



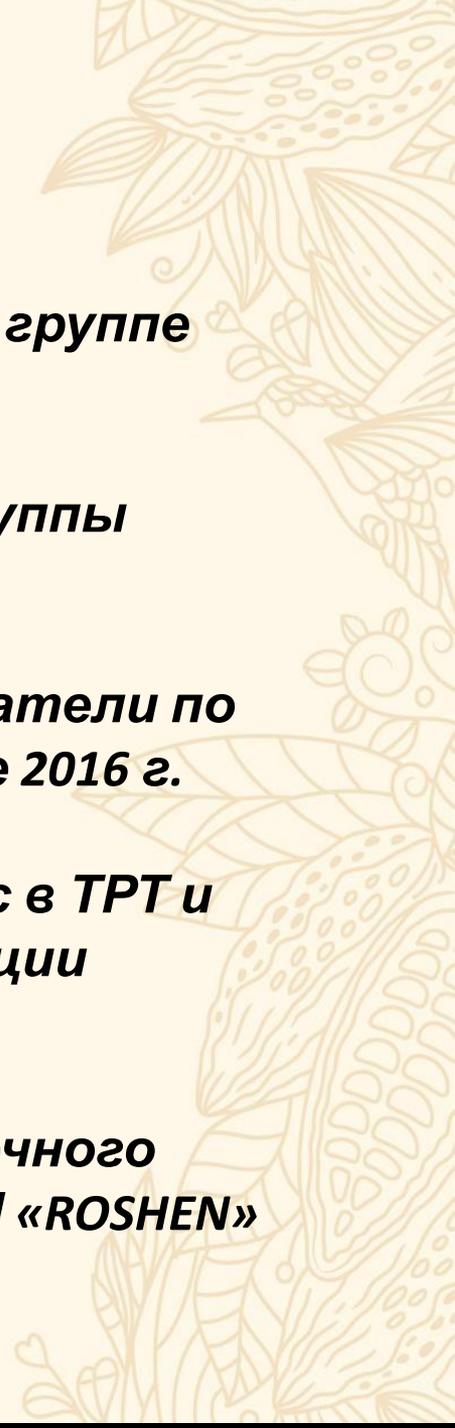
*Национальная
акция*

*«Шоколадный
бархат»*

Цели

акции:

- Увеличить ассортимент по группе «Шоколад» в ТРТ.
- Увеличить объём продаж группы «Шоколад»
- Выполнить плановые показатели по группе «Шоколад» в сентябре 2016 г.
- Обеспечить товарный запас в ТРТ и высокий уровень дистрибьюции "Новинок";
- Увеличить лояльность конечного потребителя к продукции ТМ «ROSHEN»



Адресная

программа Целевая аудитория:

□ ТРТ стандартной розницы (Малый Магазин, Средний Магазин, Лотки кондитерские, Павильоны, Киоски и ММС) согласно адресной программы;

Данные ТРТ разделены на 3 категории:

□ **Зелёная категория** – ТРТ со ср. мес. оборотом шоколада за июнь - август от 200 – 1 200 грн;

□ **Красная категория** - ТРТ со ср. мес. оборотом шоколада за июнь - август от 1 200 – 3 600 грн;

□ **Желтая категория ММС** - ТРТ типа «Минимаркет» со ср. мес. оборотом шоколада за июнь - август от 800 – 3 600 грн



Условия проведения акции

Ответственный: Территориальный менеджер.

Период проведения: с 22.09.2016г. по 09.10.2016г.

Условия: Стандартная Розница, согласно адресной программы

(ЗЕЛЕНАЯ КАТЕГОРИЯ)

Заказ ТРТ
13 SKU
шоколада и
батона
ТМ «ROSHEN»
в ассорти
менте



ПРИЗ	Цена	Кол-во	Сумма
Рошен экстрачерный	15,42	8	123,36
Рошен молочный	15,42	4	61,68
ИТОГО			185,04
<i>Дополнительная скидка при наценке 25%</i>			16%

