A snowman wearing a red and white striped hat and scarf, holding a red gift box with a gold ribbon and bow. The background is a bokeh of colorful lights.

**Национальная
акция**

**«НОВОГОДНЕЕ
НАСТРОЕНИЕ от**

Цели

акции:

- Увеличить объём продаж по группе «Новогодние Подарки» и «Шоколадные фигуры» из ТРТ;
- Обеспечить товарный запас в ТРТ в преддверии «НОВОГО ГОДА»;
- Выполнить плановый показатель по группе «Новогодние Подарки» и «Шоколадные фигуры» в ноябре 2016г;
- Обеспечить товарный запас в ТРТ и высокий уровень дистрибьюции «Шоколадных фигур», «Новогодних Подарков»;
- Увеличить лояльность конечного потребителя к продукции ТМ «ROSHEN»

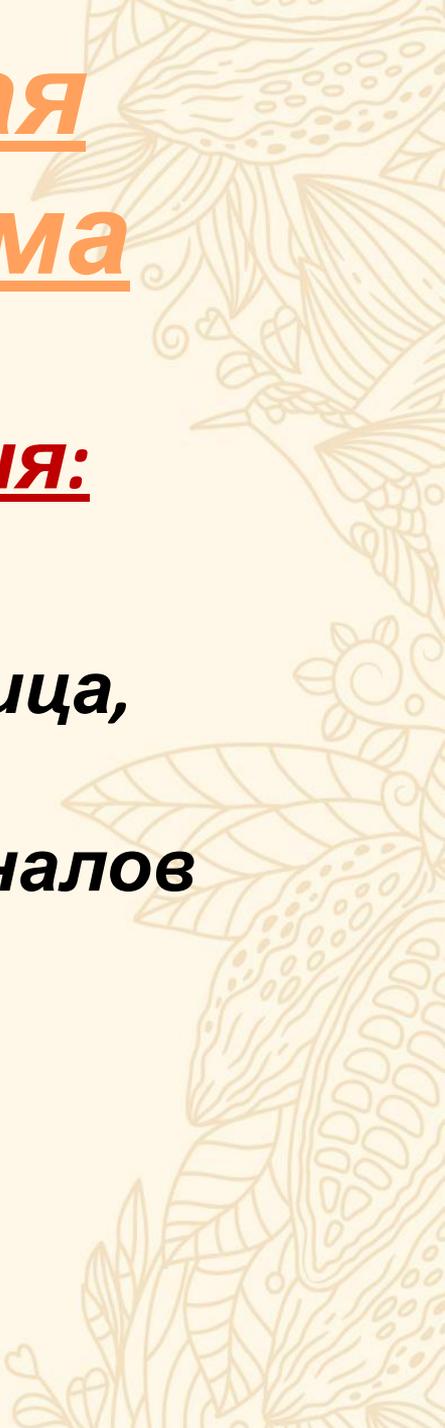




Адресная программа

Целевая аудитория:

**Все типы ТРТ
департамента розница,
кроме опта и
нетрадиционных каналов
сбыта;**



Условия проведения

акции

Ответственный: Территориальный менеджер.

Период проведения: с 07.11.2016г. по 30.11.2016г.

Условия: Торговые точки, согласно типов ТРТ

Заказ ТРТ
НОВОГОДНИХ
ПОДАРОКОВ И
ФИГУР
ТМ «ROSHEN»
в ассорти
менте
9 sku



Приз	Цена	Кол-во	Сумма
Н/п №2 17 Гостинна хатинка ВКФ 242г /12шт	32,3	2	64,60
Н/п №3 17 Сумочка для дівчаток ВКФ 315г	42,5	1	42,50
Н/п №4 17 Кондитерська на колесах ВКФ 315г	42,5	1	42,50
ИТОГО		4	149,60
Дополнительная скидка при наценке 25%			13,5%

АКЦИОННАЯ НАКЛАДНАЯ

Наименование 2016	цена	Кол-во	Сумма
Н/п №1 17 Веселе свято ВКФ 146г /12шт	22,50	4	90,00
Н/п №2 17 Гостинна хатинка ВКФ 242г /12шт	32,30	4	129,20
Н/п №3 17 Сумочка для дівчаток ВКФ 315г	42,50	3	127,50
Н/п №4 17 Кондитерська на колесах ВКФ 315г	42,50	3	127,50
Н/п №5 17 Святкова цукерка ВКФ 389г /5шт	54,00	4	216,00
Н/п №6 17 Новорічне свято ВКФ 407г /6шт	58,00	2	116,00
Н/п №7 17 Новорічна ялинка ВКФ 441г /4шт	64,00	2	128,00
Н/п №11 17 Новорічний камін ВКФ 639г /6шт	95,00	2	190,00
ШОКОЛАДНЫЕ ФИГУРЫ Дед мороз Roshen ВКФ 25г /30шт	8,80	30	264
ИТОГО		54	1 388,20

❖ Оплата акционной накладной осуществляется согласно Договора поставки.



