



RETAIL BIG DEALS KAZAKHSTAN

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПЕРЕГОВОРОВ РИТЕЙЛЕРОВ И ПОСТАВЩИКОВ

ВРЕМЯ И МЕСТО ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК С РИТЕЙЛЕРАМИ И ДИСТРИБУТОРАМИ!

Retail Big Deals – новый формат в портфеле организатора, направленный только на заключение сделок между ритейлерами и поставщиками. Никаких конференций! Только двусторонние переговоры и согласование условий сотрудничества.



- ✓ 2 раунда переговоров ритейлеров и поставщиков
- ✓ 100 торговых стеллажей в Гипермаркете для демонстрации образцов продукции поставщиков
- ✓ 50 торговых сетей и дистрибуторов из 5 стран
- ✓ 300 товаропроизводителей и поставщиков услуг для розничной индустрии
- ✓ 2 000 переговоров – 350 контрактов



X5 Retail Group, Россия

Бахетле, Россия

Петровский, Россия

Амбар, Россия



Командор, Россия

Бегемот, Россия

Самбери, Россия

Мария Ра, Россия

КАКИЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ ЖДУТ ЗАКУПЩИКИ В ЭТОМ ГОДУ

- БАКАЛЕЯ
- КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ
- МЯСО. МЯСНЫЕ ПРОДУКТЫ. МЯСНАЯ КОНСЕРВАЦИЯ
- АЛКОГОЛЬНЫЕ И БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ
- ФРУКТЫ/ОВОЩИ. ОВОЩНАЯ КОНСЕРВАЦИЯ
- МОЛОКО И МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ
- ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ
- ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ
- НОН-ФУД. ВСЕ КАТЕГОРИИ
- ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА, РЕМОНТА И САДА

ГИПЕРМАРКЕТ НА ПЛОЩАДКЕ СОБЫТИЯ

Гипермаркет RETAIL BIG DEALS – это стилизованный магазин, с очень широким ассортиментом, застроенный из настоящих торговых стеллажей на площадке события.

Product Show – новинка этого съезда. Во время экскурсии закупщиков по Гипермаркету все ритейлеры подойдут к вашим товарам на стеллажах и стендах. И у вас будет персональных 5-7 минут презентации продукции.



Экспозиция в формате Гипермаркета за несколько лет закрепила за собой уникальность в том, что

- 1) закупщики видят товар сразу на торговой полке,
- 2) колоссальная экономия бюджета представить товар в отличие от дорогих стендов на выставках,
- 3) на стеллажах можно размещать рекламные буклеты и проводить дегустации.

Пронести на площадку образцы товаров **невозможно**, представьте образцы товаров на стеллажах сразу всем ритейлерам и дистрибуторам и сэкономьте на курьерской отправке образцов во все страны. Расскажите лично вы о вашем товаре! **Размер стеллажа:** 2 метра - высота, 1 метр – ширина, 0,40 м – глубина. 4 полки.



Добрянка, Россия

Елисей, Россия

S-mart, Россия

Лама, Россия

В самом «золотом» месте выставочной зоны разместятся **ПРОМО ПАЛЛЕТЫ** с особенными товарами. Входя в выставочное пространство, первое, что увидят гости – паллеты с вашим товаром под вывеской **«ЛУЧШИЕ ТОВАРЫ»**.

Экспо-место. Если вам не подходит формат «стеллаж», вы можете выбрать экспозиционное пространство (площадь), где установить собственный мобильный стенд, холодильное оборудование и все, что вам необходимо для качественной презентации продукции и вашей компании.

ПРИГЛАШЕННЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ НА RETAIL BIG DEALS

Казахстан: Магnum, Small, Метро, Анвар, Leroy Merlin, A-store, Carefood, Фиркан, Ромашка, Вкусная корзинка, Астыкжан, GREENWICH, A-2, Interfood, Аян, Esentai Gourmet, Galmart, Светофор, iNMART, Меломан, Marwin, Комфорт, Золотой Ключик, КенМарт, Вкус Маркет, Dina, БЕККЕР, Рамстор, Sheber Profi, Asar, Good Group, ФИРКАН, Меркурий, Семейный, Солнечный, Строймарт, Фудмарт, Домашний, Colibri, Мир вкуса, Kvetka, Южный, Меркурий, Ваumarket, Мясная лавка, Наш маркет, Besh, Gramad,

Азбука рыбного вкуса, OFFICE-EXPERT.KZ, Monika, Volna, Toimart

Россия: X5 Retail Group, Магнит, SPAR, Мария Ра, Дочки - Сыночки, Командор, Шамса, 220 Вольт, Монетка, ВкусВилл, Лама, Аникс, Петровский, Бегемот, Низкоцен, Бахетле, Елисей, Ринг, Леонардо, ТД Дуслык, S -mart, Амбар, Лик-Ямал, Мосигра, Барс, БиМ, Винегрет, Высшая Лига, Добрянка, Самбери, Альянс Региональный Ритейлеров России, Союз независимых сетей России

Украина: Холдинг Fozzy Group (торговые сети: Silpo, Фора, Fozzy C&C), Велмарт, Велика Кешеня

Кыргызстан: Боорсок, Яр-Марка, 7 ДНЕЙ, Супер Арзан, Фрунзе.

Узбекистан: GreenAppleMarket, Makro, Farovon-uz

Азербайджан: AzeriRetailLLC, Caspian Crystal, Рахат Маркет

Армения: SAS GROUP, Ереван Сити

Беларусь: БЕЛМАРКЕТ, Рублёвский, ГИППО, Радзивилловский



Леонардо, Россия



Меломан, Казахстан



ПО РОСТ, Россия



220 Вольт, Россия



Каспиан Кристал, AzeriRetailLLC, Рахат Маркет, Азербайджан



Фрунзе, Кыргызстан

ПРОГРАММА RETAIL BIG DEALS KAZAKHSTAN 2019

20 июня. Первый день

- 10:00-11:30** Зал Тау Самал. Сессия блиц-презентаций. Технологии и оборудование для ритейла.
Зал Тянь Шань. Мастер-класс с лучшими экспертами по ведению переговоров с байерами сетей, вхождению в сети.
- 11:30-12:30** Конгресс – зал. Экскурсия ритейлеров по Гипермаркету образцов продукции участников.
Product Show – персональная презентация ритейлерам продукции на собственном стенде или стеллаже во время экскурсии закупщиков. Кофе-пауза
- 12:30-14:30** Конгресс зал. Сессия двусторонних переговоров ритейлеров, дистрибуторов с поставщиками для всех участников. **1 раунд.**
- 14:30-15:30** Ресторан. Бизнес-ланч в кругу ритейлеров для VIP участников
- 15:30-17:30** Конгресс зал. Сессия двусторонних переговоров ритейлеров, дистрибуторов с поставщиками для всех участников. **2 раунд.**
- 19:00-21:00** Ресторан. Бизнес-ужин ритейлеров и поставщиков

21 июня. Второй день

10:00-11:30.

Для всех участников

Экскурсия в торговую сеть Магнум – лидер казахстанского ритейла в сопровождении коммерческого директора сети.

10:00-13:30.

Для ритейл-компаний

Экскурсия по достопримечательностям Алматы. Бизнес-ланч Клуба ритейлеров



Fozzy Group, Велмарт, Велика Кешеня, Украина

Ринг, Россия

Шамса, Россия



Green Apple Market, Макро, Узбекистан



Kvetka, Беларусь



SAS Group, Армения



Magnum, Казахстан



Small, Казахстан



A-store, Казахстан



Leroy Merlin, Казахстан



Прима дистрибьюшн, Asran Asia, Здоровая Еда, Казахстан



METRO, Казахстан



GreenWich, Казахстан Светофор, Казахстан, Россия



Ромашка, Казахстан



iNMART, Казахстан

ОТЗЫВЫ ЗАКУПЩИКОВ ПРОШЕДШИХ СЪЕЗДОВ

- **Яков Фишман, коммерческий директор, торговая сеть Magnum Cash&Carry, Казахстан**

Мы всегда участвуем в этом мероприятии. Потому что здесь одновременно большому количеству наших потенциальных и действующих партнеров можно донести наш взгляд на развитие ритейла

- **Демид Самошкин, коммерческий директор, торговая сеть Small, Казахстан**

Мы каждый форум заключаем новые контракты с поставщиками. В этом Конвенте сразу 3 заключили на площадке.

