



2016

Продать все



2016. Прогноз Сергей Макшанов

1. Устойчиво закрепляются компании, которые усиливают зону контакта с потребителями online и offline, инвестируют в создание будущего и непрерывно подкрепляют интерес клиента к себе и к своему продукту. Суть в том, чтобы удерживать отличие своей стратегической позиции в отношении конкурентов, быть в контрасте.
2. Сейчас начинают лопаться барьеры, когда по разным причинам российский бизнес не договаривается друг с другом, опасаясь, иногда по собственному опыту, что их обманут.
3. Перераспределение отраслей. Пир-ту-пир.
4. Крауд-менеджмент.



2016. Прогноз Алексей Черняк

1. Все мобильное
2. Все подключено к интернет
3. Больше локального. Больше ниш
4. Децентрализация валюты.
5. Локальное производство, доступное каждому.
6. Индекс помады. Ниша развлечений.
7. Дизайн и упаковка.

Перспективные клиентские ниши

Ищем нового клиента



Оборонная и атомная
промышленность



Биотехнологии, IT, энергетика,
гринфилд



Регионы с финансированием



Районы, сельское хозяйство



Ненормальные для
ненормальных

ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

МЫ ИЗМЕНИЛИСЬ



**ПОТРЕБНОСТ
И**

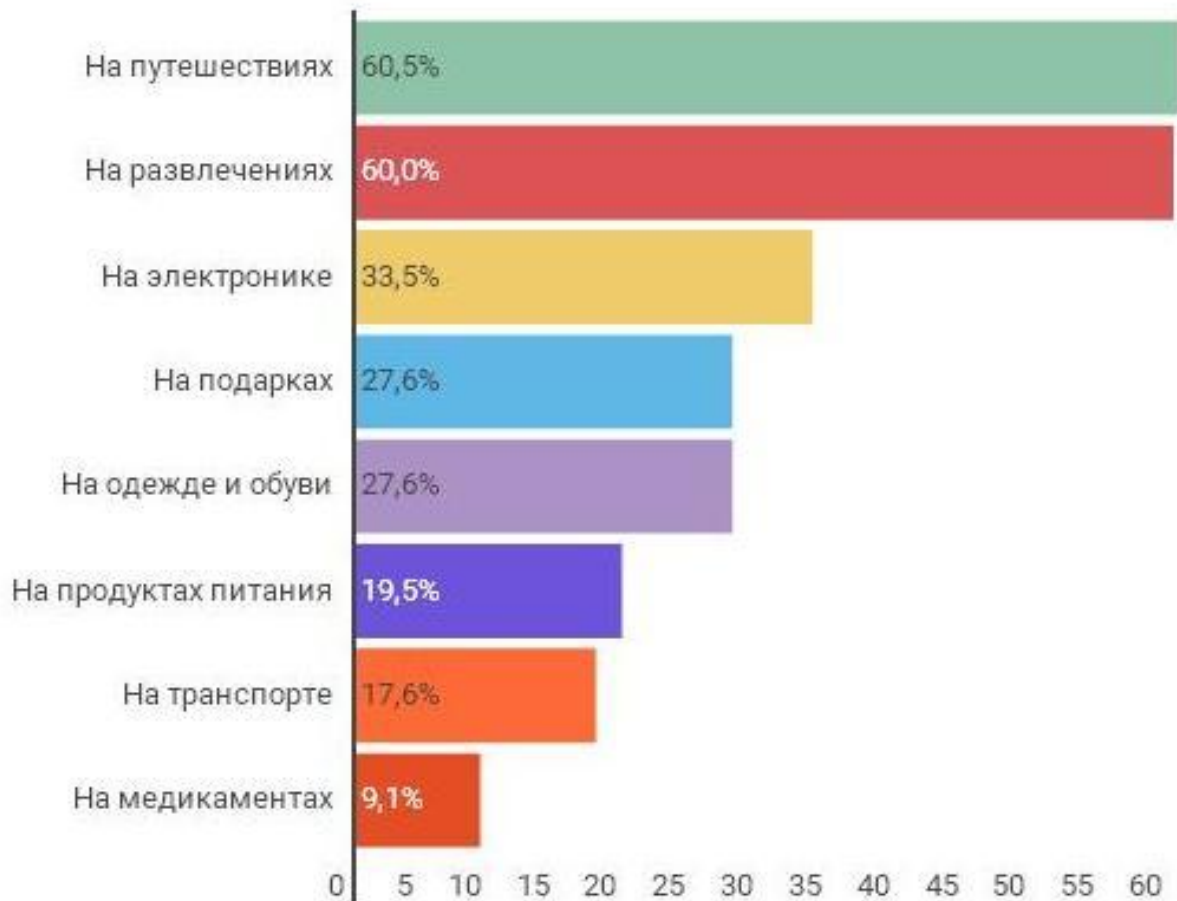
**ОБРАЗ
ЖИЗНИ**

ИДЕНТИФИКАЦИЯ

**ЭКОНОМ
ИЯ**

ЦЕННОСТИ

Как вы экономите бюджет?



ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРИЗИСА НА МАРКЕТИНГ

Следствие 1

Снижение объемов платежеспособного спроса (реальной емкости) практически на всех сегментах рынка B2C.

Следствие 2

Изменение сегментационной карты рынка:

- миграция потребителей из сегмента в сегмент (эффект «этажерки»).
- изменение структуры платежеспособного спроса.

Следствие 3

Изменение модели покупательского поведения россиян.

Следствие 4

Изменение эффективности привычных инструментов маркетинга.



ПРИМЕР: АКЦИЯ «ПРАЗДНИЧНЫЕ БУДНИ» В СЕТИ «МАГНИТ»

Бодрый понедельник **20% скидка**
Весь чай, кофе

Согный вторник **20% скидка**
Все соки, воды, напитки

Свежая среда **15% скидка**
Все овощи и фрукты

Рыбный четверг **20% скидка**
Вся рыба и рыбные товары

Сладкая пятница **20% скидка**
Все сладкие конфеты, печенье, оафли, пряники, бисквиты