Сценарий работы торгового представителя

С целью успешного проведения акции «**НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN**», 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 07.11.2016 - 30.11.2016, работая на маршруте, в торговых точках необходимо:
 1. **после формирования основного заказа, провести презентацию условий акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN»,**
 2. **после формирования акционного заказа, заблаговременно определить место под акционный ассортимент.**
- ✓ ежедневно предоставить отчёт, по количеству проведённых акций, своему супервайзеру.

Основные задачи Супервайзера:

- ❑ до 07.11.2016 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

«НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN»

Корпорация «ROSHEN» рекомендует

Территориальному менеджеру:

- ❑ до 07 ноября 2016г, на общем собрании торгового отдела, провести презентацию Акции **«НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN»**;
- ❑ утвердить плановое количество акций по каждому супервайзеру;
- ❑ разработать систему дополнительной мотивации торгового персонала, по итогам акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN»;
- ❑ определить критерий оценки выполненной работы (например: фотоотчет, и т.д.);
- ❑ организовать систему ежедневной отчётности по результатам проведения Акции;
- ❑ Проконтролировать «адресное» обучение супервайзерами торговых



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



Пример презентации Акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN» в ТРТ

- ❖ Юрий Валерьевич, с наступающим Вас!
- ❖ (пауза)
- ❖ В смысле? С каким наступающим? О _о
- ❖ А Вы гляньте в окошко, там снега немножко!
- ❖ А ты у нас в Деды Морозы записался? юморист...
- ❖ Да, представьте себе, я буду сегодня Вашим персональным Дедом Морозом!
- ❖ Ха Ха... Ну и что мой Дед Мороз мне принес?
- ❖ Юрий Валерьевич, терпение.... перед тем как Вы начнете нарезать свое оливье и чистить мандарины, нужно решить вопрос с новогодними подарками для вашего сыночка и лапочки дочки!
- ❖ Ты мне что ли привезешь?
- ❖ Я предлагаю Вам подарить сыну крутой автомобиль, а дочке новую модную сумочку!
- ❖ (показываем в презенторе внешний вид подарков)
- ❖ А кроме них, еще 2 подарка приедет к Вам абсолютно бесплатно!
- ❖ Жека, ну ты настоящий Дед Мороз! А что же я буду должен за эти подарки?
- ❖ Юрий Валерьевич, я же помню как много Н.П. вы продали в прошлом году! Рекомендую Вам заказать сегодня наш новый ТОП ассортимент, пока еще они все есть в наличии!
- ❖ И те подарки, что я Вам уже пообещал, приедут к Вам завтра, абсолютно бесплатно!
- ❖ А на какую там сумму нужно взять?
- ❖ Всего лишь чуть больше тысячи грн. Накладная завтра, я к следующему Новому Году...шучу, через неделю буду! Всего Вам хорошего, Юрий Валерьевич!
- ❖ - Лааадно...пиши! Дед Мороз – красный нос...

Пример презентации Акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN» в ТРТ

- Наталья Андреевна. И «на последок», хотелось бы принести Вам и в ваш магазин «Новогодние Настроение»
- А ну-ка по- подробнее Евгений!
- Наталья Андреевна, как Вы помните каждый год компания «Рошен» и я в её лице в качестве «Деда Мороза» приносим «Новогодние настроение», в том числе раздаём подарки лучшим нашим клиентам !
- Интересно, и где же мой подарок «дедушка Евгений?» 😊 😊 😊
- Или как в детстве - его нужно заслужить? 😊
- Наталья Андреевна, всё очень просто, Вы уже его заслужили, потому что являетесь одним из лучших наших клиентов, но интереснее будет его заработать 😊
- Пауза.
- Заработать ?Как всегда наверное нужно взять запас до следующего года?
- Наталья Андреевна. Скоро Новый Год, а как Вы знаете на Новый Год случаются чудеса и сбываются мечты! Попробую исполнить одну из ваших 😊
- Давай попробуй, не тяни !!!
- Предлагаю самое чудесное и прибыльное предложение в этом году, ещё раз повторюсь - одному из лучших наших клиентов. А взять нужно маленький заказ состоящий из детского «счастья».
- Так, не болтай много. Что там тебе нужно?
- 8 видов самых дефицитных и ярких новогодних подарков, которые принесут вашим клиентам и вашему магазину «Новогодние Настроение» и наконец получить 4 чудных ярких подарков, совершенно бесплатно!!! Которые Вы можете продать либо передать это настроение вашим родственникам и близким!
- - Евгений. Ну ты действительно «Дед мороз» Вези конечно!

