

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ В ТОРГОВОМ МАРКЕТИНГЕ.

ЛИСТИНГ В СЕТЯХ – КАК ЗАСТАВИТЬ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ НА ВСЕ 100%.

Сунцова Т.

3 февраля 2006 года

II-й Специализированный BTL Форум
«Технологии организации BTL проектов в России»

Мотивационные программы в торговом маркетинге

***ЕДИНСТВЕННЫМ ИСТОЧНИКОМ
ПРИБЫЛИ ЯВЛЯЕТСЯ КЛИЕНТ.***

П.Друккер

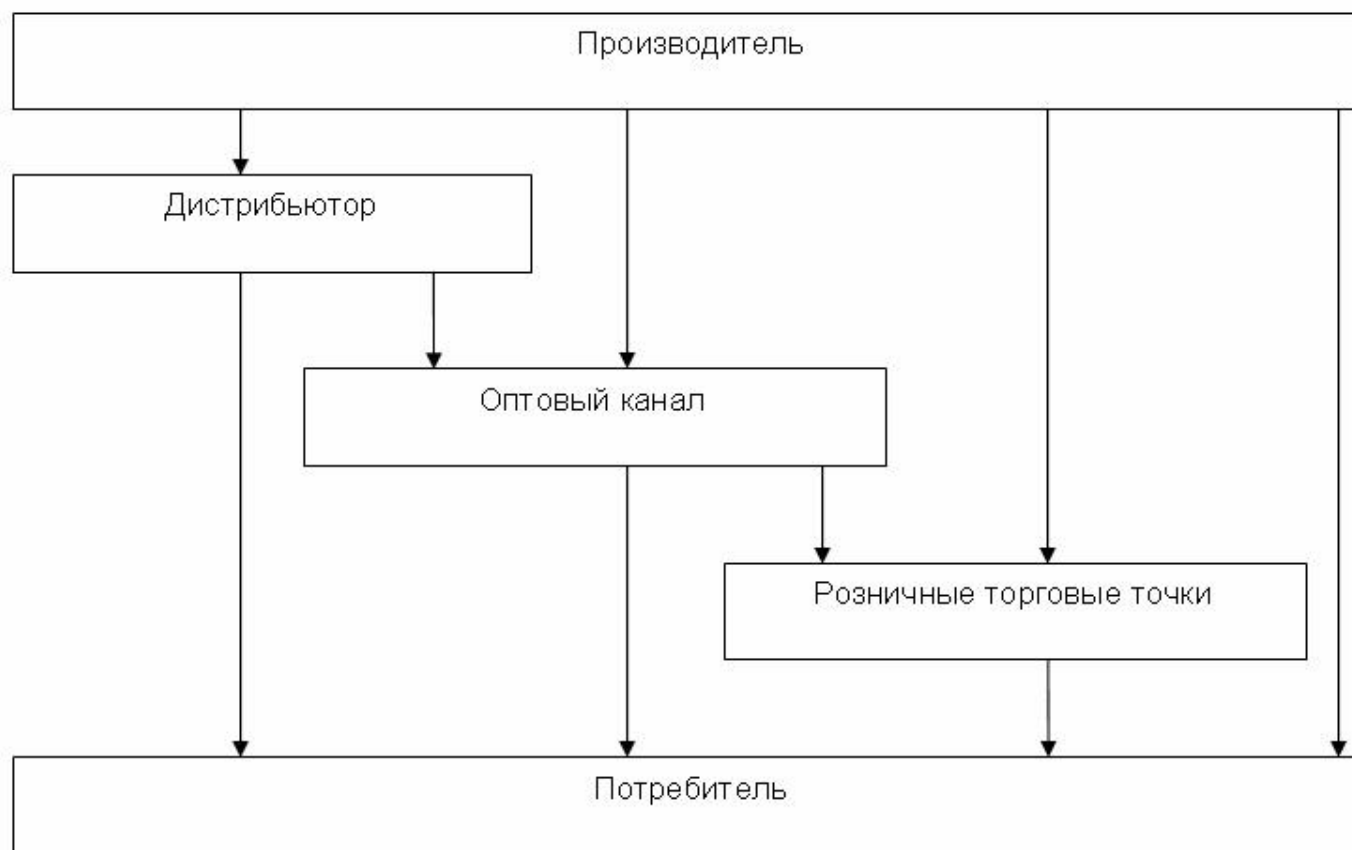


3 февраля 2006 года

II-й Специализированный BTL Форум
«Технологии организации BTL проектов в России»

Мотивационные программы в торговом маркетинге

Дистрибуционная цепочка:



Мотивационные программы в торговом маркетинге

Торговый маркетинг – это деятельность всех участников торговли, направленная на организацию продвижения товара от производителя к конечным потребителям наиболее выгодным для всех участников товародвижения образом.

Мотивационные программы в торговом маркетинге – мероприятия, направленные на увеличение бизнеса компании в определенном сегменте рынка за счет мотивации сбытовых структур на продвижение продукции компании.



