

*Консьюмер и
мерчандайзер.
Вместе или врозь?*

Соловей Андрей



**Любой производитель хочет
продавать больше**



**Загрузить производственную
линию**



Снизить себестоимость продукции

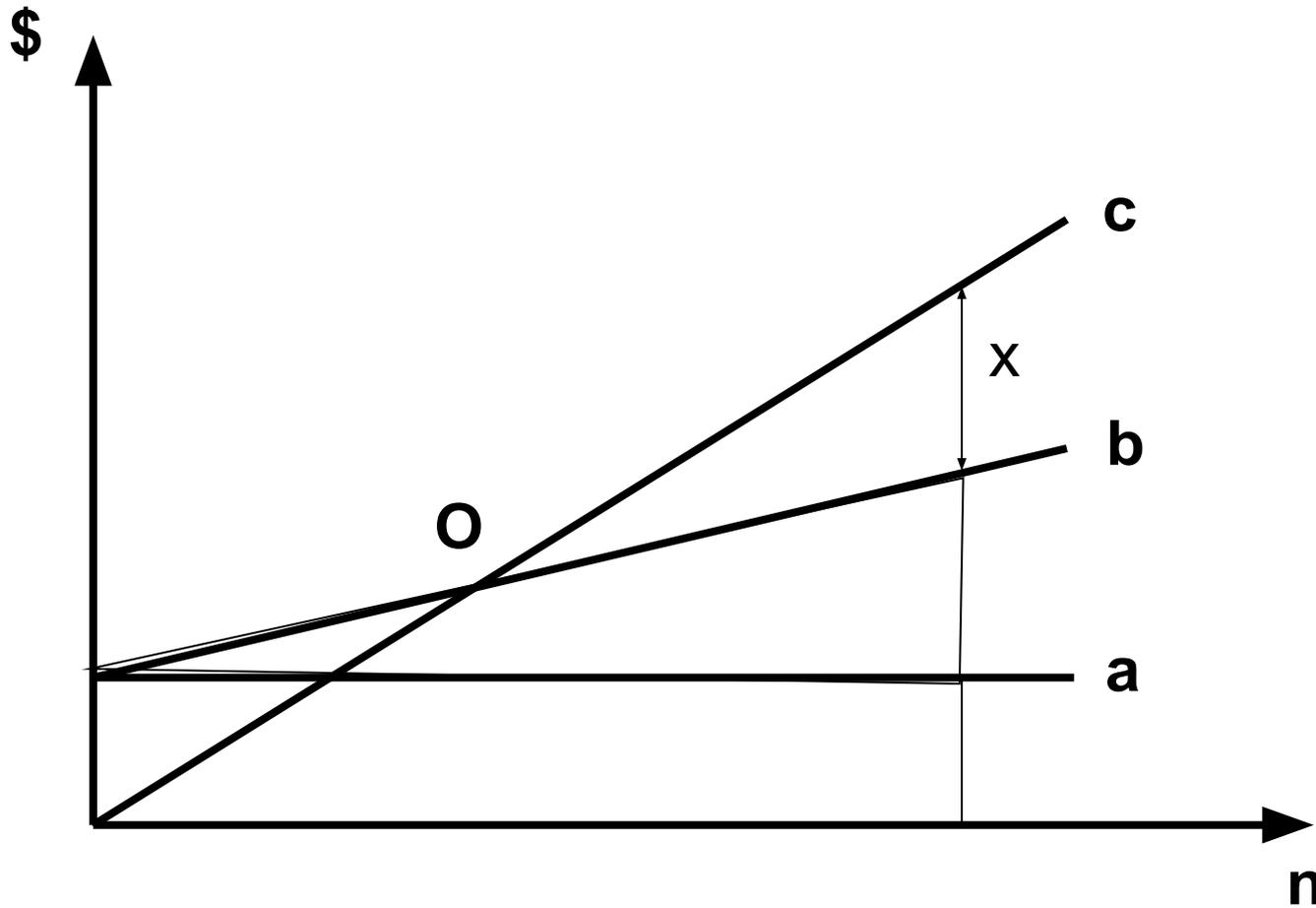


**Увеличить конкурентоспособность
компании**



Извлечь максимальную прибыль



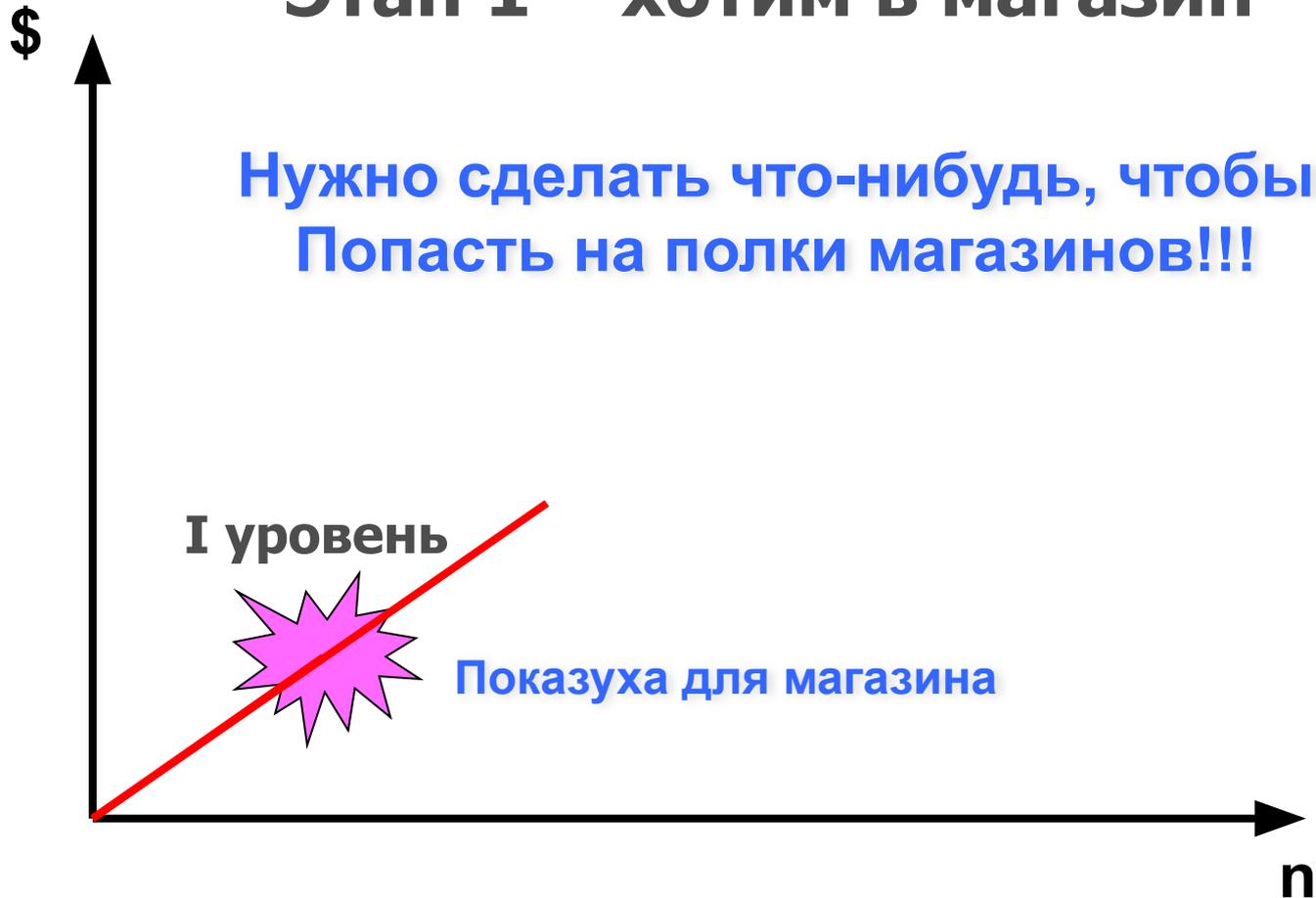


Что делает производитель???

**Пинает Менеджера
по продажам
или
Торгового
Представителя**

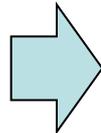


Этап 1 – хотим в магазин



Попали в магазин, а что дальше?

1-й сценарий

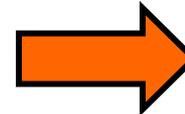
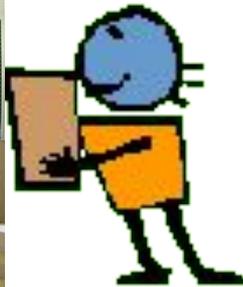


(Будем искать паллеты?)



