

29

января

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

Главная Встреча Года в Киеве!

V Ежегодная практическая конференция

NonFood2016 Master

Бизнес-стратегии и
тактики развития рынка
**DIY, Home Improvement,
Household и Automotive**

Более 200 поставщиков и ритейлеров строительно-отделочных материалов и товаров для дома



10 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ КОНФЕРЕНЦИИ:

Изменение покупательских предпочтений в 2015 году и прогнозы покупательской способности на 2016 год в сегменте DIY и Home Improvement.

ВЫЖИВАНИЕ vs ПРОЦВЕТЕНИЕ: Как увеличить технологичность розничной сети в период нестабильности?

Реализация стратегии мультиканальных продаж в условиях ограниченности ресурсов.

Категорийный менеджмент в ритейле DIY и Home Improvement: особенности внедрения, успешные кейсы, практические инструменты.

Расширение рынков сбыта: украинский поставщик на зарубежных рынках.

Диверсификация бизнеса поставщика: риски, возможности, перспективные направления, удовлетворение новых потребностей клиентов.

Эффективные инструменты роста продаж в разрезе различных каналов сбыта производителя.

Развитие B2B-продаж.

Поиск нестандартных каналов сбыта.

Организация online-продаж в сегменте DIY и Home Improvement: от стратегии к реализации.

Партнерство сети и поставщика.

Как добиться лояльности со стороны ритейлера?

Как удвоить чек покупателя: новые решения внутри магазина.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

ИТ-ПАРТНЕР:

1С:ПІДПРИЄМСТВО 8
ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

ГЕНЕРАЛЬНИЙ
НОВОСТНОЙ ПАРТНЕР

liga.net

RetailStudio

деньги

UKRSTROY.NET
будівельний портал України

interfax-UKRAÏNA
ІНФОРМАЦІЙНЕ АГЕНТСТВО



**МИР
упаковки**

AllRetail.ua

TOPEVENTS

STROYMART
супермаркет будівельних матеріалів

B2Blogger.com
журнал для бізнесу

BUSINESS
АССАМБЛЕА
БІЗНЕС | СТАТУС | СТИЛЬ

newbud.ua

Personal Analytical Unit

**БУДІВЕЛЬНИЙ
ЖУРНАЛ**
ЦЕНТР МАРКЕТИНГОВИХ КОМПАНИЙ

БІЗРЕЛІЗ
новини компаній та ринків

**Всукраїнський
Будівельний
Портал**

Контакты организатора: тел. +38 044-383-86-28, +38 067-505-25-24 • www.trademaster.ua

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ*

09.00-09.30

Регистрация участников Конференции, утренний кофе

ЧАСТЬ 1. ПЕРСПЕКТИВЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА DIY & HOME IMPROVEMENT

09.30-09.40

Открытие конференции.

Вступительное слово МОДЕРАТОРА и приветственное слово Партнеров События

09.40-10.10

**ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СЕКТОРЕ DIY И HOME IMPROVEMENT: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ
В 2015 ГОДУ И ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ?**



Виталий БРЯК, директор по стратегическому развитию Украины и Беларуси Nielsen. Бронзовый спикер Всеукраинской практической конференции PrivateLabel-2015 Nielsen Ukraine является подразделением крупнейшей глобальной маркетинговой исследовательской организации The Nielsen Company, основанной в 1923 году и работающей в более чем 100 странах мира. Основные направления деятельности Nielsen Ukraine – Розничный аудит (Retail Audit) – наиболее точный инструмент, предоставляющий сравнительную информацию о том, что происходит с продукцией в розничной сети.

10.10-10.30

**БУДУЩЕЕ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНО-ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ.
КАРДИНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
УКРАИНСКОГО БИЗНЕСА В 2016:**

- Мировые тенденции на рынке товаров для ремонта и дома.
- Обзор рынка Украины и Европы в 2015 г.
- Потребительские настроения клиентов, платежеспособность и изменение покупательских предпочтений.
- Целевые клиенты, обеспечение их удовлетворенности.
- Типичные ошибки производителей и ритейлеров, способы их устранения.
- Успешные примеры изменений, способствующие росту бизнеса.

10.30-11.00

**ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ NONFOOD РИТЕЙЛА,
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ КОМПАНИИ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ:**

- Изменения стандартов работы, новые векторы развития и новый подход к генерированию прибыли.
- Перспективы трансформации и диверсификации бизнеса на ближайшие несколько лет.
- Свободные ниши и бизнес-направления, способствующие сохранению и увеличению влияния (плюс сопутствующие показатели) на рынке.
- Создание прибыльной синергии «сеть+поставщик».

