



ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА  
ПАЛАТА УКРАЇНИ

**KVP**  
UKRAINE



УКРАЇНЬКА  
АСОЦІАЦІЯ  
МЕБЛЕВИКІВ

## Майстер-клас «Тенденції та можливості ринку ЄС для українських виробників меблів»

в рамках Німецько-українського партнерського проекту  
торгово-промислових палат KVP Ukraine

### Програма

**Тренер:** британський експерт Джуліан Лоусон Гілл.

**Дата та місце проведення:** 11 липня 2018 року - м. Київ, Торгово-промислова палата України.

**Мова:** англійська (з послідовним перекладом українською).

08.30 - 09.00	<b>Реєстрація учасників</b>
09.00 - 10.45	<b>Вступ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Менеджер Українсько-німецького партнерського проекту торгово-промислових палат KVP Ukraine Фолькер Штотцнер</li><li>- Координатор проектів Європейського офісу ТПП України Ральф Ловак</li><li>- Джуліан Гілл</li><li>- Знайомство з учасниками</li><li>- Цілі на день: для досвідчених експортерів та експортерів-початківців</li><li>- Український експорт меблів до ЄС</li></ul> <b>Розмір і структура ринку ЄС</b> <p>Огляд ринку   Відмінності ринку меблів ЄС   Топ-10 імпортованих меблевих товарів за країнами   Канали дистрибуції   Ринкові сегменти   Вагомі ритейлери   Аналіз галузі   Ціни та маржі (приклад)</p>
10.45 - 11.15	<b>Перерва на каву</b>
11.15 - 13.00	<b>Виклики при експорті до Європи</b> <p>Перед якими викликами, на Вашу думку, Ви постанете?   Обмеження й можливості ланцюга вартості   Регуляторні вимоги ЄС   Вимоги покупців у ЄС   Застосування проактивного підходу до розвитку бізнесу</p>

### **Регуляторні вимоги ЄС**

Загальна безпека продукції | Регламент ЄС щодо деревини | Хімічні речовини | Регламент REACH | CITES | Пакування

### **Вимоги покупців у ЄС**

Вимоги до якості та дизайну | Вимоги до доставки

**13.00 - 14.00**

**Обід**

**14.00 – 14.30**

**Історії успіху українських компаній на ринку ЄС: Mayster Craft та Fabrikant**

**14.30 – 15.20**

**Ключові тенденції в галузі**

Тенденції в ключових підгалузях

**15:20 – 15:40**

**Перерва**

**15:40 – 16:00**

**Сталість і корпоративна соціальна відповідальність**

Важливість сталості та корпоративної соціальної відповідальності | Запобігання операційним і репутаційним ризикам покупців | Очікування кінцевих споживачів і покупців | Сталість у життєвому циклі продукту | Оцінювання своєї сталості | Поліпшення сталості | Стандарти сталості | Кодекси поведінки покупців, які включають сталість і КСВ

**16.00 - 17.00**

**Як досягнути успіху на ринку ЄС**

Інтерес європейських покупців в Україні | Важливість фокусування на ринку | Огляд і обрання правильних цільових ринків | Різні способи пошуку покупця | Торговельні заходи | Розробка переконливої пропозиції | Маркетинг | Комунікація зі споживачами

**Підсумок**

**Обговорення наступних кроків**

**Тренер:** Джуліан Лоусон Гілл, експерт із експорту, стратегій, маркетингу та продажів із 25-річним досвідом розробки стратегій, проведення тренінгів і коучингів з експорту до ЄС для компаній, зокрема для виробників меблів у В'єтнамі, Хорватії та Литві.

**Вартість участі:** 1500,00 грн., вкл. з ПДВ (1200,00 грн., вкл. з ПДВ\*) за 1 особу.

**При реєстрації до 24 червня 2018 року – знижка 20%.**

\* Вартість для членів ТПП та Української асоціації меблевиків.

У вартість включені: електронна версія матеріалів, кава-брейк, обід.

**Реєстрація:** <https://goo.gl/forms/MDehWIPDkd1OPX202>

**Термін реєстрації:** 28 червня 2018 року.

**Умови розрахунків:** повна попередня оплата у безготівковій формі.