- **Ирина Кропотина, коммерческий директор, сеть Низкоцен, Россия**

Вчера в течение переговоров, за 2,5 часа мне удалось провести 32 встречи. На одной площадке сосредоточено большое количество поставщиков, которые могут быть нам интересны.

- **Елена Статива, директор, торговая сеть A-store.** Очень продуктивно прошел Конвент. Провели переговоры с 17-ю компаниями, из них интересны 8 компаний, продолжим согласование.

- **Светлана Галаева, коммерческий директор торговая сеть Меркурий, Казахстан**

На площадке провели 15 переговоров с 3 поставщиками сейчас на стадии заключения. Вообще очень понравилось. Было много информации. Интересно было поделиться опытом работы с другими сетями. Спасибо за хорошую организационную работу.

- **Елена Зинченко, руководитель направления по работе с региональными поставщиками LEROY MERLIN, Казахстан**

Здесь можно в одном месте в течение 2-х дней познакомиться с представителями местного бизнеса, договориться о поставках. Мы познакомимся с 2-мя компаниями, с кем обязательно встретимся дальше.

- **Сакен Дилимбетов, исполнительный директор, торговая сеть GRAMAD, Казахстан**

Мы провели переговоры с 21 поставщиками. Из них планируем сотрудничать с 9-11 поставщиками. Площадка отличная для проведения переговоров Ритейлеров и Производителей/Поставщиков. Удобно приезжать и узнавать о последних тенденциях Ритейла, и увидеть всех своих будущих Партнеров.

- **Расул Жанбеков, коммерческий директор, торговая сеть Colibri, Казахстан.** С каждым разом уровень становится выше. Видно, что вы прогрессируете. Не всех спикеров интересно слушать, но понимаю, что это гос. чиновники и они в принципе всегда так выступают. А в основном интересные спикеры. Так как у нас своя специфика, которая отличается от большинства сетей. Некоторые вопросы («боль» большинства сетей), которые обсуждались, для нас не совсем актуальны. А в целом Вы делаете большое дело и двигаете индустрию вперед!

- **Лейла Гадаборшева, директор, торговая сеть Домашний, Казахстан.**

В свою очередь хотела бы выразить вам свою благодарность за приглашение и отлично организованное мероприятие. Мы провели около 20 переговоров, при которых произошел обмен контактными данными. В настоящий момент мы обговариваем условия и запрашиваем дополнительную информацию у 4 поставщиков, в том числе поставщиков программного обеспечения

- **Карина Нерсесян, Нигора Сироджининова, сеть супермаркетов МАКРО, Узбекистан.**

Выражаем вам благодарность за организацию масштабного мероприятия. В течении двух дней у нас было достаточно много интересных переговоров, знакомств. Конвент был грандиозным мне очень понравился. Встреча с главами компаний ритейла и товарного производства очень для меня было продуктивной. Не менее 15 встреч провели. На данный момент с нами уже связались 2 компании и сейчас ведутся переговоры. Организация на высоком уровне, очень интересные тренинги, тренера, дебаты. Единственный минус данной поездки – мало свободного времени, больше уделить внимание практическим встречам, например, выезды в маркеты. Будем рады принять участие в следующих встречах.

▪ **Дмитрий Монахов, коммерческий директор, торговая сеть Шамса, Россия.** Провели 9 переговоров с поставщиками, с 2-мя 100% начнем сотрудничество. Все было великолепно !!!

▪ **Анастасия Корнео, Прима Дистрибьюшн, Казахстан**

Как дистрибьюторская компания, мы впервые участвовали в подобном мероприятии. Формат прямых переговоров приятно удивил. Хотелось бы отметить подготовленность производителей участников Конвента, в течении короткого времени получаешь максимально полное представление о продукции. Производителей бытовой химии хотелось бы видеть больше, т.к. рынку Казахстана требуются новые бренды, и мы готовы рассматривать новые предложения в этой товарной категории.

