

# инструменты продаж

продажи закупщикам сетей



25 лет в бизнесе

320+ реализованных проектов

8,000+ обученных менеджеров

№1 маркетинговое агентство

№1 промо техника

TOP 3 книг по бизнесу

TOP 10 консультантов по маркетингу

ОРДЕН МАРКЕТИНГА за заслуги

**Качалов Игорь**

профессор ИБДА РАНХиГС  
президент центра *Ясные Решения*

моб: +7 926 214-26-62  
i.kachalov@clearsolutions.ru

# Необходимо получать сильнейшие инструменты роста бизнеса? Всего пишите и спрашивайте:



Новые материалы, дискуссии и возможность задать вопросы  
(каждый логотип работает как гиперссылка при наведении курсором)



facebook.



YouTube

подписаться

полезная рассылка Ясных Решений  
для прибыльного роста.

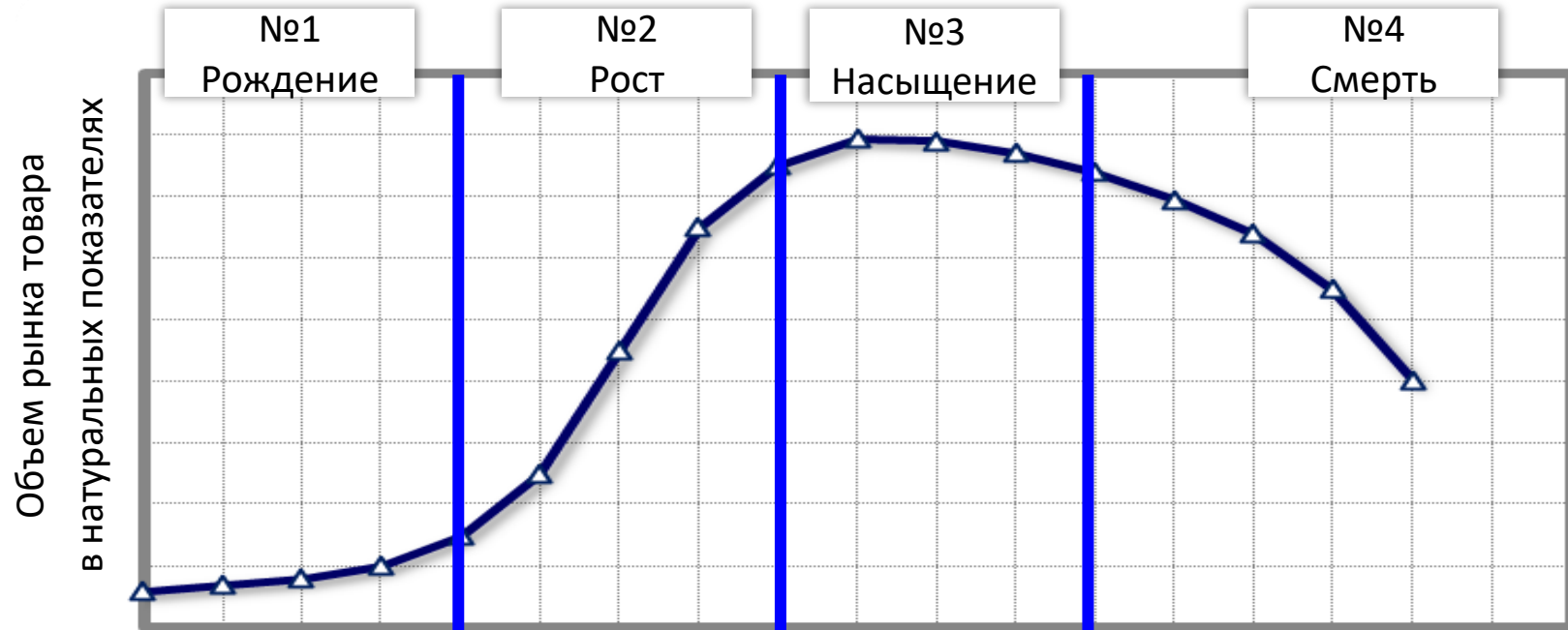
- самые сильные решения в стратегиях, маркетинге и продажах
- не более трех раз в месяц

