

«Окраина» сегодня Обучающая презентация для промо-персонала

Санкт-Петербург - 2022

Чуть-чуть истории

- ✓ 2000 год небольшое колбасное производство.
- ✓ Качество СРАЗУ!
- ✓ «Горячие пирожки»!
- ✓ Первые три года рост с 1 тонны до 7-8 тонн колбасной продукции в день!
- ✓ Расширение и 3 завода.
- ✓ 2013 год стратегическое решение.
- ✓ 2014 год гипермаркет Окей Санкт-Петербурга.
- ✓ 2021 год 50 фирменных магазинов «Окраина вкуснее».



Немного об Окраине

ОКРАИНА – крупный производитель FMCG-рынка России. Среди наших товаров – качественные колбасы, деликатесы, мясные полуфабрикаты, овощные, вегетарианские, веганские товары, а также продукты из рыбы.

ОКРАИНА – это **четыре** современных предприятия, выпускающих продукцию в разных регионах страны.

Наша философия – быть ближе к настоящему и предоставлять нашим покупателям продукты высшего качества, при производстве которых используется только охлажденное мясо, натуральные специи, свежие овощи и фрукты. Мы делаем вкусные продукты, безопасные для здоровья.



О производстве

Миссия бренда: Мы производим качественные и вкусные продукты. На краю земли, за Полярным кругом в суровом климате, но в максимально стерильных условиях. Мы никогда не добавляем и не будем добавлять ГМО и запрещенные компоненты, делать низкосортный и некачественный продукт. Мы полностью открыты для потребителей и не скрываем любую информацию о своих продуктах.

На сегодняшний день мы выпускаем:

- ~ 125 наименований продукции мясоперерабатывающего завода;
 - ~ 20 наименований завода сырокопченых колбас;
 - ~ 120 наименований завода полуфабрикатов.

Наш ценовой сегмент: средний +, премиум



Наше признание-2021

Экспертизы Окраины: Качество продукции ОКРАИНА неоднократно подтверждалось самыми придирчивыми и независимыми экспертами России. Среди победителей: колбасы, деликатесы, сосиски, сардельки, пельмени, вареники, зельцы!

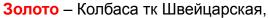












Золото – Купаты Домашние с дымком,

Серебро – Фрикадельки Говяжьи,

Серебро – Сосиски с сыром и шпинатом,

Серебро – Вареники со сладким тофу веганские,

Диплом качества – Пельмени веганские с растительным мясом.





Лучшая сотня:

Пельмени рыбные из трески, Пельмени рыбные с кальмаром, Пельмени рыбные с креветкой, Смалец с чесноком и зеленью, Сосиски со сливочным маслом, Колбаса с натуральным молоком

Дипломанты:

Куриные стиксы

Наше признание





Победитель - Блинчики с мясом Экспертиза РОСКАЧЕСТВО 10.03.2021



Золотая медаль Гарантия качества 2020 - Сосиски Венские 04.12.2020



Золотая медаль Гарантия качества 2020 - Хабуго сырокопченая колбаса 04.12.2020





Победитель - Вареники с вишней. Передача "Контрольная закупка" 18.05.2017г.





Победитель - Сардельки Свиные ГОСТ. Передача "Контрольная закупка", 09.09.2015г.



Победитель - Пельмени Сибирские. Передача "НашПотребНадзор" на НТВ, 15.11.2017г.



Победитель - Пельмени Сибирские. Передача "Естественный отбор", 18.09.2017г.



Победитель - Пельмени Домашние Окраина. Передача "Контрольная закупка", 19.09.2016г.





Победитель - Колбаса Молочная ГОСТ. Передача "Контрольная закупка", 06.11.2015г.





Победитель - Колбаса Венская полукопченая. Передача "Контрольная закупка", 04.07.2014г.