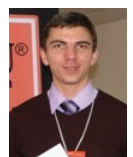


Дмитрий КОССЕ, лучший эксперт ежегодного Национального проекта среди сетей и поставщиков DIY и Home Improvement «Non-FoodMaster» (с 2011 года) (по отзывам участников). Эксперт-практик по мерчендайзингу Непродовольственного сегмента товаров, автор уникальной тренинговой программы «Мерчендайзинг для поставщика DIY и Home Improvement». Экс-зам. Генерального директора АО «Новая Линия». Более 15 лет опыта работы в управлении: маркетинг, реклама, Интернет-торговля, развитие сети.

11.00-11.30

**ИССЛЕДОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРАКТИК НА РЫНКЕ ПОСТАВЩИКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ В УКРАИНЕ:**

- Оценка динамики спроса 2015 и прогноз 2016
- Ключевые факторы или драйверы рынка
- Бизнес-стратегии ведущих операторов рынка Украины
- Эффективные «каналы продаж»
- Кейсы Ключевых поставщиков



Владимир ЯРЫМОВСКИЙ, директор по развитию Информационно-аналитического агентства Personal Analytical Unit. Опыт аналитической работы с 2001 г. работал в ГК «Двадцать первый век», Fozzy Group, IAA PAU специализируется на предоставлении информационно-аналитических услуг и является ведущим украинским оператором в сфере маркетинговых услуг на промышленных рынках и бизнес-брокериджа на рынке строительных материалов и технологий. В рамках Агентства Рынка Стройматериалов предоставляет комплекс услуг для строительной индустрии по исследованию и продвижению на рынке.

11.30-13.00

**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ MASTER-КЛАСС:
ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ - ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ ТОВАРОВ
ДЛЯ ДОМА И РЕМОНТА:**

- Выбор перспективных регионов страны, городов для открытия новых магазинов.
- Анализ потенциальной «емкости» рынка в региональном разрезе, в разрезе форматов (DIY, строительная розница, специализированная розница: декор, плитка-сантехника, освещение, товары для дома, мебель, инструменты и др.).
- Оптимальный формат и площадь магазинов. Разработка территориального захвата.
- Позиционирование, помогающее отстроиться от конкурентов.
- Новый подход к проектированию и дизайну магазинов на основе Европейских трендов.
- Примеры успешных фирменных сетей и специализированных магазинов.

Дмитрий Потапенко, успешный бизнесмен в 5 странах: Бельгия, Чехия, Болгария, Китай, Россия.

У Дмитрия Потапенко 12 торговых и ресторанных сетей в регионах России и за границей:

Управляющий партнер Управляющей Группы Компаний:

Management Development Group Inc.

Различные продуктовые сети: «ProdECO», «Гастрономчикъ», «Марка», «Экономика», «Апельсин» ЮФО, ЦФО и УФО. «Вкусно» Болгария. «Levner» Чехия

Различные DIY сети: «Парад Планет», «ХозМагъ»

Ресторанные сети: «Ресторанчикъ. Настоящее мясо», «Ресторанчикъ. Настоящая рыба», «Пуща Упо»

Строительная мастерская: ЕСНОТСтрой

Дизайн-бюро: «ArtPraga»

Информационно-аналитический портал: www.WallMart.RU



13.00-13.10

Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство участников с экспонентами и партнерами.

ЧАСТЬ 2. ПОИСК СОВМЕСТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И РИТЕЙЛЕРА

13.10-13.30

ПЕРСПЕКТИВЫ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Топ-менеджер компании «ZEEBRA». (ФИО уточняется)

Компания «ZEEBRA» начала свою деятельность в 2009 году. Компания занимается розничной торговлей товаров для дома, одежды, косметики, представляя на украинском рынке такие торговые марки, как, BUTLERS, PEACOCKS, GLOSSIP.



13.30-13.50

ИЗМЕНЕНИЕ АССОРТИМЕНТА КРУПНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ И ДИСТРИБУТОРОВ В СТОРОНУ PRIVATE LABEL:

- Ключевые изменения в портфеле ритейлеров Private Label 2015 г., планы на 2016.
- Партнерство сети и поставщика. Как добиться лояльности со стороны ритейлера. Инициативы поставщиков по развитию товарных категорий.
- Ожидания ключевых ритейлеров от поставщиков товаров СТМ. Наиболее востребованные категории.