Жизненный цикл товара

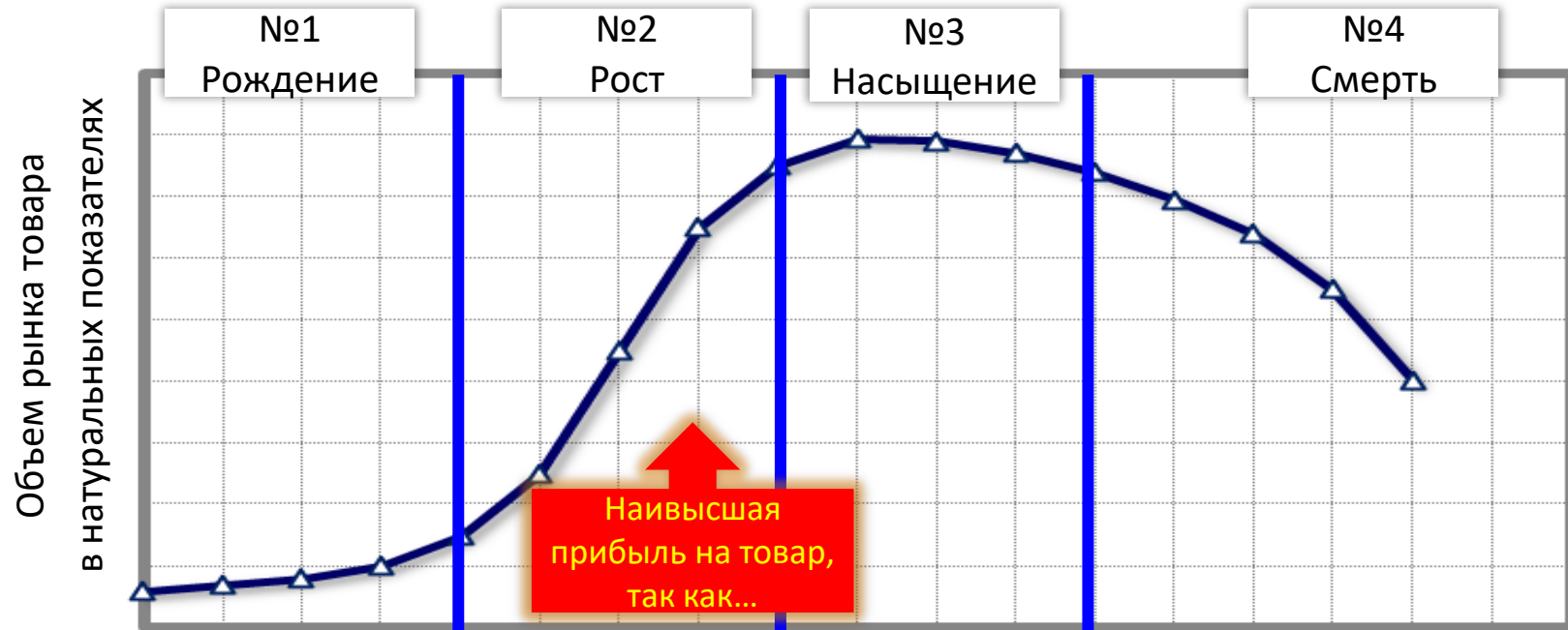
Позиционирование поставщика

Инструменты продаж в магазине

# Все товары ВСЕГДА СМЕРТНЫ: рождаются, растут и умирают = Жизненный Цикл Товара



# Все товары ВСЕГДА СМЕРТНЫ: рождаются, растут и умирают = Жизненный Цикл Товара













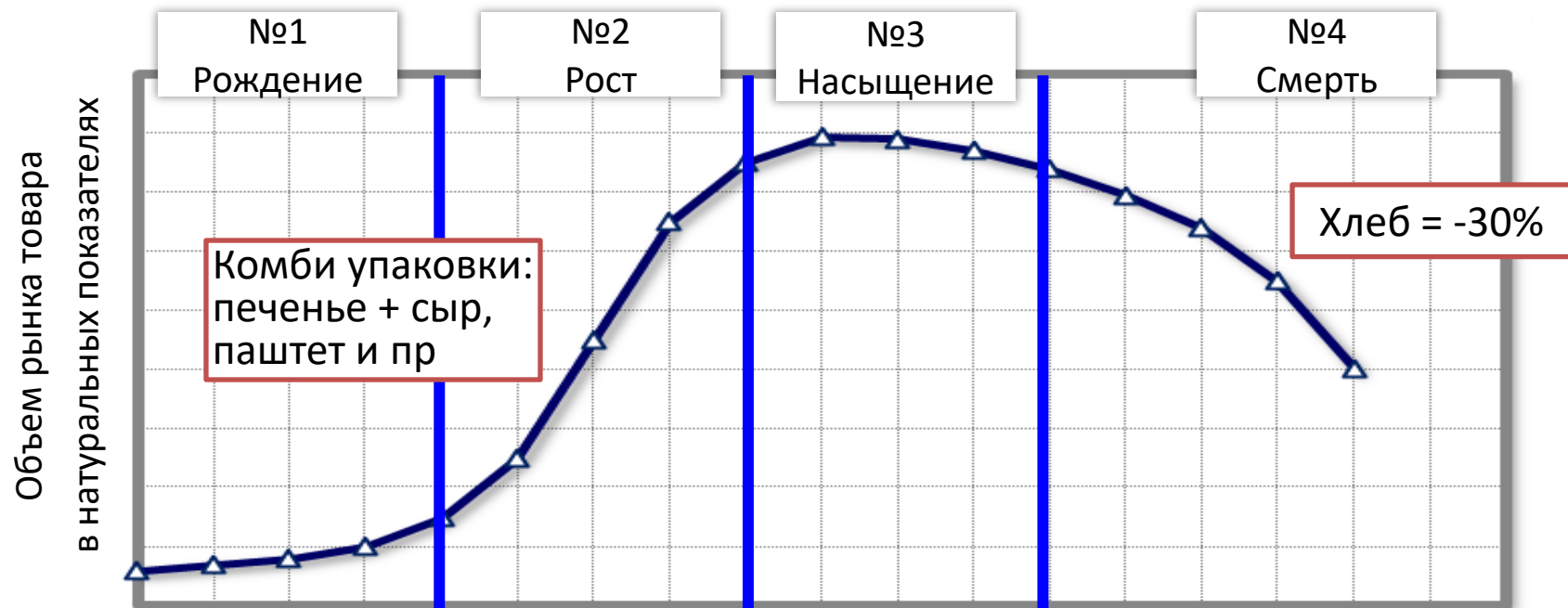
Умирают, шансов нет



# Растущие рынки, в 2-4 раза = можно хорошо окупить инвестиции



# Все товары ВСЕГДА СМЕРТНЫ: рождаются, растут и умирают = Жизненный Цикл Товара



какие поставщики нужны дистрибьюторам и сетям  
для максимизации прибыли = компания должна выбрать свою нишу



# Презентация компании краткая. 60 сек, при первой встрече

---

# Презентация компании краткая. 60 сек, при первой встрече

## 1. Рынок и его тренды

- Динамика и прогноз всего рынка и категории
- Новые оборудование и технологии

## 2. Компания, ее уникальность

- Год, Основные товары
- Место на рынке, доля, регионы и пр
- Продающие аргументы и отличия
- Кол-во клиентов, ключевые
- Оборудование и производство

## 3. Эффективность

- Минимальные цены на товары и услуги
- Экономия и рост продаж клиента
  - Во времени
  - Сопутствующих расходах
  - Последующих расходах и пр
- Примеры у аналогичного клиента, отзывы

## 4. Маркетинговая поддержка

- Реклама
- Листовки, постеры
- Дегустации
- Акции
- Сервис, гарантии качества и сроков

**60  
сек!**

**5-7  
слайдов**



## Титульный лист, выгода: Рост Продаж и Прибыли клиента, его Экономия

### 1. Рынок и его тренды

- Динамика и прогноз всего рынка и категории
- Новые оборудование и технологии

### 2. Компания, ее уникальность

- Год, Основные товары
- Место на рынке, доля, регионы и пр
- Продающие аргументы и отличия
- Кол-во клиентов, ключевые
- Оборудование и производство