АКЦИОННАЯ НАКЛАДНАЯ

Наименования	Цена	Зеленые	
		Кол-во	Сумма
Батон ROSHEN мол-шоколадный крем-брюле	5,51	15	82,65
Батон ROSHEN помадно-шоколадный	5,51	15	82,65
Рошен Brut	19,00	6	114,00
Рошен темный молочный	15,42	6	92,52
Рошен пористый белый 85-100	15,42	8	123,36
Рошен пористый темный молочный 85-100	15,42	10	154,20
Рошен пористый экстрачерный 85-100	15,42	8	123,36
Чайка	13,56	12	162,72
Аленка	13,56	12	162,72
Рошен экстрамолочный с сезамом	15,42	5	77,10
Рошен экстрачерн дроб лес орех	19,00	6	114,00
Рошен молочный дроб лес орех 100	19,00	6	114,00
Рошен молочный дроб лес орех изюм	17,10	5	85,50
ИТОГО		84 + 30	1 488,78

- ❖ Оплата акционной накладной осуществляется согласно Договора поставки;
- ❖ Торговая точка имеет возможность заказать акционную накладную **ТОЛЬКО 1 раз!**

Условия проведения акции

Ответственный: Территориальный менеджер.

Период проведения: с 22.09.2016г. по 09.10.2016г.

Условия: Стандартная Розница, согласно адресной программы

(КРАСНАЯ КАТЕГОРИЯ)

Заказ ТРТ
16 SKU
шоколада и
батона
ТМ «ROSHEN»
в ассорти
менте



ПРИЗ	Цена	Кол-во	Сумма
Рошен экстрачерный	15,42	14	215,88
Рошен молочный	15,42	8	123,36
ИТОГО			339,2
Дополнительная скидка при наценке 25%			13%

АКЦИОННАЯ НАКЛАДНАЯ

Наименования	Цена	Красные	
		Кол-во	Сумма
Roshen Elegance темн мол + др минд 10г*10	26,20	8	209,60
Roshen Elegance экстрачерный 10г*10	26,20	8	209,60
Батон ROSHEN мол-шоколадный кармельный	5,51	30	165,30
Батон ROSHEN помадно-шоколадный	5,51	30	165,30
Рошен Brut	19,00	8	152,00
Рошен пористый белый 85-100	15,42	15	231,30
Рошен пористый экстрачерный 85-100	15,42	15	231,30
Рошен пористый белый карамельный 85	15,42	18	277,56
Чайка	13,56	20	271,20
Аленка	13,56	20	271,20
Шоколад мол Сливки-Ленивки с мол-крем нач 100г	17,10	6	102,60
Шоколад мол Сливки-Ленивки с мол-крем нач 50г	9,00	12	108,00
Рошен экстрамолочный с сезамом	15,42	12	185,04
Рошен экстрачерн дроб лес орех	19,00	12	228,00
Рошен молочный дроб лес орех 100	19,00	12	228,00
Рошен молочный дроб лес орех изюм	17,10	12	205,20
ИТОГО		178 + 60	3 241,20

- ❖ Оплата акционной накладной осуществляется согласно Договора поставки;
- ❖ Торговая точка имеет возможность заказать акционную накладную **ТОЛЬКО 1**

Условия проведения акции

Ответственный: Территориальный менеджер.

Период проведения: с 22.09.2016г. по 09.10.2016г.

Условия: Минимаркеты, согласно адресной программы
(МИНИМАРКЕТЫ)

Заказ ТРТ
13 SKU
шоколада и
батона
ТМ «ROSHEN»
в ассорти
менте



ПРИЗ	Цена	Кол-во	Сумма
Рошен экстрачерный	15,42	15	231,3
Рошен молочный	15,42	10	154,2
ИТОГО			385,5
<i>Дополнительная скидка при наценке 25%</i>			13%

АКЦИОННАЯ НАКЛАДНАЯ

Наименования	Цена	ММС	
		Кол-во	Сумма
Батон ROSHEN мол-шоколадный кармельный	5,51	30	165,30
Батон ROSHEN помадно-шоколадный	5,51	30	165,30
Рошен Brut	19,00	16	304,00
Рошен темный молочный	15,42	16	246,72
Рошен пористый белый 85-100	15,42	24	370,08
*Рошен пористый темный молочный 85-100	15,42	20	308,40
Рошен пористый экстрачерный 85-100	15,42	24	370,08
Рошен пористый белый карамельный 85	15,42	30	462,60
Чайка	13,56	20	271,20
Аленка	13,56	20	271,20
*Рошен экстрамолочный с сезамом	15,42	20	308,40
Рошен экстрачерн дроб лес орех	19,00	16	304,00
Рошен молочный дроб лес орех 100	19,00	16	304,00
ИТОГО		222 + 60	3 851,28

*** - заменяемые SKU в накладной (при отсутствии на складе) на любой шоколад, кроме Чайки и Аленки;**

❖ Оплата акционной накладной осуществляется согласно Договора поставки;

