в личном кабинете выберите ритейл-сеть, презентуйте свой товар и назначьте встречу на площадке в удобное для Вас время.
2. Проведите интенсивные переговоры с заинтересованными сотрудниками сетей на выставке в течение 2-х дней.

до 30 встреч с «горячими» клиентами на 1 участника

Каждый делегат РИТЕЙЛ КОННЕКТ САММИТ сможет посетить КОНФЕРЕНЦИЮ ПО СТМ, включающую мастер-классы, тренинги, круглые столы с представителями ритейла, контрактного производства и профессионального сообщества, узнает актуальную информацию об индустрии, а также получит опыт ведущих российских и зарубежных экспертов.

* Ритейл Коннект

PRIVATE LABEL AWARDS*
by IPLS

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ ПО СОБСТВЕННЫМ ТОРГОВЫМ МАРКАМ

ПРЕМИЯ СЛУЖИТ ИНДИКАТОРОМ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА СТМ.

Премия создана для поощрения розничных сетей и производителей, реализующих качественные товары СТМ на территории России и СНГ, организована при поддержке Минпромторг, ТПП РФ, Государственной Думы, ведущих отраслевых ассоциаций и союзов. Победители премии получают почетные призы, дипломы, знаки качества.

- Международный состав жюри, ведущие эксперты.
- 100 почетных гостей на церемонии вручения премии
- Освещение победителей в ключевых СМИ, оказывающих поддержку премии.

PRIVATE LABEL AWARDS
ЗНАК КАЧЕСТВА

ОРГАНИЗАТОР:

Reed Exhibitions®

Получить подробную информацию об участии в качестве номинанта или эксперта:

Организационный комитет премии
+7 495 937 6861, +7 926 217 3429
IPLS@reedelsevier.com

PRIVATE LABEL GALLERY

ГАЛЕРЕЯ СОБСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК (PRIVATE LABEL GALLERY)

Единственная в России и СНГ коллекция лучших инновационных линеек СТМ федеральных и региональных ритейл сетей, организованная компанией Reed Exhibitions только в рамках выставки IPLS. В галерее представлены продовольственные и непродовольственные категории лидеров сетевого ритейла различного формата (продукты питания, парфюмерия, DYI, фэшн, детский ритейл, аптеки и тп.). Все посетители галереи имеют возможность проголосовать за линейку победителя.

WWW.IPLS-RUSSIA.RU –

КЛЮЧЕВОЙ ПОРТАЛ ПО КОНТРАКТНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ И СТМ В РОССИИ И СНГ;

ИДЕАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПОИСКА ПАРТНЕРОВ И ЗАКАЗЧИКОВ

ЭКСПОНЕНТЫ – ОНЛАЙН КАТАЛОГ:

- **Зарегистрируйте компанию онлайн, добавьте описание продуктов на главном портале контрактного производства;**
- **Добавьте подробное описание компании и пресс-релизы.**

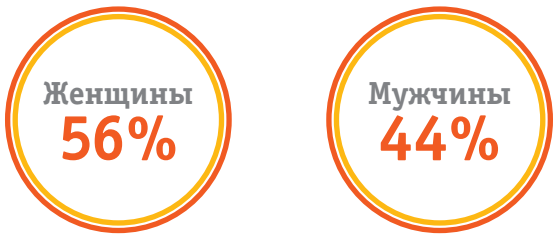
ПОСЕТИТЕЛИ – БАЗА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ:

- **Зарегистрированные посетители имеют возможность общаться с участниками выставки до, во время и после выставки, планировать посещение, назначать встречи.**