### 3. Эффективность

- Минимальные цены на товары и услуги
- Экономия и рост продаж клиента
  - Во времени
  - Сопутствующих расходах
  - Последующих расходах и пр
- Примеры у аналогичного клиента, отзывы

### 4. Маркетинговая поддержка

- Реклама
- Листовки, постеры
- Дегустации
- Акции
- Сервис, гарантии качества и сроков

**60  
сек!**

**5-7  
слайдов**

# Основная стратегия роста продаж предприятия = помогать клиентам (магазинам) поднимать продажи с полки!

сценарий Базовый

## Органический рост

- 1.рост потребления
- 2.рост доходов
- 3.рост магазинов



**220 руб млн**

сценарий

## совместно с компанией

- 1.Улучшение ассортимента
- 2.Стратегия маркетинговых коммуникаций в зале
- 3.....

**260 млн руб**

**200 млн руб**

база: продажи категории в прошлом году  
(цифры даны примерно для малой сети)

все равно какую марку купить,  
и порой даже какой товар

10%

точно знают что купят

10%

все равно какую марку купить,  
и порой даже какой товар

точно знают что купят

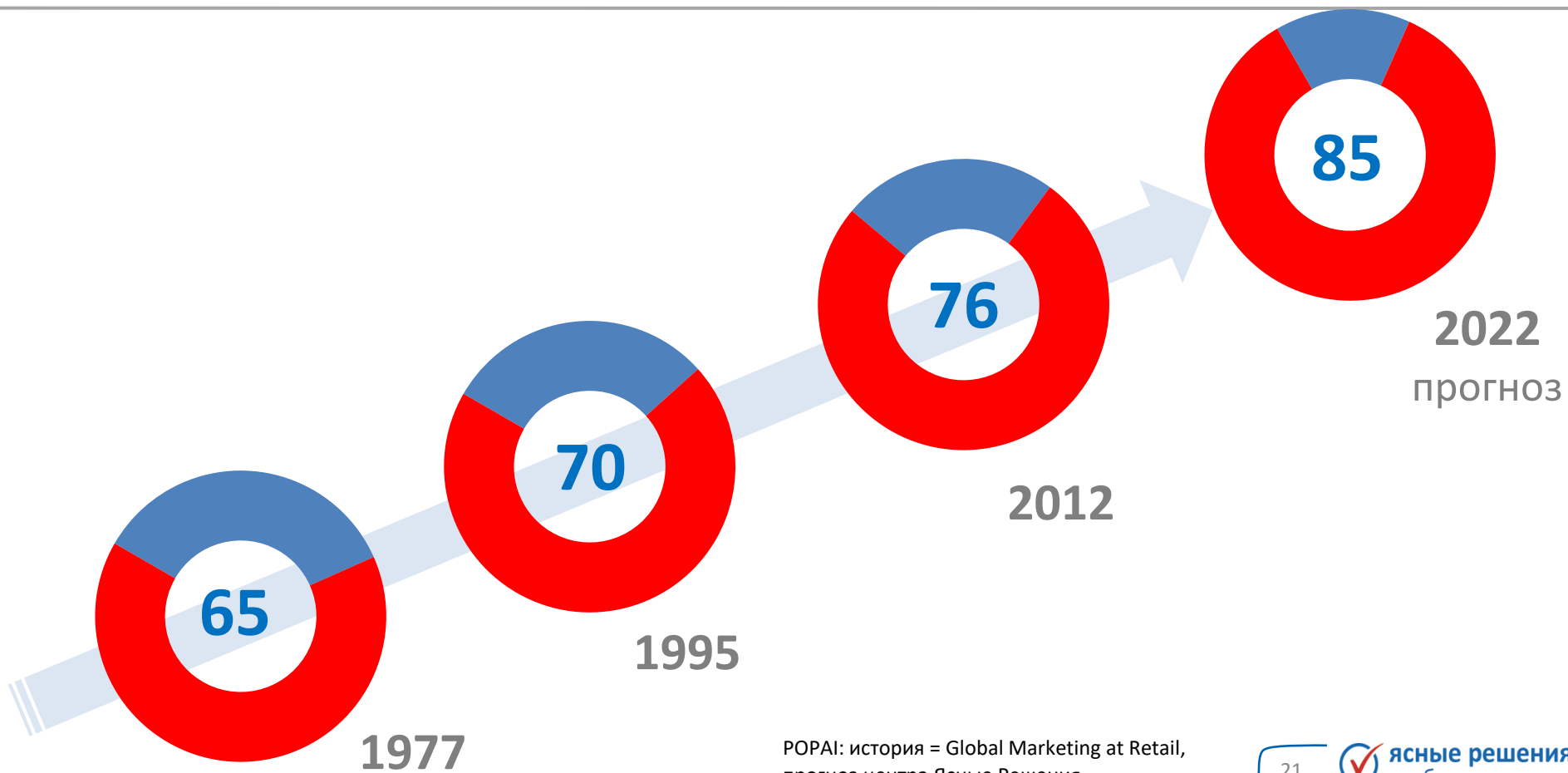