Мясоперерабатывающий завод

Ассортимент: вареные колбасы, сосиски и сардельки, ветчины, варено-копченые и полукопченые колбасы, деликатесы, продукты из мяса птицы, холодцы и зельцы, паштеты, ливерные колбасы, веганские продукты.



Новинки - 2022:

- •Колбаски из оленины.
- •Рёбрышки свиные и говяжьи на смокере.
- •Пастрами из индейки.
- •Беконный джем.
- •Колбаса Домашняя Гуцульская.
- •Грудинка из мраморной говядины.



Завод сырокопчёных колбас

Ассортимент: сырокопченые колбасы, сыровяленые колбасы, сырокопчёные деликатесы, сыровяленые деликатесы.



Новинки – 2022:

- •Колбаса с можжевельником и клюквой.
- •Колбаса с томатом и чесноком.
- •Колбаса с трюфелем.
- •Колбаса без Е-индексов.
- •Колбаса Еврейская.





Завод полуфабрикатов

Ассортимент: полуфабрикаты, готовые кулинарные изделия, рыбные полуфабрикаты, овощные котлеты, веганские продукты



Новинки - 2022:

- •Чебуреки с ветчиной и сыром.
- •Фарш из курицы и говядины.
- •Пельмени с олениной.
- •Пельмени с индейкой.
- •Фарш для болоньезе.
- •Перец фаршированный.
- •Наггетсы рыбные.



Векторы развития:

- 1. Развитие фирменной и франшизной сети «Окраина вкуснее». Сейчас 51 магазин. План ~ 100 точек (50 в Санкт-Петербурге).
- 2. Расширение географии представленности бренда «Окраина» через РЦ крупных сетей.
- 3. Развитие альтернативных направлений питания: веганство, здоровое питание, готовые блюда, наборы «сделай сам».
- 4. Сохранить максимальную доступность продукта для потребителя в рамках последних событий.



Что такое промо?

Реклама

обращается к неопределенному кругу лиц

информация далеко от места продажи

предлагает купить товар "потом"

рассказывает о товаре

высокие затраты

информация "для всех"

отложенная реакция

Промо-акция

обращается к конкретному человеку

промоутер находится прямо у товара

предлагает купить товар "прямо сейчас"

"получите выгоду"

невысокие затраты

информация для целевого клиента

моментальная реакция





Какое промо бывает?



Залог успешного контакта

- 1. Работаем с целевым клиентом (представителем целевой группы) и отдаем ему все внимание.
- 2. Улыбаемся! Чем естественнее улыбка тем лучше. Главное чтобы улыбка была искренней.
- 3. Смотрим на покупателя, а не мимо него.
- 4. Не употребляем частицу «не».
- 5. Рассказываем о выгоде покупки. И делаем это максимально доступно, на языке покупателя.
- 6. Помним, что покупатель всегда реагирует исключительно на то, что его интересует, а не на то, что считаешь преимуществом ты сам.
- 7. Используем личные местоимения «Вы», «Вам», «Вас». Это позволяет почувствовать заботу о покупателе.
- 8. Спор это хорошо! Покупателю интересно.
- 9. Активно используем жесты, мимику эмоции.



Залог успешного контакта

- 10. Если покупатель не готов выслушать промоутера отойдите. Не умоляйте попробовать или приобрести продукт. Если потребитель не проявляет никакой заинтересованности, оставьте его в покое.
- 11. Корректируйте свой подход к потребителю в зависимости от того, спешит он или нет. Когда это необходимо, умейте быть кратким.
- 12. Не произносите названия конкурирующих фирм. Никогда не критикуйте продукцию конкурентов, особенно если покупатель покупает именно ее. Его реакция окажется негативной, потому что тем самым ты поставил под сомнение правильность его выбора.
- 13. Дистанция, которую необходимо соблюдать при общении с покупателями 0,5 метра. В случае если перед вами пара (мужчина и женщина), то расстояние должно быть чуть больше.
- 14. Говорите с той скоростью, на которую настроен человек.
- 15. Никаких слов-паразитов!
- 16. Не должно быть очень активной жестикуляции, рук в карманах.