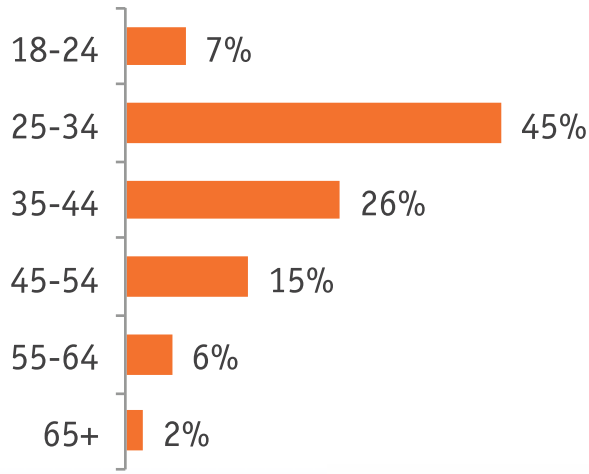
АУДИТОРИЯ САЙТА

- **Менеджеры отделов СТМ, закупщики, маркетологи компаний розничной и оптовой торговли, дистрибьюторов, онлайн магазинов, аптек, HoReCa, транспортные и сервисные компании;**
- **Производители и брендодержатели со всего мира.**

ПОЛ



ВОЗРАСТ



ПОСЕЩАЕМОСТЬ*

	За 2,5 месяца до IPLS (с 10.01.2016 по 23.03.2016)	За год (с 01.04.2015 по 31.03.2016)
Просмотров	126 190	198 002
Визитов	58 379	94 585
Уникальных посетителей	45 891	73 376

*По данным Google Analytics с 01.04.2015 по 31.03.2016

НОВЫЕ КОНТАКТЫ, ПОСТАВЩИКИ, ИНФОРМАЦИЯ И КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ – ВСЕ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕГО!

Выставка IPLS входит в портфолио бизнес-мероприятий Reed Exhibitions – крупнейшего международного организатора выставочных и конгрессных проектов B2B и B2C направленности в 43 секторах экономики. Ежегодно в 30 странах проходят более 500 выставок, организованных командой **Reed Exhibitions –** свыше 3700 сотрудников в 40 офисах. Уникальная сеть офисов международных продаж обеспечивает поддержку компаний на основных экспортных рынках.

Reed Exhibitions – часть RELX Group plc, ведущего мирового поставщика информации для профессиональных сообществ в самых разных индустриях.

WWW.REEDEXPO.RU

Reed Exhibitions®

НАША КОМАНДА:

РОЗА ДЕБЕРДЕЕВА
Директор выставки
roza.deberdeeva@reedexpo.ru
Тел.: +7 495 937 6861 доб. 138
Моб.: +7 926 900 6121

ЕЛЕНА ГОРБУНОВА
Менеджер по продажам
elena.gorbunova@reedexpo.ru
Тел.: +7 495 937 6861 доб. 122
Моб.: +7 926 520 10 94

СКВОРЦОВА ВАЛЕРИЯ
Менеджер по продажам
Valeria.Skvortsova@reedexpo.ru
Тел.: +7 495 937 6861 доб. 161
Моб: +7 926 931 3679

МАРГАРИТА МАЛЬЦЕВА
Менеджер по маркетингу
margarita.maltseva@reedexpo.ru
Тел.: +7 495 937 6861 доб. 168
Моб.: +7 926 217 34 29

АЛЬБИНА СИТДИКОВА
Менеджер конференции
albina.sitdikova@reedexpo.ru
Тел.: +7 495 937 6861 доб. 125
Моб.: +7 926 520 0870

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:*

АКОРТ Ассоциация компаний розничной торговли
МИНПРОМТОРГ РОССИИ
ТПП РФ
Союз независимых сетей России
Вкус продсоюз
Национальная Ассоциация Сетевой Торговли
РОСТ
rb.ru Бизнес изнутри
Бизнес журнал
ITA Italian Trade Agency

*По итогам IPLS 2016

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ О ВЫСТАВКЕ И СТМ НА САЙТЕ:
WWW.IPLS-RUSSIA.RU

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАШЕЙ ГРУППЕ FB:

www.facebook.com/ipls.russia

ООО «РЕЛКС» РЕКЛАМА