▪ **Свидерский Игорь, Fozzy Group (торговые сети: Silpo, Фора, Fozzy C&C, Украина**

Много поставщиков, ритейлеров. Эксперты в сессиях качественно подобраны. Много провел переговоров с казахстанскими производителями. Уверен, что будут в продолжении этих встреч контракты с украинскими сетями.

▪ **Марианна Накобаян, торговая сеть SAS GROUP, Армения**

Спасибо за приглашение была рада быть частью данного мероприятия. Провели около 10 переговоров, сотрудничество будет зависеть от цен на продукцию. Договорились с производителями продолжить общение. Очень хорошая возможность изучить рынок не только Казахстана, но ассортимент из других стран участников Конвента.

▪ **Алеся Валентиенко, торговая сеть Яр-марка, Кыргызстан**

Мы приехали в Казахстан. Для обмена опытом, встреч и знакомств с поставщиками. Увидели новые бренды, нашли для себя много интересного.

▪ **Валентина Цой, заместитель директора, дистрибьютор Asran Asia, Казахстан**

Впервые смогли не только ознакомиться с продукцией, но и провести прямые переговоры. Готовы продолжить переговоры с двумя производителями из России. Приступили к рассмотрению контрактов, и надеемся уже очень скоро сможем представить на рынке Казахстана новые интересные торговые марки.

▪ **Кямран Эйюбов, торговая сеть Azeri Retail, Азербайджан**

Мы первый раз в Казахстане. Интересуемся разными товарами конкурентоспособными, изучаем рынок. Заинтересовала продукция мучная, консервация, алкоголь. Все может быть интересно нашим покупателям

▪ **Алмаз Тультаев, основатель, торговые сети Вкусная корзинка и Ромашка, Казахстан**

Не первый раз участвую, с каждым годом все интереснее. Важно, что эта площадка и для ритейлеров, где мы можем обменяться мыслями, эмоциями. Мы получаем опыт. Побольше приглашайте поставщиков.

▪ **Андрей Поддонец, учредитель, торговая сеть INMART, Россия, Казахстан**

Переговоров провели достаточно много, с новыми компаниями ведутся переговоры, думаю с несколькими завяжем отношения. По Конвенту в целом могу дать высокую оценку, по организации и сути. Со своей стороны, благодарю за приглашение и буду рад участвовать в дальнейшем.

▪ **Татьяна Руденко, руководитель направления "Внешнеэкономическая деятельность» торговая сеть Командор, Россия**

Очень нужное мероприятие, укрепляет связи между странами. Провели свыше 60 переговоров, планируем заключить контракт с 9 новыми компаниями.

▪ **Надежда Шевко, руководитель, торговая сеть Самбери, Россия**

В ходе мероприятия были проведены переговоры более чем с 50-ю поставщиками из разных стран. Хотелось бы отметить отличную организацию события. Очень интересен формат мероприятия, сочетающий в себе как деловую часть, так и переговоры с поставщиками. В ходе мероприятия поднимались проблемы и вопросы взаимоотношений поставщиков, в частности плодовоовощной продукции, и торговых сетей, а именно: организация хранения продукции, охлаждение товара перед загрузкой. Также интересно было посетить тренинги для поставщиков и закупщиков. От себя лично хочу выразить Вам огромную благодарность за радушный прием, координацию в рамках события и сопровождение на экскурсиях.

ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ ПРОШЕДШИХ СЪЕЗДОВ

- **Михаил Гусманов, исполнительный директор NLT, Россия.**

Мероприятие отлично организовано. Прямые переговоры с потенциальными партнерами удалось провести очень успешно. Присутствие на площадке Конвента руководителей компаний дало возможность начать планомерную работу по сотрудничеству с 5 партнерами уже во время мероприятия.

- **Анара Дулатова, Компания Oimofoods, Кыргызстан**

Мы представители делегации производителей сельскохозяйственного сектора из Кыргызстана. Формат мероприятия необычный и интересный. Очень удобно, что участники могут не только представить свой товар, провести переговоры, но и поучаствовать в деловых сессиях, мастер-классах, круглых столах. Компактный размер площадки мероприятия дает больше возможности познакомиться с потенциальными партнерами.