10%

80%

принимают решение  
в магазине

10%

почти **80%** покупателей принимают решение о покупке в магазине,  
и количество этих покупателей неуклонно растет на 5% каждые 10 лет



# Какие инструменты повышают эффективность продаж и место визуальной маркетинговой концепции

Прямая рассылка

20-25 \$T

точная подстройка ассортимента

15-20 \$T

визуальная  
маркетинговая концепция

8-15 \$T

расстановка

акции

4-6 \$T

ассортимент, цены, поставки

загрузка полки

3-5 \$T

# правила маркетинговых концепций в рознице

**3-5**

материалов  
на товар

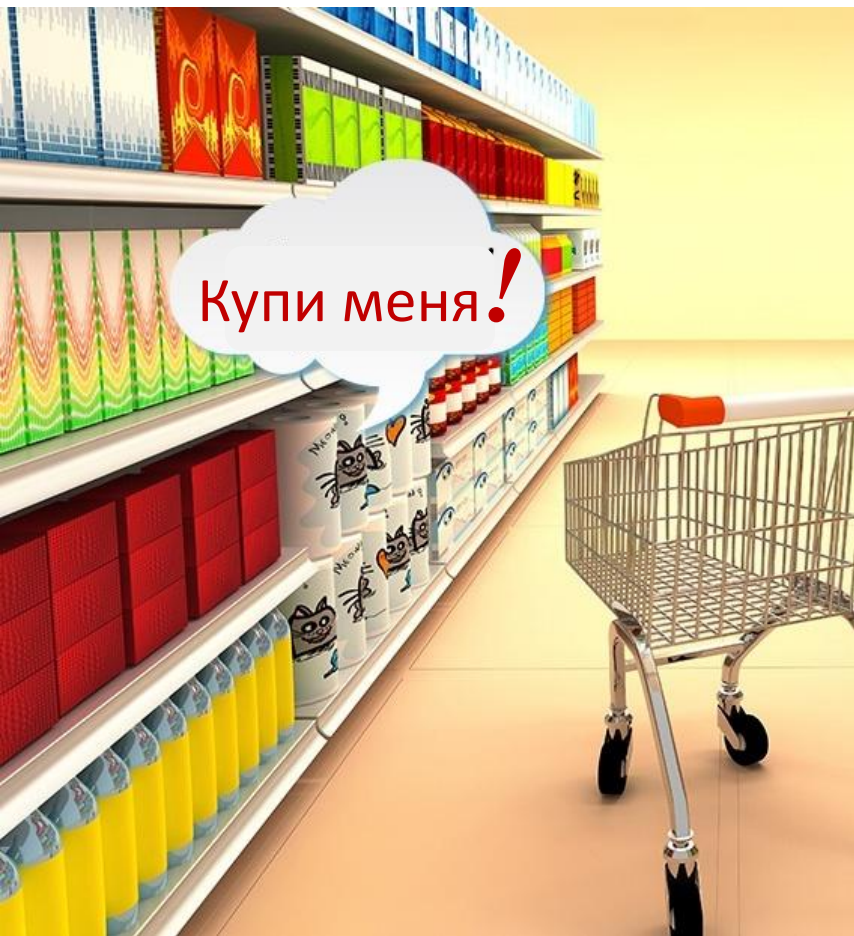
**40**

продающих  
аргументов





# Эффективная упаковка экономит почти пол-миллиона евро в год на медиа рекламу в магазине



## 424 тысяч евро в год

на медиа рекламу в магазине



# Потенциал роста продаж инструментами визуальных маркетинговых решений в точках продаж. Общий результат прироста: +50-100%р

+%р

3D golden text '10%' with a percentage sign, set against a plain white background.