Покупатели образовали плотное кольцо вокруг промоточки и не дают возможности промоутеру работать с другими потребителями.



Покупатель задает тебе вопрос по продукции или по механике акции, а ты не знаешь, что ответить.



Покупатель начинает сравнивать продукцию с другой торговой маркой.



Покупатель чрезмерно разговорчив и отвлекает промоутера от работы.



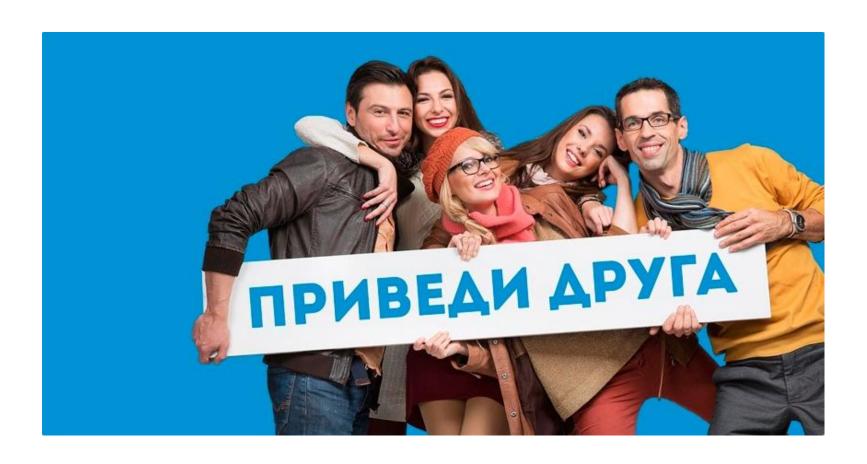
К тебе подошел человек и начал ругаться, хамить.



Внимание! Акция!

Приведи друга – получи 500 руб!

- •Работать в команде с другом.
 - •Эффективно и удобно!



Дегустации во франшизных магазинах

Задачи:

- •Ознакомление с продукцией.
- •Увеличение продаж.

Помните, что:

- •Вы напрямую влияете на продажи и впечатление о продукте.
- •Заранее досконально изучите ассортимент, участвующий в дегустации. Найдите изюминку в продукте, о которой расскажете покупателю.
- •Заранее узнайте какие скидки действуют в этом магазине.
- •Держите промо-место в строгой стерильности, будьте крайне аккуратны!

Варианты текстовки:

Беспроигрышная лотерея:

Промоутер у входа (на выдаче, на промо-стойке разложено объявление и призы):

Текст: Сегодня Окраина дарит подарки! Сделайте покупку на сумму 500 рублей и получите Сосиски с натуральным молоком в подарок!

Промоутер у выкладки (консультант):

Текст общий: Сегодня в нашем магазине акция от компании Окраина. Сделайте покупку любой продукции Окраина на сумму 500 рублей и получите в подарок Сосиски молочные.

Текст к потребителю: Добрый день! Участвуйте в акции от Окраины. Выбирайте любую продукцию Окраины на сумму 500 рублей и за кассой получите подарок. Давайте я помогу Вам выбрать продукцию.

Текст по новинке: Позвольте представить Вам новинку Окраины – линейку колбас с натуральными молочными продуктами. Для производства этой уникальной серии используется отборное нежирное мясо и свежие молочные продукты: моцарелла, ряженка, молоко, сливочное масло. Как раз сегодня, Вы можете приобрести Сосиски со сливочным маслом всего за ... руб.



Варианты текстовки:

Подарок за покупку:

Промоутер у входа (на выдаче, на промо-стойке разложено бъявление и призы):

Текст: Беспроигрышная лотерея Окраины – сделайте покупку на сумму 500 рублей и участвуйте в розыгрыше. Среди призов: Сосиски молочные, маслёнки, кружки, прихватки.