ЭКОНОМИЯ

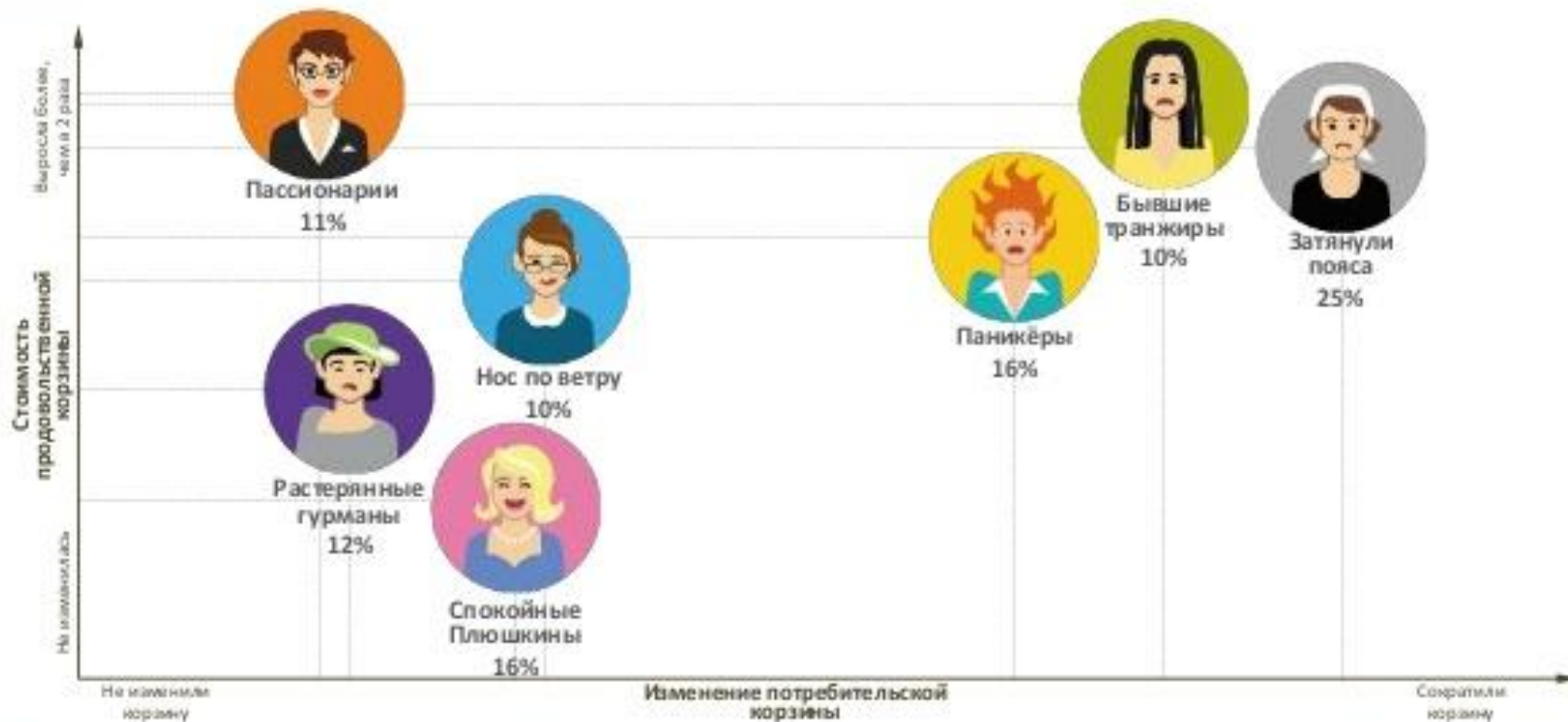
Другой
магазин

Покупат
ь реже

Смена
корзины

ЭКОНОМИЯ

ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ



24

Стоимость продаваемой корзины – сумма изменения стоимости типовой продаваемой корзины потребителей за последний год

Изменение потребительской корзины – фактическое изменение поведения потребителей на рынке: стали меньше/больше покупать на рынке продуктов, перешли на более дешёвые марки, отказались от некоторых категорий (средняя по 28 продаваемых категориям)

ЭКОНОМИЯ

2015

□ Рацио

- Акции
- Демпинг
- Антидоляльность
- Не работает эмоциональный маркетинг
- Поисковое продвижение

2016

□ Эмо

- Сервис
- Доляльность
- Плотный контакт
- Эмоциональность маркетинга
- Стабильность связей

РАЗВОРОТ

СЕРВИС

У

Средний
в
Экономе

Ожидани
я

Затраты

Ко мне обратились поискать покупателя на два «придомовых» магазинчика.

Привел к владельцу покупателя Валеру.

После встречи, владелец-продавец тихонько меня спрашивает – «А он справится?»

А как не справится!?

Валера, как тот старый солдат, не знает слов.... коворкинг, стартап, а за слово коллаборация может и оскорбиться...

Но, когда-то, купив маленький магазинчик возле пл. Калинина, Валера увеличил там выручку в 3 раза.

А знаете, чем Валера гордится?

Тем, что пенсионеры с дома напротив, каждый день, что-то покупают, благодарят и говорят, «чтобы мы без вас делали!», когда Валера сам доносит пакет до подъезда.

У Валеры полки на каждом свободном дециметре стены, каждая полочка подсвечена неоном, из маленьких динамиков негромкая музыка.

Тесновато, но есть все, что местные жители спрашивают!

У него получится!

Если, конечно, его проверками не задолбают... Образцы берут, справки, документы требуют.... Ничего не находят, но вереницей идут. Хотя, говорит, прокурорша молодая, симпатичная

СЕРВИС

2016. Прогноз Анна Нестеренко

1. Производители, развивайте розницу!
2. Мобилизируйтесь.
3. Укрепление сервиса: стандарты обслуживания, обучение персонала, «фишки» антикризиса – ценовая аргументация.
4. Личный бренд
5. Контрастный бренд
6. Продвижение через внимание: обучение, видео, разговоры с клиентами, репутация.
7. Отношения
8. Локальный маркетинг

НОВОЕ ВРЕМЯ
2016

