



# Kuidas jõuda jaeketis õige hinnani?

## Jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar

05.03.2019

Apollo Mustamäe Kino

Kaheksas jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar keskendub seekord hinnale ning toodete väljapanekule. Samuti tuleb juttu sellest, kuidas B2B äris paremaid tulemusi saavutada.

### Miks tasub osaleda?

- Lavale astuvad viie suurema jaeketi ostudirektorid. Võimalus küsida anonüümselt küsimusi
- Anname konkreetseid nõuandeid, kuidas vältida hinnakartelle ja keelatud koostööd
- Selgub, kuidas jaeketis kõige lihtsamini hinnamuudatusi ellu viia
- Saad vastuse küsimusele, kuidas ilma kampaaniateta häid müüke teha?
- Hea võimalus kohtuda jaekettide ostudirektori või toote(ostu)juhiga
- Tunnustatakse jaekettide ülest TOP3 parimaid koostööpartnereid
- Osalejatel on võimalus tasuta pakkuda enda ettevõtte tooteid esinejate kinkekotti. Saada enda soov [maarit@kaubandus.ee](mailto:maarit@kaubandus.ee)

**Seminarile on oodatud** tootjate ja hulgikaupmeeste müügimeeskonnad, ettevõtete juhid, jaekettide ostuainimesed ja juhid.

**Seminari soodushind kuni 22. veebruarini 199 eurot** (km-ga 238,80 eurot).

Alates 23. veebruarist kehtib tavahind 249 eurot (km-ga 298,80 eurot)

Korraga rohkem kui ühe osaleja registreerumisel ühest maksjaettevõttest kehtib allahindlus -5%.

**Lisainfo sisu ja osalemist puudutavates küsimustes:** Maarit Eerme, telefon 514 4884, e-poest [maarit@kaubandus.ee](mailto:maarit@kaubandus.ee)

*Seminaril oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-mailile [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee).*

## PROGRAMM

05.03.2019

09:00 - 09:50 ○ **Registreerimine ja kohvipaus**

09:50 - 10:00 ○ **Avasõnad**



**Nele Peil** Kaupmeeste Liidu tegevjuht, moderaator

10:00 - 10:30 ○ **Win – Win müük B2B äris**



**Eero Sikka** ärikasvu coach

Kuidas kasutada IQ-d ja EQ-d, aitamaks ärikliendi müügimeeskondadel kliente päriselt mõista ja välja töötada võidan-võidad lahendusi. Ärikliendi müügimeeskondade müügioskuste ja müügiprotsessi parendamine kordades kõrgema äritulemuse saavutamiseks.

10:30 - 11:00 ○ **Hinnakartellid ja keelatud koostöö**



**Risto Rüütel** Eversheds Sutherland Ots & Co partner, EL ja konkurentsioiguse valdkonna juht

Ettevõtjate vahelised hinnaläbirääkimised ja infovahetus (teinekord ka konkurentidega) on äritegevuse loomulik osa. Kuidas seda teha aga nii, et sellega ei kaasneks kartellikokkuleppe sõlmimine või muud liiki keelatud koostöö? Käsitleme suhtlemist sotsiaalsetel üritustel (näiteks konverentsid) ja ettevõtjate ühendustes, (hinna)läbirääkimiste pidamist varustajate/tarnijate või edasimüüjatega, suhtlust allahindluste ja hinnatõusu teemadel, legaalseid turuinfo kogumise ja teiste turuosalistega vahetamise viise, internetikaubandust ja sellega seotud konkurentsipiirangute lubatavust.

11:00 - 11:45

○ **Mida tarbija ostukeskkonnas tegelikult märkab?**



**Kaidi Reedi** iRetail Eesti uuringujuht

11:45 - 12:00

○ **Kogemuslugu: Minu ostukogemus**



**Maarit Eerme** Kaubandus.ee juht

12:00 - 13:00

○ **Lõuna**

13:00 - 13:30

○ **Miks otsustas Prisma kampaaniahindadest loobuda?**



**Tõnis Tomingas** Prisma Peremarket toidu- ja tarbekaupade grupijuht

Tõnis Tomingas toob näiteid, millised on toodete müügitulemused, kui neid pole kampaaniasse lisatud, vaid on olnud püsivalt soodsa hinnaga koos hea väljapanekuga.

13:30 - 14:00

○ **Kuidas vastata tarbijate kõrgendatud ootustele?**



**Margus Amor** Rimi Eesti ostudirektor

Kuidas koostada sortimenti, kui tarbijatel on jaeketile kõrgendatud ootused? Kui oluliseks muutub vastutustundlik toodang ja kuidas see mõjutab toodete hindasid?

14:00 - 14:30

○ **Andmetel põhinev kampaaniate ja sortimendi planeerimine**



**Oliver Rist** Coop Eesti ostudirektor

14:30 - 15:00

○ **Kohvipaus**

15:00 - 15:15

○ **Parim koostööpartner 2019 väljakuulutamine**

15:15 - 16:00

○ **Vestlusring: Kuidas saab jaeketis hinnamuudatusi ellu viia?**



**Tõnis Tomingas** Prisma Peremarket toidu- ja tarbekaupade grupijuht



**Margus Amor** Rimi Eesti ostudirektor



**Marge Kikas** Maxima Eesti kiiresti riknevate kaupade ostuosakonna direktor



**Katrin Riisalu** Selver ostudirektor



**Oliver Rist** Coop Eesti ostudirektor

Millal hinnamuutusi jaeketis vastu võetakse? Kui palju peab hinnamuutust jaeketile põhjendama? Millises vormis tuleb hinnamuudatused jaeketile edastada? Millal võib jaekett hinnamuutusest keelduda? Kui palju arvestatakse hinnamuutuse vastuvõtmisel teisest jaeketist?

