

ПРОЕКТ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ 19 л

Развитие перспективного канала продаж, получение
контроля над рынком

Пути развития рынка 19л

Питьевая вода это основная базовая физиологическая потребность человека, и поэтому – потребление воды в 19л таре будет только расти и развиваться несмотря ни на что.

- * Сейчас наша страна стоит на пороге серьезного кризиса и многие задумываются над сохранением своего бизнеса, мы же предлагаем его развить и укрепить. Об этом ниже.
- * Вы не первый год на рынке и знаете куда и как продавать:
- * - **корпоративный сектор** – полностью занят, высокая конкуренция, низкие цены и небольшой заработок
- * - **частные потребители** – тяжело получить постоянный приток клиентов, высокие затраты на рекламу, сложности в логистике, но высокая цена и хорошая наценка и огромный потенциал роста продаж.
- * - **Розничные продажи** – низкая конкуренция (никем не занят), простая логистика, огромный потенциал.

Этап №1 – создание и развитие НОВОГО канала продаж

Вернемся к экономике страны – снижение покупательского спроса, падение доходов – и решающим фактором становится **ЦЕНА.**

Расти на корпоративном сегменте уже не получится, так как там нет свободных мест, активно расти в доставке = огромные затраты на рекламу и увеличение сложностей в логистике на период роста.

Самый простой и доступный путь – **розничные продажи!**

Низкие затраты на развитие – привлечение торговых точек и расстановка стеллажей не требует больших затрат. При этом Вы не рискуете так как при открытии акваторечек – Вы ставите продукцию уже в готовую торговую точку. Так же стеллаж – отличный рекламоноситель!



Этап №2 – укрепление и контроль

- * Главная задача – в короткие сроки занять 25-35% розничных точек от общей клиентской базы в городе. Это создаст непреклонную тенденцию к росту продаж через розницу. Основное правило – чем больше магазинов задействовано, тем больше продажи с каждого магазина.
Дело в том, что у каждой розничной точки – своя устоявшаяся аудитория покупателей, нам просто нужно сформировать привычку покупать воду у себя в магазине, а к хорошему люди быстро привыкают.
- * Обслуживание данного канала:
 - * - логистика простая и дешевая – куда проще возить в магазины с большими заказами и отсутствием ограничений по времени доставки;
 - * - для контроля остатков нужен только обзвон клиентов (розничных точек).
- * После охвата нужной доли рынка, процесс сам приведет вас к третьему этапу.

Этап №3 Контроль рынка

- * Тенденция продаж через розницу будет двигать продажи и канала доставки, часть потребителей с повышенным уровнем дохода будет переходить на заказ по телефону.
- * В ситуации контроля серьезной доли рынка розницы, можно создавать свой брендированный продукт – узнаваемая реклама на стеллажах, оформление полочного пространства и внешнего фасада торговых точек.
- * Аналогичный проект был успешно реализован в г. Краснодаре:
- * Для реализации проекта не потребуются серьезные капитальные вложения и создание отдельной сложной структуры!
- * В определенный момент, при достижении 20% доли активной клиентской базы, тренд начинает двигать сам себя – продажи каждого магазина растут, несмотря на открытие новых точек продаж

Предложение для Вашего бизнеса

Мы имеем многолетний практический опыт работы на рынке 19л воды, и за годы работы по развитию продаж, пробуя различные подходы, разработали максимально эффективную стратегию: розница \Rightarrow частные клиенты + корпоративный сектор \Rightarrow монополизация рынка.

Реализация данной стратегии подразумевает самый дешевый и одновременно эффективный подход:

1. Развитие розницы: потребует небольших затрат на стеллажи и рекламные материалы. Логистика простая и удобная, что позволит создать базовый состав Call-центра и определит оптимальную структуру персонала. Активное развитие этого канала даст незаменимый эффект знания марки, бесплатные рекламные площади на стеллажах и сформирует необходимый тренд продаж для дальнейшего роста.
2. С увеличением знания марки и одновременным ростом продаж через розницу, Вы сами увидите (а мы просигнализируем) оптимальный момент входа на рынок доставки – расширение продаж для максимального охвата частных клиентов. Этот этап потребует более специализированного подхода Call-центра (для стандартов общения и принятия заказов) и службы логистики (для построения маршрутов и выполнения интервалов доставки).

3. Монополизация рынка подразумевает установление высоких стандартов логистики и работы по приему заказов:

- Логистика предлагает удобные временные интервалы для доставки, обучение и тренинги водителей (водитель в доставке 19л – это прежде всего лицо компании и он должен работать как представитель и менеджер – умение общаться и знание продукта обязательно);
- Прием заказов ведется круглосуточно, высокие стандарты общения и работы с возражениями – обязательны.

Как уже говорилось выше, мы проверили многое на этом рынке и отбросив ненужное, оставили только то, что дает гарантированный безупречный результат. Учет, документация, обучение сотрудников, стандарты работы с клиентами, складская логистика и ассортимент сопутствующих товаров – только передовые и работающие технологии для Вашего бизнеса.

Все наши предложения были с успехом отработаны на многих компаниях Юга России, сейчас эти компании успешно функционируют и развиваются. Мы хотим двигаться дальше и создавать новые структуры по продажам 19л, которые будут отвечать самым высоким требованиям клиента и вновь поднимут планку качества работы на рынке 19 л.

РЕЗЮМЕ

- * Важно понимать, что консолидация рынка 19л воды неизбежна – рынок сотовой связи, GSM уже консолидированы крупными игроками, остальные рынки идут по такому же пути.
- * Продажи воды – это естественная монополия и без внимания монополистов он не останется.
- * Мы предлагаем не ждать стихийных изменений, а взять и создать рынок под себя, максимально эффективным и дешевым методом, который создаст для Вас твердую позицию на рынке и позволит развиваться несмотря ни на какие экономические потрясения.
- * Продажи воды через розницу – устоявшийся мировой опыт, и нынешних реалиях нашей страны – это беспроигрышный вариант роста Вашего бизнеса!

Фото розничных точек

* Краснодар



Фото розничных точек

* Краснодар