Промоутер у выкладки (консультант):

Текст общий: Сегодня в нашем магазине проходит беспроигрышная лотерея от компании Окраина. Сделайте покупку любой продукции Окраина на сумму 500 рублей и участвуйте в розыгрыше. Среди призов: Сосиски молочные, маслёнки, кружки, прихватки.

Текст к потребителю: Добрый день! Участвуйте в беспроигрышной лотерее от Окраины. Выбирайте любую продукцию Окраины на сумму 500 рублей и за кассой вытяните лотерейный билет с Вашим подарком. Давайте я помогу Вам выбрать продукцию.

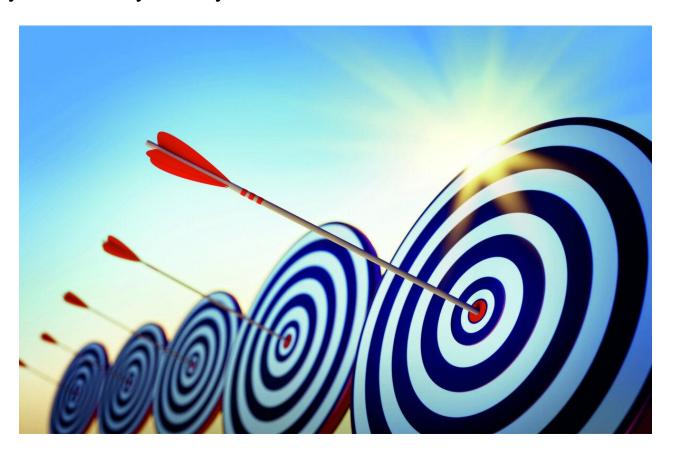
Текст по новинке: Позвольте представить Вам новинку Окраины – линейку колбас с натуральными молочными продуктами. Для производства этой уникальной серии используется отборное нежирное мясо и свежие молочные продукты: моцарелла, ряженка, молоко, сливочное масло. Как раз сегодня, Вы можете приобрести Сосиски со сливочным маслом всего за ... руб.



Как увеличить продажи? Цель!

Цель:

- •Никогда не пробовал побудить попробовать.
- •Покупает конкурента переключить.
- •Все равно, кого покупать побудить купить нас.



Как увеличить продажи? Схема контакта!

Схема контакта:

- •Находиться рядом с полками с товаром и у морозильной боннеты.
- •Поздороваться с покупателем (*Добрый день*). Установить вербальный/невербальный контакт (*Смотрит на вас /или смотрит мимо, но не уходит*).
- •Озвучить предложение (Сегодня в нашем магазине проходит...).
- •Понять является ли он приверженцем марки (*Вы пробовали Окраину*?). Похвалить, если да.
- •Предложить подобрать покупку, используя спецпредложения магазина (*Как раз сегодня скидки на...*), новинки (*Хочу познакомить Вас с нашей новинкой...*), а также потребности потребителя (*Что Вам больше всего нравится из Окраины*?).
- •Ответить на вопросы. Дать глубокую, но интересную консультацию о продукте. Дать информацию о производителе.
- •Преодолеть возражения.
- •Завершить контакт покупатель должен положить в корзинку товар. Подтолкнуть его в к этому (*Давайте я покажу где получить подарок*).
- •Похвалить покупателя (Замечательный выбор, ваша семья будет довольна).

Как увеличить продажи? Удобство контакта!





Отличных продаж!

000 «МПЗ ОКРАИНА»

Юридический адрес: 196084, г. Санкт-Петербург, Московский пр-т, д. 91, лит. А, пом. 10 H, офис 708, 710 Адрес производства: 183034, г. Мурманск, ул. Домостроительная, д. 24, +7 8152 78-88-88 Служба качества: 8 800 555-17-48. Интернет-магазин: dostavka.okraina.ru