- **Олег Половинкин, региональный менеджер ООО Бионикс, Россия**

Мероприятие организовано на высшем уровне. Благодаря этому удалось провести переговоры с более чем 20 потенциальными клиентами. Хочу отметить большой интерес ритейлеров и дистрибьюторов Казахстана к продукции Non-food.

- **Алишер Махмудов, генеральный директор, «Центрально-Азиатский Торговый Дом», Узбекистан**

Мы встретились и переговорили с 5-6 сетями из Казахстана, Российской Федерации, Армении и Азербайджана. Я думаю, что эти переговоры перерастут в долгосрочные контракты, и мы будем плодовоовощную и консервированную продукцию, безалкогольные и алкогольные напитки из Узбекистана не только в Казахстана, но и в другие страны

- **Денис Мунтян, директор по экспорту «Конкорд», Россия**

Мы впервые решили представить свою продукцию в Казахстане. Провели много успешных переговоров практически со всеми казахстанскими сетями. Приятно удивлен, что в процессе переговоров происходит не только знакомство, но и обсуждение условий сотрудничества.

- **Витольд Словик, вице-министр развития Республики Польша**

Мы привозили на встречу большую делегацию производителей из Польши. Они имеют большой интерес на Казахстанском рынке. И они на форуме смогли получить всю информацию, начиная от сертификации продукции и заканчивая логистикой и контактами с розничными сетями.

- **Юлия Вавилова, представитель ТПП Пермской области по торговле и промышленности.** Мероприятию не хватает европейского масштаба. Но, все что можно было сделать в ваших реалиях, масштабах и возможностях- Вы сделали по максимуму. Производители, которых мы привезли на Конвент очень довольны проведенными переговорами.

- **Тина Адис, директор, MuleApp, Казахстан**

Мы представили на Конвенте новое мобильное приложение по доставке товаров. Возможность не только разместить стенд, но и представить свой продукт в формате — презентации- это отличная возможность расширить базу наших клиентов. Участники Конвента очень положительно настроены на сотрудничество. А результат покажет время.