• Как производителю стать эффективным поставщиком СТМ, развивая при этом и свои ТМ **Dorota Desewicz-Blaut**, директор по закупкам Leroy Merlin Polska (Польша). 16 лет опыта в ритейле на руководящих должностях. Опыт в Praktiker, Adeo Services (группа компаний, в которую входит 980 магазинов в 14 странах).



13.50-14.10

**УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОТ ПРОИЗВОДСТВА
ДО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ DIY И HOME IMPROVEMENT ЧЕРЕЗ РАЗЛИЧНЫЕ
КАНАЛЫ СБЫТА**

Виктория ИЛЬЧЕНКО, бизнес-аналитик ООО «Скайлайн Софт» (оператор распространения программ «1С» в Украине).



14.10-14.40

МАСТЕР-КЛАСС: ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА:

- Оптимизация ассортимента на примере конкретных категорий товаров для обустройства дома.
- Ассортиментная матрица, план пересмотра категорий.
- Алгоритм пересмотра ассортимента, ассортиментная комиссия, разработка и внедрение планогрэм.

Светлана ДМИТРИЕВА, ведущий бизнес-тренер по ритейлу, 13-летний опыт управления ассортиментом и опыт комплексных проектов по внедрению стандартов категорийного менеджмента. В «ОВИ» руководила пересмотром ассортимента на основании стандартов КМ – утверждала ассортиментные матрицы категорий, руководила процессом тендеров и Range Review.



14.40 -15.00

**ЭЛЕКТРОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ЦЕПОЧКЕ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬ – ДИСТРИБЬЮТОР –
РОЗНИЦА». ТРЕНДЫ, ЗАДАЧИ, РЕШЕНИЯ**

Игорь КОЛЕСНИК, коммерческий директор ООО «Торговая Бизнес Сеть». Компания является разработчиком и провайдером сервисов e-commerce для проведения коммерческих операций заказа/поставки товара между производителями, дистрибьюторами, торговыми сетями/точками.



15.00-15.30

Обед, неформальное общение, тематические встречи

*В ходе подготовки мероприятия Программа может меняться. Обо всех изменениях Вас проинформирует Ваш Менеджер по электронной почте, указанной Вами в регистрационной форме.

Контакты организатора: тел.+38 044-383-86-28, +38 067-505-25-24 • www.trademaster.ua

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ*

ЧАСТЬ 3. ЭФФЕКТИВНЫЕ ШАГИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА ПОСТАВЩИКОВ

15.30-15.50

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ УКРАИНСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТРАНЫ:

- Перспективы выхода украинских производителей на рынки стран ближнего зарубежья.
- Нужна ли зарубежным ритейлерам и потребителям украинская продукция?
- Что необходимо знать и делать для успешной работы на зарубежных рынках?

15.50-16.20

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ:

- Как оптимизировать бизнес-процессы в компании исходя из стратегии OMNICHANNEL.
- Изменение дистрибуционной и ценовой политики.
- Расширение ассортимента и ввод новых товаров под разные каналы сбыта.
- Методы неценовой конкуренции.



Павел СТЕПАНЕНКО, генеральный директор «ЗИП-АВТО» (входит в группу компаний Корпорации УкрАВТО – лидера рынка легковых автомобилей в Украине)
На руководящих должностях более 10 лет, в продаже запасных запчастей с 1997 года, имеет опыт построения компаний и отделов с нуля. Внедрил в Корпорации «УКРАВТО» собственную систему автоматизированного заказа запчастей на склад автосервисных предприятий.
Организация работы интернет-магазина <http://e-zipavto.com/>

16.20-16.50

ДЕЙСТВЕННЫЕ СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В РАЗРЕЗЕ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ СБЫТА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ:

- Инструменты по завоеванию лояльности потребителей к бренду Производителя и увеличению продаж в разных каналах сбыта.
- Прямой путь от производителя к покупателю: кейс ведущего поставщика в прямых продажах.
- Развитие направления проактивных B2B-продаж.
- Поиск нестандартных каналов сбыта.

16.50-17.20

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ: ХОРОШИЙ, ПЛОХОЙ, ЗЛОЙ:

- Прогноз продаж: бич компании или вектор совместного приложения усилий?
- Внешняя среда выполнения прогноза – усилия людей, а не изощренность математических методов.
- Так все же прогнозировать или не прогнозировать?
- Турбулентность в продажах и работа с прогнозом на разных уровнях:
 - Работа с прогнозом внешней среды;
 - Ценность продукта: борьба с нашими иллюзиями и влияние на прогноз;
 - Формирование гибкости цепочки поставки;
 - Работа с запасами через Прогнозы и буфера. Фантазии и реалии. Сотрудничество между участниками цепи (например, поставщик и линейная розница).



