

Отчет о практике

Ермакова Анастасия
3 курс ФМБДА

ООО «Аванта»



Портфель продуктов компании:

- Детская косметическая серия «Моё Солнышко», «Морозко»
- Косметическая серия «Дачница», «Белоручка»
- Традиционные кремы
- Серия гигиенических помад
- Специальные серии «ДиаДерм» и «Диадент» для людей, страдающих диабетом
- Зубные порошки, зубные пасты «Фтородент», Ополаскиватели серии «Фтородент»

Sales Representative:

- ознакомление с процессом работы
- изучение территории, вверенной мне
- налаживание отношений с руководителями аптек
- преподнесение информации о фирме и ее продукции
- предоставление заключительного отчета со сравнительным анализом старой и новой ширины дистрибьюции

«Белоручка»



Ребрендинг

Задачи ребрендинга:

- усиление бренда (то есть рост лояльности потребителей)
- дифференциация бренда (усиление его уникальности)
- увеличение целевой аудитории бренда (привлечение новых потребителей)

- Изменение логотипа
- Новая рекламная кампания
- Другой внешний вид сотрудников
- Замена слогана
- Новый внешний вид пресс-релизов
- Смешные герои ролика вместо серьезных
- Серьезные герои вместо смешных
- Только что пошитый костюм директора
- Обновленная маркетинговая команда
- Новая упаковка
- Другой способ доставки товара

Это все **не ребрендинг.**

Компании следует заняться ребрендингом, если:

- Изменилась выгода бренда
- Целевая аудитория изменилась
- Новые бренды «перебивают» обещание вашего бренда
- Бренд потерял уникальные качества или выгоды, которыми владел ранее
- Выгоды вашего бренда более не является уникальной или привлекательной
- Появились новые каналы доставки выгод, аналогичных выгод вашего бренда
- Изменилось определение выгоды в категории

«S 7»



«Мое солнышко» до...



«Мое солнышко» после...



Спасибо за внимание