---

## TOETAJAD

---

# EVERSHEDS SUTHERLAND



**StrongPoint**



**iRETAIL**  
insight driven retail

**LIVIKO**  
— anno 1898 —

## OSALEJAD

Osalejad seisuga 28.02.2019

A. LE COQ AS

ABC SUPERMARKETS AS

ABESTOCK AS

ALDAR EESTI OÜ

ALDAR EESTI OÜ

ANNE VAIKJÄRV

ARKOGREN OÜ

AUXNER OÜ

AVALLONE AS

AVALLONE AS

BALSNACK INTERNATIONAL HOLDING AS

BALTI VESKI AS

BERRYMUSH OÜ

A. LE COQ AS

A. LE COQ AS

ABESTOCK AS

ADVOKAADIBÜROO EVERSHEDS SUTHERLAND  
OTS&CO OÜ

ALDAR EESTI OÜ

ALTIA EESTI AS

ARKOGREN OÜ

ATRIA EESTI AS

AV MEDIA PARTNERS OÜ

AVALLONE AS

A-VORST OÜ

BALSNACK INTERNATIONAL HOLDING AS

BALTI VESKI AS

BESTBEANS OÜ

BUDAMPEX AS  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
DALTON OÜ  
DAVA FOODS ESTONIA AS  
EESTI KAUPMEESTE LIIT MTÜ  
EESTI PAGAR AS  
EESTI PAGAR AS  
EESTI TOOTJAD KOOS TÜH  
EPP OÜ  
ESTOVER OÜ  
FAZER EESTI AS  
GERMAN PRODUCTS ESTONIA OÜ  
IRETAIL EESTI OÜ  
IRETAIL EESTI OÜ  
JUNGENT ESTONIA OÜ  
KAPTEN GRANT OÜ  
KOMMIVABRIK OÜ  
LANCOSTER OÜ  
LTT AS  
M&V TRADE OÜ  
MARIS GILDEN AS  
MAXIMA EESTI OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MIECYS-PHARM OÜ  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
MYRETAILMONITOR.COM OÜ  
NETO BALTIC OÜ  
NOPRI TALUMEIEREI OÜ  
NURME LOODUSKOSMEETIKA OÜ  
OPTIMERA ESTONIA AS  
PALETTI EESTI AS  
POLVEN FOODS OÜ  
PRIKE AS

BUDAMPEX AS  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
COOP EESTI KESKÜHISTU  
DAVA FOODS ESTONIA AS  
DELINE OÜ  
EESTI PAGAR AS  
EESTI PAGAR AS  
EESTI TOIDUAINETÖÖSTUSE LIIT MTÜ  
E-PIIM TOOTMINE AS  
ESTOVER OÜ  
ESTOVER OÜ  
GASTROLINK AS  
INVESTMENT AGENCY OÜ  
IRETAIL EESTI OÜ  
ISTVAN BAN  
JUNGENT ESTONIA OÜ  
KARTO EESTI OÜ  
KOMMIVABRIK OÜ  
LEIBUR AS  
LÕUNA PAGARID AS  
M&V TRADE OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MAXIMA EESTI OÜ  
MERIT VÕIGEMAST  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
MOBEC AS  
NETO BALTIC OÜ  
NOPRI TALUMEIEREI OÜ  
NURME LOODUSKOSMEETIKA OÜ  
NÕO LIHATÖÖSTUS AS  
OPTIMERA ESTONIA AS  
POLVEN FOODS OÜ  
PRIKE AS  
PRISMA DEDEMARKET AS

PRIME AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PUNCH DRINKS OÜ

RIMI EESTI FOOD AS

RIMI EESTI FOOD AS

RIMI EESTI FOOD AS

RIMI EESTI FOOD AS

SAAREMAA PIIMATÖÖSTUS AS

SAARIOINEN EESTI OÜ

SAKU ÕLLETEHASE AS

SAKU ÕLLETEHASE AS

SALONSHOP BALTIC AS

SALVEST AS

SALVEST AS

SALVEST AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SIKKA OÜ

STRONGPOINT AS

TALLINK DUTY FREE AS

TARTU MILL AS

UAB NESTLÉ BALTICS PÜSIV TEGEVUSKOHT EESTIS

UNILEVER EESTI AS

UNILEVER EESTI AS

UNILEVER EESTI AS

VALIO EESTI AS

WORLDLINE OÜ

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

PRISMA PEREMARKET AS

RIKETS HULGI OÜ

RIMI EESTI FOOD AS

RIMI EESTI FOOD AS

RIMI EESTI FOOD AS

RRLEKTUS AS

SAAREMAA PIIMATÖÖSTUS AS

SAARIOINEN EESTI OÜ

SAKU ÕLLETEHASE AS

SAKU ÕLLETEHASE AS

SALVEST AS

SALVEST AS

SALVEST AS

SALVEST AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

SELVER AS

STRONGPOINT AS

SVENSKA BIOFORCE AB EESTI FILIAAL AS

TARTU MILL AS

TÕRVAAUGU MAHE TALU OÜ

UAB NESTLÉ BALTICS PÜSIV TEGEVUSKOHT EESTIS

UNILEVER EESTI AS

UNILEVER EESTI AS

VALIO EESTI AS

VINCENT HOLDING OÜ

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÕSEL FISH OÜ

ÄRIPÄEV AS

ÄRIPÄEV AS

ÕUN DRINKS OÜ

---

## LISAINFO

---

### **Osalemise tingimused**

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil [registreerimine@aripaev.ee](mailto:registreerimine@aripaev.ee). Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteosalemisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi toimumist, palume tasuda 50% väljastatud arve maksumusest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, palume tasuda väljastatud arve täissummas.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).