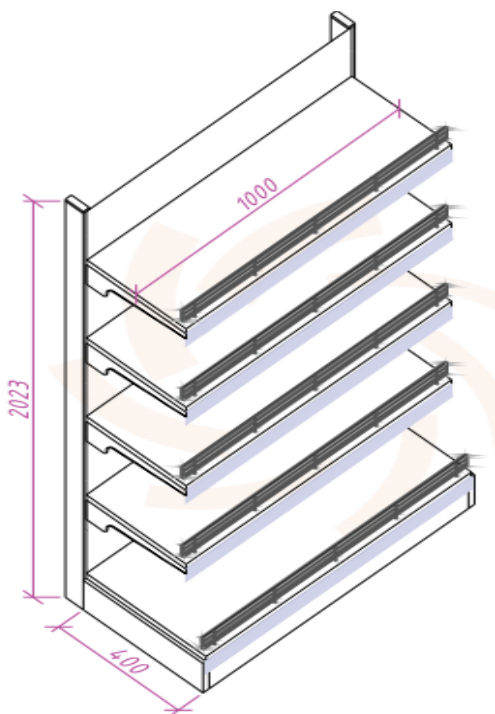
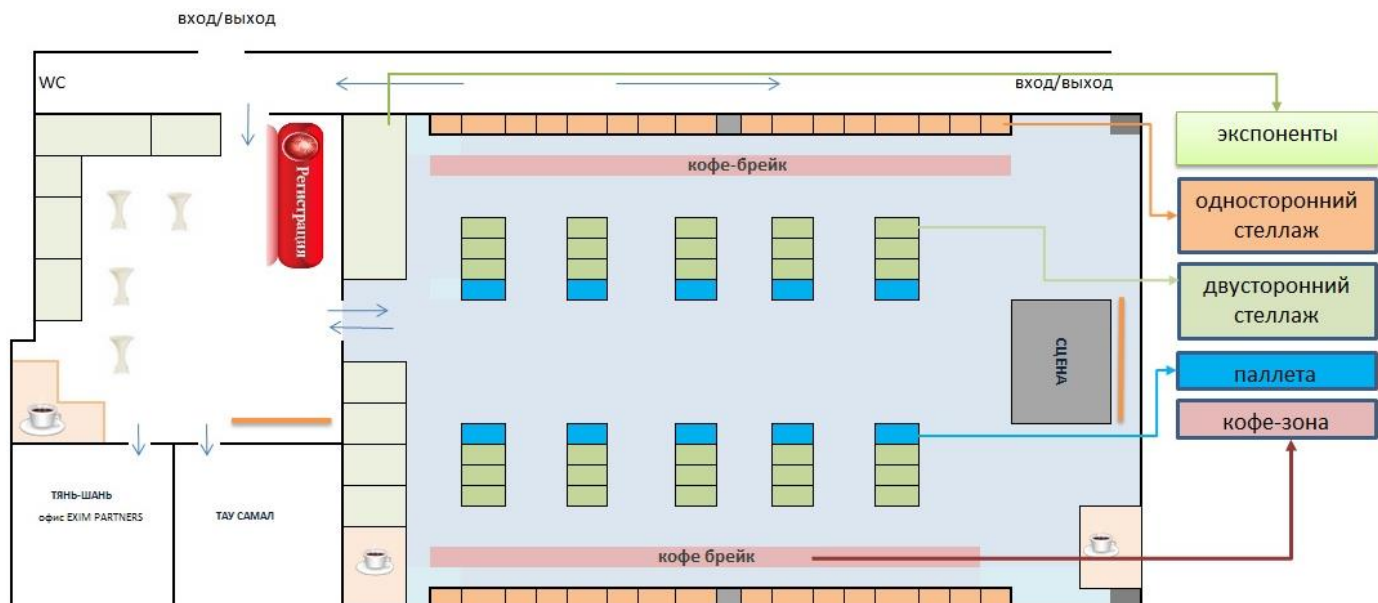
- **Виталий Пак, заместитель директора, Айссат, Казахстан.** Очень интересное мероприятие. Впечатляет большой интерес российских производителей к казахстанскому рынку.

- **Андрей Кулыгин, Кондитерская Фабрика Вкуснотеевъ, Россия.** В целом очень понравилось, конечные цели, которые мы ставили перед собой, а именно провести встречи, переговоры со всеми ключевыми игроками выполнены. Дополнительным бонусом были очень полезные семинары, информативные "круглые столы", познакомившие со спецификой рынка Казахстана, мастер - классы Галины Паниной и Сергея Илюхи. Участие представителей НПП Атамекен, и их заинтересованность во всеобщих положительных результатах были приятны. Это все очень неожиданный бонус, который превзошел ожидания! Количество проведенных переговоров 25, это 5 дистрибьюторов и 20 сетей в т.ч. из РФ. Особо хочу отметить четкую организацию, приветливость сотрудников, заинтересованность в том, чтобы участники наладили контакты,

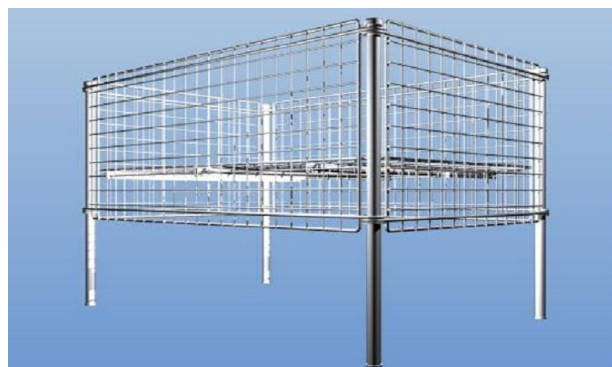
готовность помочь, компетентность в решении вопросов были на высоте. В дальнейшем будем принимать участие. Хорошая площадка и формат для налаживания контактов.

