



# Jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar

Edukaks läbi uue taktika

10.06.2021

Cinamon T1

Kümnes jaekettide-tootjate-hulgikaupmeeste ühisseminar keskendub seekord hindadele, müügipsühholoogiale kui ka tarbija harimisele ja seeläbi müükide kasvatamisele.

## Miks tasub osaleda?

- Lavale astuvad suurte jaekettide ostuainimesed. Võimalus küsida anonüümseid küsimusi
- Räägime sellest, millise strateegiaga Lidl turule siseneb
- Selgub, kuidas klienti harides müüke kasvatada
- Arutleme soodushinna, keskkonnasõbraliku pakendi ja jätkusuutliku tootmise teemal
- Räägime hinna teemal ning arutleme, kes väljub hinnasõjast võitjana
- Hea võimalus kohtuda jaekettide ostudirektori või toote(ostu)juhtiga
- Tunnustatakse jaekettide üleselt 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 1. juuni on 229 eurot** (km-ga 274,8 eurot). Täishind **249 eurot** (km-ga 298,80 eurot). Korraga rohkem kui kolme osaleja registreerumisel ühest maksjaettevõttest kehtib allahindlus 5%.

Seminari on võimalik jälgida ka veebiülekande vahendusel. Selleks tuleb soetada veebipilet, mis maksab 229 eurot (km-ga 274,80).

**Lisainfo** sisu ja osalemist puudutavates küsimustes võtta ühendust Maarit Eerme, telefon 514 4884, e-post [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

10.06.2021

09:15 - 09:50 ○ **Registreerimine ja hommikukohv**

09:50 - 10:00 ○ **Moderaatori avaõsnad**



**Nele Peil** Kaupmeeste Liidu tegevjuht

10:00 - 10:30 ○ **Isiksuste kokkupõrge müügis jaekettidele**



**Aira Tammemäe** müügipsühholoogia treener, AT Treeningud

Jaekettide ostu- ja sortimendijuhid on ennekõike inimesed oma isikupärase stiili ja eelistustega. Jaekettidele müügis on tõenäoline, et kokku saavad kaks vastandlikku inimitüüpi, sest ostu- ja müügiinimesed on erinevad mitte ainult oma tööalaste ülesannete vaid ka isiksuse omaduste poolest. Näited neljast erinevast inimitüübist, nende suhtluse eripäradest nii e-kirja kui telefoni teel ning vigadest, mida ühe või teise inimitüübi

puhul tuleks hoiduda, et suhteid mitte nassu keerata.  
[treeningud.ee](http://treeningud.ee)

10:30 - 11:00

## ○ Ebaausad kaubandustavad põllumajandustoodete ja toiduainete tarneahelas



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

Põllumajandustoodete ja toiduainete tarnijate ja ostjate läbirääkimispositsioonid on paljudes liikmesriikides oluliselt tasakaalust väljas, mistõttu Euroopa Liit on otsustanud jõuliselt sekkuda sellest tulenevatesse konkurentsitõrgetesse tarneahelas. Vastav direktiiv, mille ülevõtmise tähtaeg saabub juba 2021. aasta novembrikuus, on Eestis ülevõtmisel. Räägime direktiiviga kaasnevatest muudatustest toidukaupade tarnimisel jaekettidele.

11:00 - 11:20

## ○ Jälgi, reageeri, tegutse – nii liigute kaupluse digitaliseerimise ja optimaalsete sisemiste protsesside poole!



**Gisle Elvebakken** StrongPoint Norway, Senior Vice President



**Edvin Ruud** Pricer, Vice President Sales

Suutlikkus hindasid kiiresti ajakohastada annab jaekaubanduses konkurentsieelise. Vaadake, milliseid tehnoloogilisi lahendusi hindade kiireks muutmiseks juba pakutakse ja tutvuge nende kasulike funktsioonidega. Näiteid kaupluse digitaliseerimisest: mis on ajendanud elektrooniliste hinnasiltide kasutuselevõttu Põhjamaades.

11:20 - 12:00

## ○ Millist strateegiat Lidl kasutab turgudele sisenemiseks?



**Sebastian Rennack** Lebensmittel Zeitung, Senior Retail Analyst for Central and Eastern Europe

Ettekandes saab vastuse, milline on Lidli strateegia Kesk- ja Ida-Euroopas? Kuidas tal nendel turgudel läheb võrreldes sealsete konkurentidega? Kuidas saab Lidlist kohalik kangelane Saksa kvaliteediga? Juttu tuleb ka Lidl Plus lojaalsuse äpi edust erinevatel turgudel.

12:00 - 13:00

## ○ Lõuna

13:00 - 13:30

## ○ Vestlusring: Soodushind vs keskkonnasõbralik pakend vs jätkusuutlik tootmine



**Merylin Rüütli** Mulieres asutaja



**Meelis Laande** Atria Eesti müügidirektor



**Helgor Markov** Foodstudio asutaja

Esinejate nimekiri täieneb.

Kuidas tarbijad on keskkonnasõbraliku pakendi vastu võtnud? Kuidas mõjutab pakendi muutus müüke? Kuidas võistelda keskkonna sõbraliku pakendiga jaekettide omakaubamärkide toodetega, Kuidas kasvatada müüki läbi soodushindade? Kas vastutustundlikult toodetud ja keskkonna sõbralikus pakendis toode saab pakkuda soodsas hinnaga ning võistelda teiste soodsate toodetega?

13:30 - 13:50 ○ **Kuidas klienti harides toodete müüki kasvatada?**



**Maris Rannus** Rimi Eesti Food ostudirektor

Kuidas Rimi on enda kliente harinud ning kuidas see on aidanud toodete müügile kaasa?

13:50 - 14:10 ○ **Kuidas klienti harides toodete müüki kasvatada?**



**Anne Tääkre** Leiburi müügi- ja turundusdirektor

14:10 - 14:30 ○ **Teema täpsustamisel**



**Katrin Riisalu** Selveri ostudirektor

14:30 - 15:15 ○ **Kohvipaus**

15:15 - 15:30 ○ **Autasustamine. Parimad koostööpartnerid 2020**

15:30 - 16:00 ○ **Teema täpsustamisel**



**Oliver Rist** Coop Eesti ostudirektor

16:00 - 16:30 ○ **Vestlusring: Kes väljub jaekettide hinnasõjast võitjana?**



**Maris Rannus** Rimi Eesti Food ostudirektor



**Kaimo Niitaru** Prisma Peremarket sortimendidirektor



**Marge Kikas** Maxima Eesti müügidirektor

Jaeketid alustasid jaanuari alguses hinnasõda ning hakati aktiivsemalt kommunikeerima soodsaimat ostukorvi. Vestlusringis tuleb juttu, mis aitab hinnad alla lüüa? Kes maksab soodsad hinnad kinni? Kes võidab hinnasõja? Kas toimub armutu võitlus ellujäämise nimel?

---

## TOETAJAD

---



EVERSHEDS  
SUTHERLAND

Telema



---

## 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 kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

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](#).

### Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee) või 667 0105.