

Коммерческое предложение к
совместному участию в
уникальном проекте по развитию
канала традиционной розницы.

Презентация проекта.



Краткий обзор рынка розничной торговли РБ за период 2005-2016гг.

- ✓ перераспределение продаж между каналами «рынки-павильоны» и традиционным каналом продаж в пользу «традиции» (с более 50% в начале 2000х до 15% «сегодня»)
- ✓ развитие сетей «национального» и «регионального» масштаба (более чем 3-х кратный рост за последние 5 лет)
- ✓ активное проникновение сетей «национальной розницы» в регионы
- ✓ перетекание продаж из «традиционной розницы» и «региональных сетей» в «национальную розницу»
- ✓ усиление конкуренции между и внутри каналов



Актуальные вопросы

- Как удержать постоянного покупателя?
- Как вернуть покупателя?
- Как увеличить объем продаж?
- Как выжить в условиях ожесточенной конкуренции ?
- Что делать?



ВОПРОС НА МИЛЛИОН

ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ?

◆ **A. А что тут сделаешь !**

◆ **B. Все не так уж плохо**

◆ **C. Может само наладится...**

◆ **D. Участие в проекте Добрада**

**УНИКАЛЬНЫЙ СОВМЕСТНЫЙ с ООО
«Добрада» ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО
МАСШТАБА для канала ТРАДИЦИОННОЙ
РОЗНИЦЫ:**

Акционные корзины «ГОРЯЩИЕ СКИДКИ»

- ❖ От 200 на старте проекта до 500 торговых объектов участников в течение 1-го квартала 2017 года по всей стране ;
- ❖ Акционные предложения на конкурентно- способном уровне с «национальной» розницей;
- ❖ Рекламная поддержка Проекта



ВЫГОДЫ УЧАСТИЯ в проекте

Ваши ВЫГОДЫ

- Акции на уровне «национальной розницы»
- Привлечение покупателя
- Увеличение продаж
- Минимальные инвестиции
- Стать одним из 500 участников объединенной «сети», крупнейшей по количеству торговых объектов страны

Наши ИНВЕСТИЦИИ

- ~ 20% в оборудование и рекламную поддержку
- от 20 % до 35 % инвестиций в дисконт (скидку)
- организация всех этапов и элементов проекта

Наши ВЫГОДЫ

- Повышение лояльности к ООО «Добрада»
- Рост узнаваемости продуктов (марок) потребителем
- Увеличение продаж
- Стабильное, долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с Вами



Механика проекта.

Мы обеспечим Вас
необходимым оборудованием:

- ✓ *Наружная реклама – внешняя наружная рамка для рекламного плаката на входе в торговый объект;*
- ✓ *Внутри - лоток для буклетов на входе в торговый зал;*
- ✓ *Внутри - корзина для размещения акционной продукции (металл 620х620х800мм) с ценник-держателем.*



Оборудование:

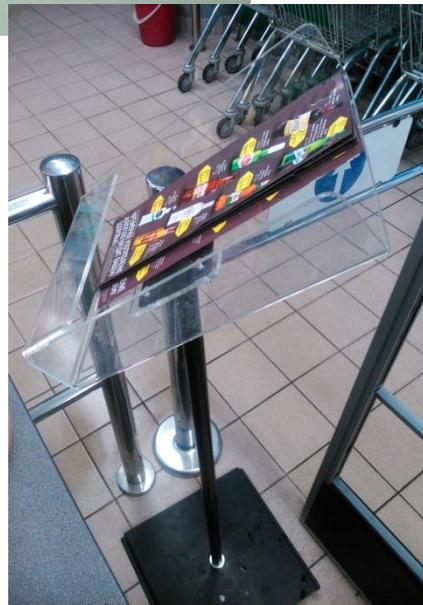
Внешняя наружная рамка для рекламного плаката на входе в торговый объект (схема)



www.adwizer.ru



Лоток для буклетов на входе в торговый зал (пример)