грамотное размещение  
товарных групп

POPAI: Global Marketing at Retail

3D golden text '15%' with a percentage sign, surrounded by sparkling particle effects.

правильная  
выкладка

POPAI: Global Marketing at Retail



акцентирование:  
цвета, POSM и пр

POPAI: Global Marketing at Retail

Какую Упаковку Проще и Быстрее Понять и Выбрать?

Полный дизайн справа позволяет понять чем товар ЛУЧШЕ конкурентов

1



2



Российские товары (слева) сильно проигрывают отсутствием продающих аргументов на упаковке – у покупателя нет шансов понять чем хорош товар



# Образцы упаковок с продающими аргументами



Марка Яшкино, один из российских лидеров кондитерки, активно использует продающие аргументы на упаковке



# СЕМЬ контактов бренда на полке с помощью POSM и дополнительных товаров эффективный вход нового товара на рынок и быстрый рост продаж





# Обзор продающего мерчандайзинга







Мобайл  
Низкая Цена

Крупный  
ценник

Цена на  
коробке

Выкладка  
транспортными  
коробками



Развернуто в сторону потока



Единый бренд и единая стилистика на разные категории: печенье и батончики



**LOCAL**

Chocologie  
**Chocolate Truffles**

From Connecticut  
A holiday favorite makes its triumphant return!  
These truffles are a deliciously decadent value. Pick  
some up today.

~~\$9.99~~  
**\$5.99**

1 ea  
\$5.99 per ea

Информацио  
нный ценник

Выкладка  
горкой



Выкладка в  
транспортной  
упаковке



транспортная  
упаковка даже в  
холодильнике



Одна полка –  
один SKU

Крупные  
ценники

# Как повысить покупки товара?

## Рассказать покупателю как можно больше деталей

1. Для чего нужен продукт



2. Из чего сделан продукт



3. Как правильно выбрать



Рост



4. Как его готовить



5. Как употреблять



# Три главных места, где покупатели ищут информацию о товаре



Самое эффективное позиционирование  
= одно слово и рост цены в три раза, и больше покупают!

Товар  
Выгода  
Атрибут  
Эмоция



Самое эффективное позиционирование  
= одно слово, рост цены в три раза, = больше покупают!

Товар  
Выгода  
Атрибут  
Эмоция



# Центр Ясные Решения: 25 лет помогаем сотням компаний находить Путь к великой стратегии прибыльного роста и ее практически реализовывать



**план продаж**  
с точностью 90+%

Продажи: Сколько? Ассортимент? Регионы? Какие товарные группы растут, а какие умрут? Детальный план на 10 лет и на ближайший год помесечно и понедельно? И еще десятки ответов.



**брендинг**  
продающий за 7 с

Позиционирование, что выбрать: Дешево? Быстро? Комфортно? Правильно? Какие СЕМЬ продающих аргументов использовать для роста эффективности отдела продаж и рекламы? Как эффективно нарисовать?



**продвижение**  
с эффективностью 150+%

Каким образом продвигаться и зарабатывать деньги месяц за месяцем и год-за-годом? Какие каналы коммуникаций? Сайт? Мерчандайзинг в b2c? Воронка Продаж в b2b?



**внедрение**  
с отклонениями +/- 5%

Бизнес процессы и их запуск? Эффективность бизнеса? Сколько надо сотрудников? Структура компании? Какие заводы и где? Как поставить реализацию и контроль решений?



Хотите узнать как Ясные Решения могут помочь вашему прибыльному росту?  
Звоните Елене Качаловой +7 (926) 215-9377, с удовольствием обсудим!

Хотите узнать как эти инструменты помогут росту ваших товаров?



**БЕСПЛАТНО**

материалы вебинара