Ярослав СТЕПАНЕНКО, экспертный Партнёр по системному построению бизнес-процессов TradeMasterGroup. Имеет опыт работы на ТОП-позициях в «МЕДКОМ», «Ритейл Групп», «Интертайп», «Сахарный союз «УкрРос» и другие. Автор уникального курса обучения «Школа Логистов». Золотой спикер 14-й практической конференции Всеукраинский День Логиста.

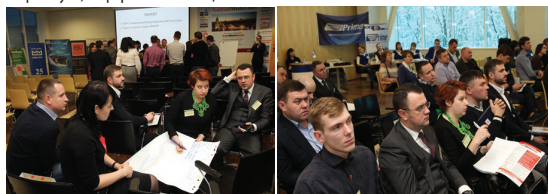
17.20-17.50

ОРГАНИЗАЦИЯ ONLINE-ПРОДАЖ В СЕГМЕНТЕ DIY и Home Improvement: ОТ СТРАТЕГИИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ:

- Создание online предложения, отвечающего комплексным целям покупателя. Персонализация предложений.
- DIGITAL-инструменты привлечения покупателей через сеть. Анализ их эффективности.
- Высокий сервис как магнит для повторных покупок.
- Online-кредитование в сегменте. Наиболее надежные платежные системы.
- Логистика интернет-торговли.

17.50-18.00

Кофе-пауза, неформальное общение



18.00-19.00

ОРГАНИЗАЦИЯ «СТОЛОВ ПЕРЕГОВОРОВ» между СЕТЯМИ и Производителями. Приглашаем представителей сетей DIY, производителей, поставщиков строительных и отделочных материалов, HOUSEHOLD принять участие в Столах переговоров.

Производители и поставщики смогут представить свою продукцию сразу нескольким представителям сетей DIY, договориться о поставках, урегулировать вопросы по уже существующим договорам и обсудить увеличение объемов продаж в новом году.

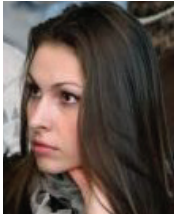
Представителям сетей DIY, товаров для дома участие в мероприятии позволит найти новых поставщиков по необходимым группам товаров, пользующихся спросом на строительном рынке, или расширить имеющийся ассортимент, заключить договора на закупку продукции, ознакомиться с новинками и получить эксклюзивные предложения по закупке товаров.

Мероприятие является закрытым. Только для участников Конференции!



*В ходе подготовки мероприятия Программа может меняться. Обо всех изменениях Вас проинформирует Ваш Менеджер по электронной почте, указанной Вами в регистрационной форме.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ NONFOODMASTER 2013-15 гг.



«Хорошо запомнились советы и предложения, которые сопровождались примерами. Свежие идеи, которые можно применить в своем бизнесе. Конференция расширила понимание оформления магазина для создания комфорта для клиента».

Цыганко И., «Двери Белоруссии»

«Познакомились с потенциальными партнерами. Получили ту информацию, ради которой посещали конференцию. Конференция – важный источник информации для принятия решений в отношении направлений развития. Информация и опыт других участников рынка».

Римский О., Торговый простор/ Платан

«Информативно, много высококвалифицированных практиков собрано в одной конференции. Открывает возможность внедрения некоторых практических навыков, которые не были внедрены нами ранее».

Гнатюк В., «Супратен»

«Улучшил понимание рынка DIY и разницу с рынком FMCG. Узнал тенденции и динамику будущего развития DIY. Узнал основные сегменты развития данного рынка. Возможность услышать опыт коллег, позволяющий сделать выводы, анализ и динамика рынка, знакомство с коллегами или Партнерами - в данном случае DIY. Важно понимать куда движется рынок, чего ожидать в будущем для проведения эффективных мероприятий для увеличения продаж и уменьшению издержек».

Бобко Н., ИРЕСО (ООО «САБРИЗ»)

«Конференция позволила по новому взглянуть на возможности и пути рынка сбыта продукции. Отличная возможность узнать информацию и познакомиться с новыми партнерами».

Ковель В., Завод «Метиз»

Конференция дала возможность понять, чем дышат партнеры, конкуренты.