- **Владимир Верченко, коммерческий директор SIS NATURALS Kazakhstan.** У нас было 2 цели участия в Конвенте: расширение представленности нашей продукции в розничных сетях Казахстана и поиск новых производителей из стран СНГ для увеличения контрактов по дистрибуции. Цели достигнуты. Необычный формат мероприятия. Нам удалось показать свою продукцию в формате Гипермаркет именно так, как она будет представлена на полках магазинов, и провести дегустацию прямо на площадке.
- **Дмитрий Востриков, Исполнительный директор ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «РУСПРОДСОЮЗ», Россия.** Мы видим укрупнение игроков на рынке Казахстана. Здесь задача – сохранить розничные сети в их многообразии. Мы ежегодно сопровождаем делегации российских производителей в составе от 15 до 30 компаний. Пока больше положительные результаты от встреч с казахстанскими ритейлерами.
- **Андрей Ромашко, руководитель проектов Великоновгородский мясной двор, Россия.** Формат площадки понравился, достаточно демократично и есть возможность прямого общения с закупщиками непосредственно у стеллажа в Гипермаркете. Есть договоренность продолжить переговоры с 7 розничными сетями и 2 дистрибьюторами. Очень довольны, что приняли участие именно в этом мероприятии.
- **Виктор Бубликов, менеджер экспортных продаж, БиоФудЛаб, Россия.** Все очень понравилось. Есть возможность послушать спикеров и есть возможность познакомиться со всеми участниками. В целом такой формат выглядит очень удобным, недостатков заметить не могу.
- **Александр Барановский, заместитель директора по коммерческим вопросам, Туровский молочный комбинат, Белоруссия.** Оцениваю положительно данное мероприятие, все было очень позитивно. Возможно, я пропустил ряд важных встреч/сессий, но только потому, что был один от нашего предприятия. Мне удалось пообщаться с 14-ю сетями Казахстана, Узбекистана, Азербайджана и РФ. Со многими сетями мы на сегодняшний день сотрудничаем, но по узкому ассортименту, заинтересованы в расширении сотрудничества. Площадка с точки зрения общения, участников и встреч хорошая.
- **Алия Карымсакова, Торговый Дом Стандарт Курганский мясокомбинат, Россия.** Переговоры провели с 7-ю сетями на предмет прямых закупок. Очень хорошая и насыщенная программа Конвента, очень интересные участники.
- **Константин Кулич, директор по экспорту «Новгород – северский сырзавод», Украина.** Мы впервые решили выставить наш продукт, и выбрали этот конвент. Провели много успешных переговоров практически со всеми сетями, которые присутствуют на рынке Казахстана
- **Наталья Недозрелова, руководитель проекта Altaria, Россия.** Мы приехали в Казахстан, чтобы начать завоевывать рынок. Представить свою современную, модную упаковку на этом рынке. За два дня переговоров интерес был огромный. Как у оптовых компаний, так и у торговых сетей. Все готовы с нами договоры заключать.
- **Серик Ахметов, директор группы компаний «La regi» Казахстан.** Очень активно, одновременно можно провести раунд переговоров и найти себе партнеров в торговых сетях
- **Андрей Гладышев, руководитель отдела маркетинга и продаж, «Торговый дом «БАХУС САУДА», Казахстан.** Плюс - это установление контактов с российским, киргизскими – с любыми сетями - с которыми мы еще не работаем. В наших планах выйти на Россию, Кыргызстан в этом году. Поэтому мы провели активные переговоры результативные
- **Надежда Белименко, директор по продажам, «Рахат», Казахстан.** Есть очень много тем, которые надо было обсудить более детально именно на уровне топов ритейла. Потому, что бывает недопонимание из-за длительной цепочки диалога, тех же категорийных менеджеров. Теперь впереди -большая работа.

СХЕМА ГИПЕРМАРКЕТА RETAIL BIG DEALS KAZAKHSTAN 2019



Размеры стеллажа 2023*1000*400. Наклеивать, прибивать на стеллаж ничего нельзя. Дополнительно на все стеллажи устанавливается подсветка организаторами



Размеры промо-паллеты 1200*800*800. Бренддинг юбкой с логотипом компании участника

Успейте оформить участие до 10 июня 17-00 (время Алматы)

Контакты для регистрации:

+7-777-125-11-11 elena@exim-partners.ru

<http://exim-partners.kz/>