Мотивационные программы в торговом маркетинге

Планирование, организация и проведение мотивационных программ:

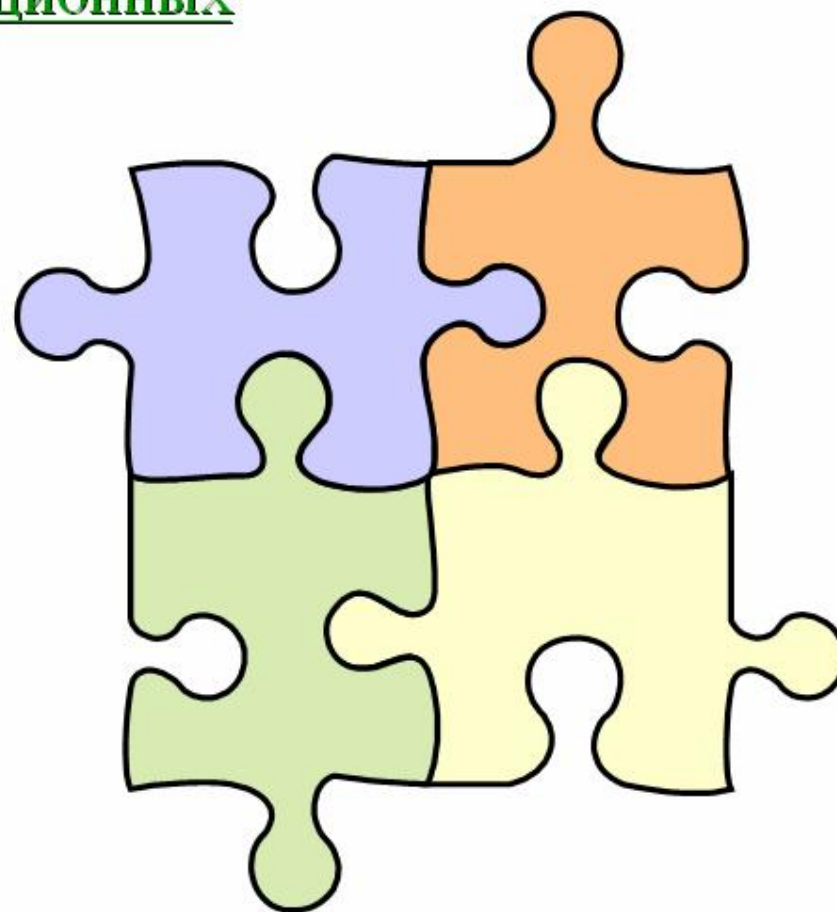
- ✓ **Определение проблемы в реализации стратегии продвижения**
- ✓ **Постановка цели проведения мотивационной программы**
- ✓ **Определение канала распределения для приложения мотивационной программы**
- ✓ **Выбор стратегии продвижения «тяги» или «толкай»**
- ✓ **Выбор средств и инструментов для реализации программ стимулирования сбыта**
- ✓ **Организация, проведение и контроль программы**
- ✓ **Анализ полученных результатов**



Мотивационные программы в торговом маркетинге

Основные составляющие мотивационных программ:

- ✓ Сбытовой анализ
- ✓ Цель
- ✓ Задачи
- ✓ Целевая аудитория
- ✓ Инструменты
- ✓ Креатив
- ✓ Техника исполнения
- ✓ Затраты
- ✓ Планируемые результаты
- ✓ Промежуточный контроль
- ✓ Оценка (эффективность)



Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.



Входные Бонусы (Listing) – затраты (мероприятия), направленные на увеличение бизнеса компании в сегменте розничных и мелкооптовых торговых точек, путем «входа» (ввода ассортимента компании) в сети / у ключевого клиента.

Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.

Типы Входных Бонусов:

- ✓ **единоразовый входной Бонус за вход / ввод новых позиций;**
- ✓ **выкуп эксклюзива;**
- ✓ **% от оборота;**
- ✓ **размещение фирменного оборудования компании;**
- ✓ **размещение продукции компании на дополнительном полочном пространстве;**
- ✓ **различные доинвестиции: размещение макета в журналах; изготовление фирменной одежды для персонала или специального оборудования для сети и т.д.;**
- ✓ **участие в рекламных программах розничной сети;**
- ✓ **и т.д.**

Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.

Почему производителю тяжело договориться с сетью?

ЦЕЛЬ:

■ производитель

продвинуть и реализовать в магазинах сети исключительно свой товар

■ розничная сеть

максимальный общий товароборот по магазинам сети



Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.

Последовательность мероприятий розничной сети:

1. Выделение необходимого ассортимента товарных групп и удельного веса каждой из них в торговом зале своих магазинов
2. Расчет цены рентабельности по каждой группе (категории) товаров с учетом планируемого уровня товарооборота
3. Соответствие товара всем необходимым критериям
4. Расходы на продвижение магазинов и стимулирование покупателей
5. Стоимость товара (цена закупа)
6. Ценообразование в магазине
7. Выбор наиболее эффективного предложения

Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.

Задачи поставщика при построении отношений с сетями:



1. **Оценить собственные возможности и принять взвешенное решение**
2. **Сформулировать встречное предложение по условиям поставки**
3. **Проводить мониторинг ситуации на рынке и своевременно отслеживать «открытые вакансии» поставщиков**
4. **Интересоваться маркетинговой политикой сети и обсуждать возможности своего участия в совместных акциях**
5. **Строить грамотные отношения с сотрудниками, которые формируют ассортиментные матрицы сети**
6. **Контроль, анализ, корректировки**

Листинг в сетях – как заставить деньги работать на все 100%.

***За что заплатил –
то и получил***