Пример презентации Акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN» в ТРТ

- Светлана Петровна, скажите от чего зависит хорошее настроение у человека, интересно ваше мнение?
- Ты хочешь мне настроение поднять? Думаю от того, что у человека все хорошо или от приятных сюрпризов или подарков, от погоды.
- А вы любите получать подарки?
- Ты хочешь мне что-то подарить?
- Не только Вам подарить подарок, а и подарить «Новогоднее настроение» нашим деткам?
- А я при чем?
- Как при чем? Кто же будет помогать нам осуществлять мечту каждого ребенка, если не Вы? У меня для Вас есть отличное предложение... и, как всегда, выгодное.
- Ты опять про акцию и конфеты?
- Светлана Петровна, я думаю, что по конфетам мы с Вами хорошо поработали, а вот Новогодние Подарки мы с Вами совсем забыли заказать.
- Ну давай посмотрим, может пару закажу?
- Давайте сделаем иначе, четыре Новогодних Подарка я Вам привезу совершенно бесплатно, а Вы закажете по несколько штук самых популярных подарков?
- А если я их не продам? Сам есть их будешь?
- Ну Вы же знаете, что на детях не экономят, поэтому, если мы с Вами разместим их на видном месте, то Вы еще раз закажете у меня такую накладную!
- Так у вас же обычно одна акция на магазин...
- Светлана Петровна, это же Новый Год, а в Новый Год все мечты сбываются.
- Ох уж эти праздники... ладно, вези.

Пример презентации Акции «НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ от ROSHEN» в ТРТ

- ❑ ТА *«Наталя Іванівна, якщо я не помиляюся у Вас є маленька донечка Марічка, про яку Ви розказували поза минулого разу».*
- ❑ Н.І. *«Так є!!! Я думала ти не запам'ятаєш!!!»*
- ❑ ТА *«Так от хотів би запитати у Вас, чи вибрали для неї подарунок на «День Святого Миколая»»*
- ❑ Н.І. *«В мене дівчинка креативна, для неї простий подарунок не підійде»*
- ❑ ТА *«Знаючи Вас, я в цьому не сумнівався, напевно Ви з нею дуже схожі»*
- ❑ Н.І. *«Дякую!!! Але до чого ти це ведеш!!!???»*
- ❑ ТА *«Цього року на відміну від попереднього наша компанія розробила широкий асортимент новорічних подарунків у формі різноманітних дитячих іграшок»*
- ❑ Н.І. *«Ну і що!!!???»*
- ❑ ТА *«Я впевнений, що декілька з них точно дуже сподобається Марічці»*
- ❑ Н.І. *«А можеш показати?»*
- ❑ ТА *«Так звичайно, до речі я взяв з собою листівку по новорічних подарунках, до того ж в мене є ще вигідна пропозиція. Взявши декілька видів самих ходових подарунків, всього по пару штукочок, серед яких будуть присутні пакунки у формі різноманітних дитячих іграшок., Ви будете мати можливість отримати 4 сувенірних подарунки абсолютно безкоштовно!»*
- ❑ Н.І. *«Ну так, дійсно цікаво!!! Давай спробуємо».*
- ❑ ТА *«Ок!!!! Я впевнений Марічка буде в захваті».*

Пример презентації Акції «НОВОГОДНЄЕ НАСТРОЕНІЕ ОТ ROSHEN» в ТРТ

- ✓ ТП: *«Доброго дня, Світлана Петрівна!»*
- ✓ Клієнт: *«Добрий!!! Чого посміхаєшся?»*
- ✓ ТП: *«Та нічого Петрівна, просто настрій новорічний, і я приніс його вам».*
- ✓ Клієнт: *«Не зрозуміла!»*
- ✓ ТП: *«Світлана Петрівна, Ви знаєте що компанія «РОШЕН» кожного року приносить свято в наш дім! І так, Ви ж мій найкращий клієнт, то вирішив почати з вас.....».*
- ✓ Клієнт: *«Що там в тебе?»*
- ✓ ТП: *«В мене для вас СУПЕР ПРОПОЗИЦІЯ!!! Яку ви чекали цілий рік!»*
- ✓ Клієнт: *«Ну кажи вже не тягни!»*
- ✓ ТП: *«Світлана Петрівна, Ви мабуть чули що скоро Новий рік. І Новорічні подарунки стануть прикрасою вашої чудової вітрини!»*
- ✓ ТП: *«ПАУЗА.....».*
- ✓ Клієнт: *«Дякую, але ти знаєш що для подарунків трішки рано».*
- ✓ ТП: *«Домовились. Завтра вам приїде акційна накладна, а тих 4 безкоштовних подарунки відправлю трішки пізніше...».*
- ✓ Клієнт: *«А ні хитрун , приз вези також завтра!»*

*Веселых
новогодних
праздников с
компанией
ROSHEN*