Корзина для размещения акционной продукции с ценник-держателем



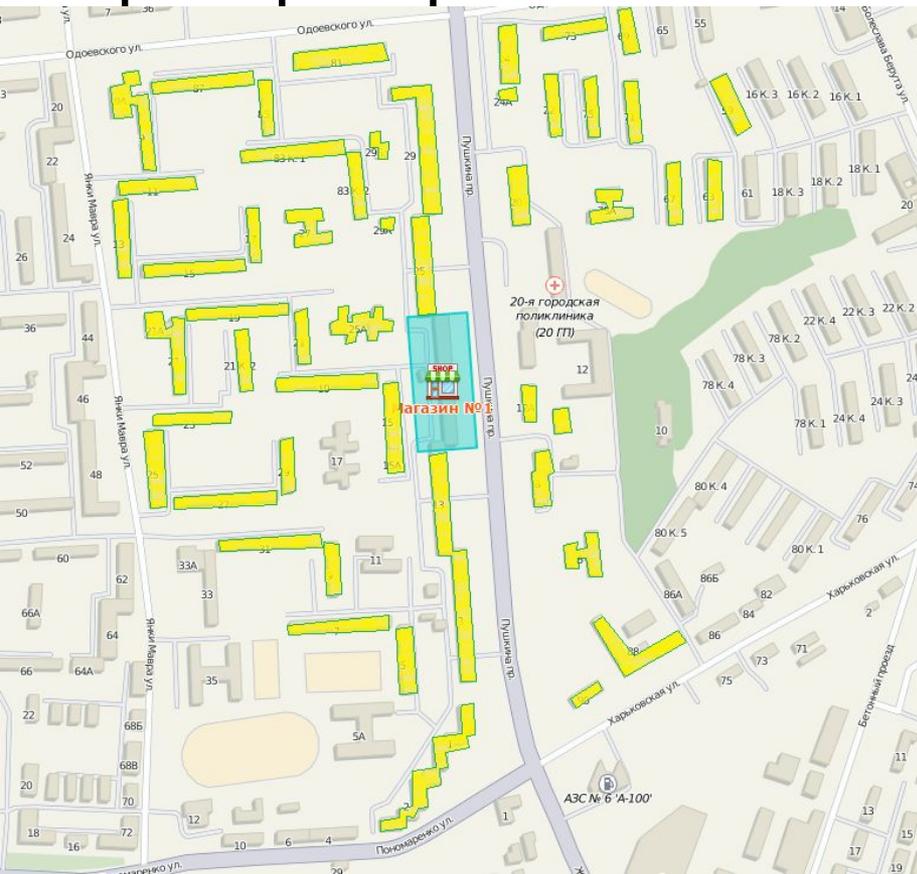
Рекламные материалы:

- рекламный акционный плакат (для внешней наружной рамки на входе в торговый объект)
- цветной акционный ценник А4 (для корзины)
- акционные буклеты



Рекламно-информационная поддержка проекта

Мы организовываем информирование среди
жильцов близлежащих домов через
распространение акционного бук



Организационные элементы проекта

- Мы предоставляем график проведения акций на ближайшие 2-х недельные периоды следующего месяца в разрезе:
 - *товары участники (2-3 SKU в каждый акционный период)*
 - *размер скидки, цена*
 - *минимальный объем заказа*
 - *наценка и конечная акционная цена*
- Диапазон уровней наценки на товарные группы следующий:
 - *овощная/грибная/фруктовая консервация – 18-20%*
 - *масло подсолнечное – 8-10%; масло подс.-олив. – 12-15%*
 - *крупы фасованные, макароны – 15-18%*
 - *соусы (кетчупы, соевый соус, горчица/хрен, майонезные соусы) - 20-22%*
 - *специи, приправы, продукция быстрого приготовления – 20-25%*
 - *вода, лимонады – 18-20%*
- Накануне старта акции обеспечиваем Вас всеми необходимыми рекламными материалами (буклеты, плакаты, ценники)
- При наличии товара, участвующего в акции, в торговом объекте накануне старта акции более 20% от «минимального объема заказа» мы осуществим переоценку остатка;
- По окончании акции, если остаток после акции составит более 50% от объема, поставленного на акцию, при необходимости, мы осуществим возврат не проданной продукции.



КТО ХОЧЕТ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ ?

*Хочу ли я использовать возможность участия в проекте
с Компанией «Добрада» ?*

◆ А. Абсолютно «ДА»!

◆ В. Вне всяких сомнений - «ДА»!

◆ С. Само собой разумеется - «ДА»!

◆ D. Да, да, да!

Просим Вас принять решение об участии в проекте и озвучить его представителю ООО «Добрада» не позднее 31.01.2017г.

Так же просим Вас сообщить Ваши пожелания, связанные с данным предложением.

Спасибо за внимание!

*С уважением,
Директор по маркетингу
ООО «Добрада» С.В.Жук*