❖ Торговая точка имеет возможность заказать акционную накладную **ТОЛЬКО 1**



Сценарий работы торгового представителя

С целью успешного проведения акции «Шоколадный бархат», каждый торговый представитель обязан:

- ✓ принять активное участие в презентации условий данной акции, которая будет проводиться руководством торгового отдела;
- ✓ распланировать выполнение планового показателя по количеству акции, (ежедневно планируем проведение акции во все ТРТ маршрута);
- ✓ в период 22.09.2016-09.10.2016, работая на маршруте, в торговых точках необходимо:
 1. после формирования основного заказа, провести презентацию условий акции «Шоколадный бархат»,
 2. после формирования акционного заказа, заблаговременно определить место под акционный ассортимент.
- ✓ ежедневно предоставить отчёт, по количеству проведённых акций, своему супервайзеру.

Основные задачи Супервайзера:

- ❑ до 22.09.2016 года распределить план по ТП (план на ТП должен иметь абсолютное выражение – количество акций).
- ❑ закрепить у каждого ТП навык презентации условий акции, с акцентом на выгоды ТРТ;
- ❑ каждое утро, во время утреннего собрания, напомнить ТП план на день по количеству Акции, проконтролировать наличие «акционных ценников»;
- ❑ вечером в офисе подвести итоги с каждым ТП:
 1. выполнение плана по количеству акций;
 2. контроль выполнения доп.заданий;
- ❑ провести ПТ с теми ТП, которые проводят Акции хуже остальных.



Для увеличения эффективности проведения акции

«Шоколадный бархат»

Корпорация «ROSHEN» рекомендует
Территориальному менеджеру:

- ❑ до 22 сентября 2016г, на общем собрании торгового отдела, провести презентацию Акции **«Шоколадный бархат»**;
- ❑ утвердить плановое количество акций по каждому супервайзеру;
- ❑ разработать систему дополнительной мотивации торгового персонала, по итогам акции «Шоколадный бархат»;
- ❑ определить критерий оценки выполненной работы (например: фотоотчет, и т.д.);
- ❑ организовать систему ежедневной отчётности по результатам проведения Акции;
- ❑ проконтролировать «адресное» обучение супервайзерами торговых представителей, которые проводят Акции хуже остальных.



Требования по учёту акции - «Акционная накладная» выписывается отдельно!!!



Пример презентации Акции «Шоколадный бархат» в ТРТ

- **(Основной заказ сформирован и в нем уже есть 5 акционных позиций Шоколада)**
- Ирина Викторовна, Я наконец-то выбил для Вас бонус за перемещение нашего стеклянного КУБА в «прикассовую зону».
- **- Отличная новость, а сколько выбил?**
- Почти 250 грн., но есть одна загвоздка, мы платим разовый бонус при наличии у Вас полного ассортимента наших ТОП-овых позиций..
- **- А сколько же я заказала, там, по-моему и так достаточно.**
- Пока нет, осталось самая малость, мы с Вами сделали заказ только на 5 позиций. А для полного счастья нам не хватает ещё 5 видов шоколада и 2 батона.
- **- Ого! Ты что, хочешь мне весь магазин своими шоколадками заставить?**
- Нет конечно, я предлагаю Вам, всего лишь заполнить наше оборудование в преддверье сезона и за это даю Вам бонус в размере 250 грн..
- **- Так, показывай, что еще нужно добрать?**
- Ирина Викторовна, тут остался как раз тот шоколад, который Вы обычно берете!
- **- И по сколько их нужно брать?**
- Вы не поверите!!! Минимальное количество, именно столько, сколько Вы обычно заказываете. Чайку и Алёнку мы уже заказали, а другие виды шоколада - всего лишь по 5 6 плиток.
- **- Да, но то количество видов, которое Вы предлагаете по 6 плиток...Это много!!!**
- Согласен, это много для летнего периода. Но если вспомнить прошлую осень, то мы с Вами почти каждый месяц заказывали такой объем, а тут ещё хороший бонус - почти на 250 грн...
- **- Хорошо! А бонус деньгами?!**
- Почти, в подарок приедет наш самый продаваемый шоколад «Экстра чёрный» и «Молочный».
- **- Уговорил – вези!!!**
- Тогда я сейчас напишу ценники и на нашем оборудовании, подготовлю место под акционный запас шоколада.

**Успешных
продаж!!!**