Дудар А. Bosch

«Конференция дает возможность оптимизации сотрудничества между поставщиком и DIY-сетью. Проведение конференции важно для рынка, так как увеличивается доля DIY-сегмента по сравнению с ключевой розницей. Все доклады были полезны, информативны, продуманы темы».

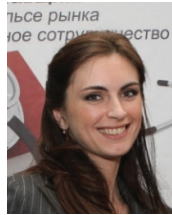
Петручек Е., «Антей Торг»

«Конференция важна для рынка. Она является целевой информационной площадкой, посредством которой проходит диалог ритейлера - поставщика. Возможность контакта с интересующей сетью DIY. Возможность получить полезную специализированную информацию, общение с поставщиками - обмен опытом (практическим), контакт с представителем ритейла».

Костенко И., «КОМПАСС Мебельная Фабрика»

«Прекрасная возможность знакомства с новыми партнерами, изучение рынка поставщиков и ритейлеров, визуальный мерчендайзинг, позволяет увеличить средний чек. Грамотно, четко, кратко, доступно».

Зинченко Е., ООО ПКФ «ЛИА» ЛТД ф-л «Абсолют»



«Non-FoodMaster очень важен для рынка. Повышает уровень игроков, структурирует рынок, определяет инновационных лидеров, выводит на новый уровень сотрудничества. Знакомство с менеджерами рынка. Конференция дает возможность налаживания связей с сетями для возможного сотрудничества в качестве экспертов декора».

Знакомство с потенциальными партнерами. Изучение и анализ рынка. Определение векторов развития. Растет уровень организации, темы докладов стали еще интереснее, хорошая квалификация спикеров».

ЩЕРБАЦКАЯ А., SIA home fashion/Comptoir de famille

«Участь в конференції дає можливість тримати руку на пульсі, і розуміти тренди розвитку даного сегменту ринку, що є дуже важливим! Дає можливість розвитку спільних точок дотику постачальник-супермаркет. Дає розуміння глобальних трендів розвитку сегменту DIY».

Андрей Алексевич, «ЛИНА»

«Дружеская, неформальная обстановка; прекрасная организация и обслуживание. Спасибо. Только положительные эмоции. Все профессионально. Конференция – отличная возможность расширения рынка сбыта продукции нашей компанией».

Стадник Виктория Анатольевна, ООО «РИВЬЕРА АРТ»

«Конференция позволяет взглянуть на построение бизнеса нашей компании под более широким углом. Отличная возможность провести анализ существующих стратегий и переформатировать бизнес-модель. Впечатление самое положительное, считаю перспективным и необходимым проведение таких конференций, побольше практики».

Алексей Сидорчук, Империя дверей «Портес»

«Новый взгляд на привычные вещи, оптимизировать переговорные процессы. Нос нужно "держать по ветру", система горизонтальных связей очень важна для отрасли. Хорошая организация, удачно запланированы докладчики - они разноплановые. Складывается впечатление, что все гуро по рассматриваемым вопросам».

Мяснов Игорь Павлович, Консорциум "100 ФАРБ"



ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ / ПАКЕТ УЧАСТНИКА

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Бизнес	Премиум
Присутствие на Конференции	любой ряд кроме 1-3	2-3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров	да	да	да
Кофе-брейки, обед	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 20 января)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Участие в СТОЛАХ ПЕРЕГОВОРОВ между сетями и поставщиками	да	да	да + отдельный стол
Именной сертификат Участника	да	да	да + Ваш логотип на сертификатах
Получение видео-презентаций Спикеров (после Конференции)	нет	да	да
Предоставление выставочной площади 2 x 1,5 м. для размещения промо-стойки в холле перед конференц-залом (промо-стойка экспонента, или стол и 2 стула предоставляемые Организаторами. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))	нет	нет	да
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, макс лист А4	да, буклеты, презентации, др.
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	да
Стоимость участия при оплате до 31 декабря, грн/EUR	4200/ 160	5000/ 190	7900/ 300
Стоимость участия при оплате после 1 января, грн/EUR	4500/ 170	5600/ 210	8900/ 330

Возможные скидки:

(Скидки не суммируются)

- 2 Участника от компании – 5%
- 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических Конференций TradeMasterGroup - 10%

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАКЕТА УЧАСТНИКА «ПРЕМИУМ»

- Ваш логотип на сертификатах Участников
- Размещение Вашего баннера в зале
- Предоставление выставочной площади в холле.
Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