Попали в магазин, а что дальше?

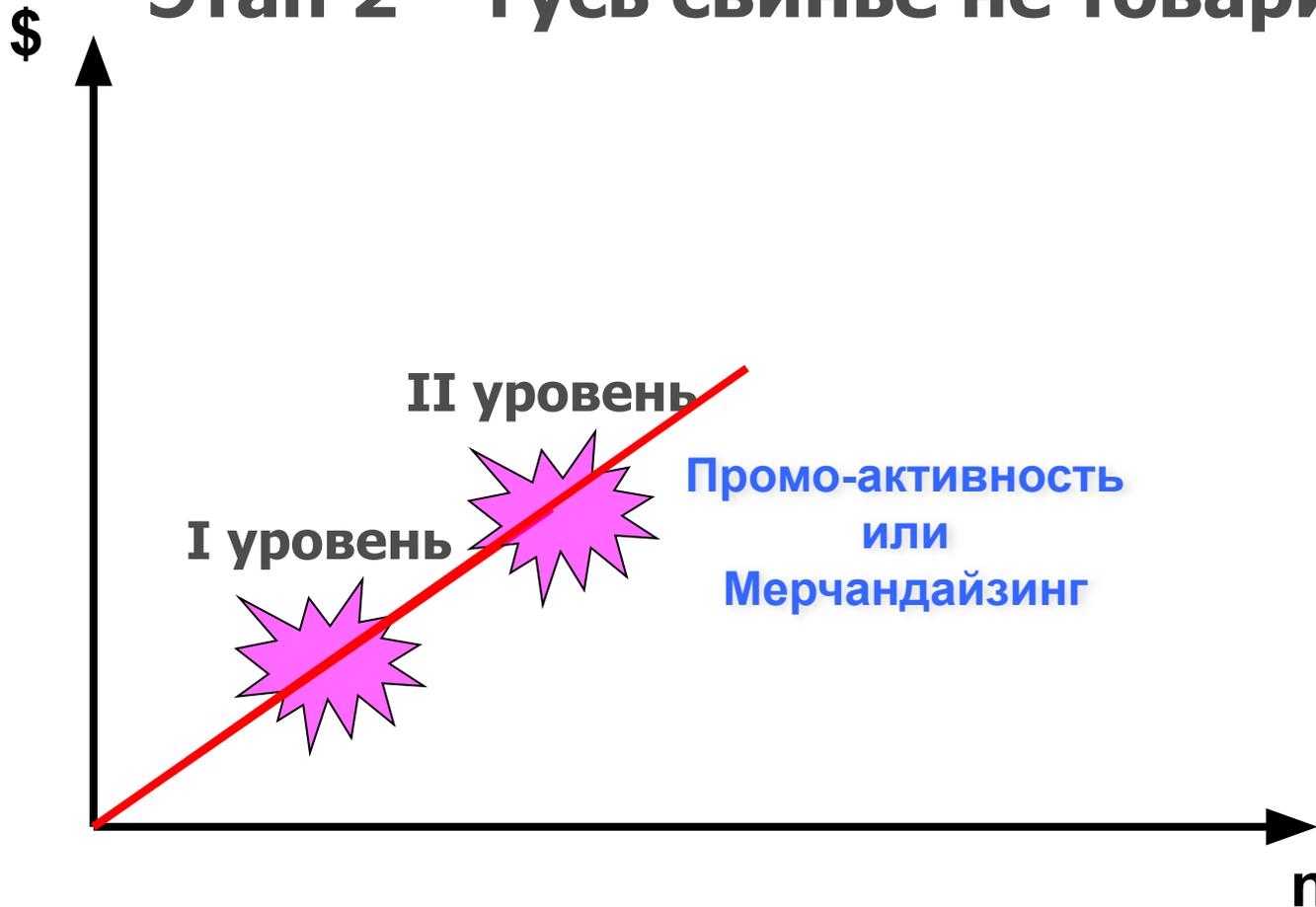
2-й сценарий



(Будем искать покупателя?)



Этап 2 – гусь свинье не товарищ



1-й сценарий

Акция есть – товара нет

(отсутствует поддержка со стороны
мерчандайзинга)



2-й сценарий

Товар есть – никто не продвигает

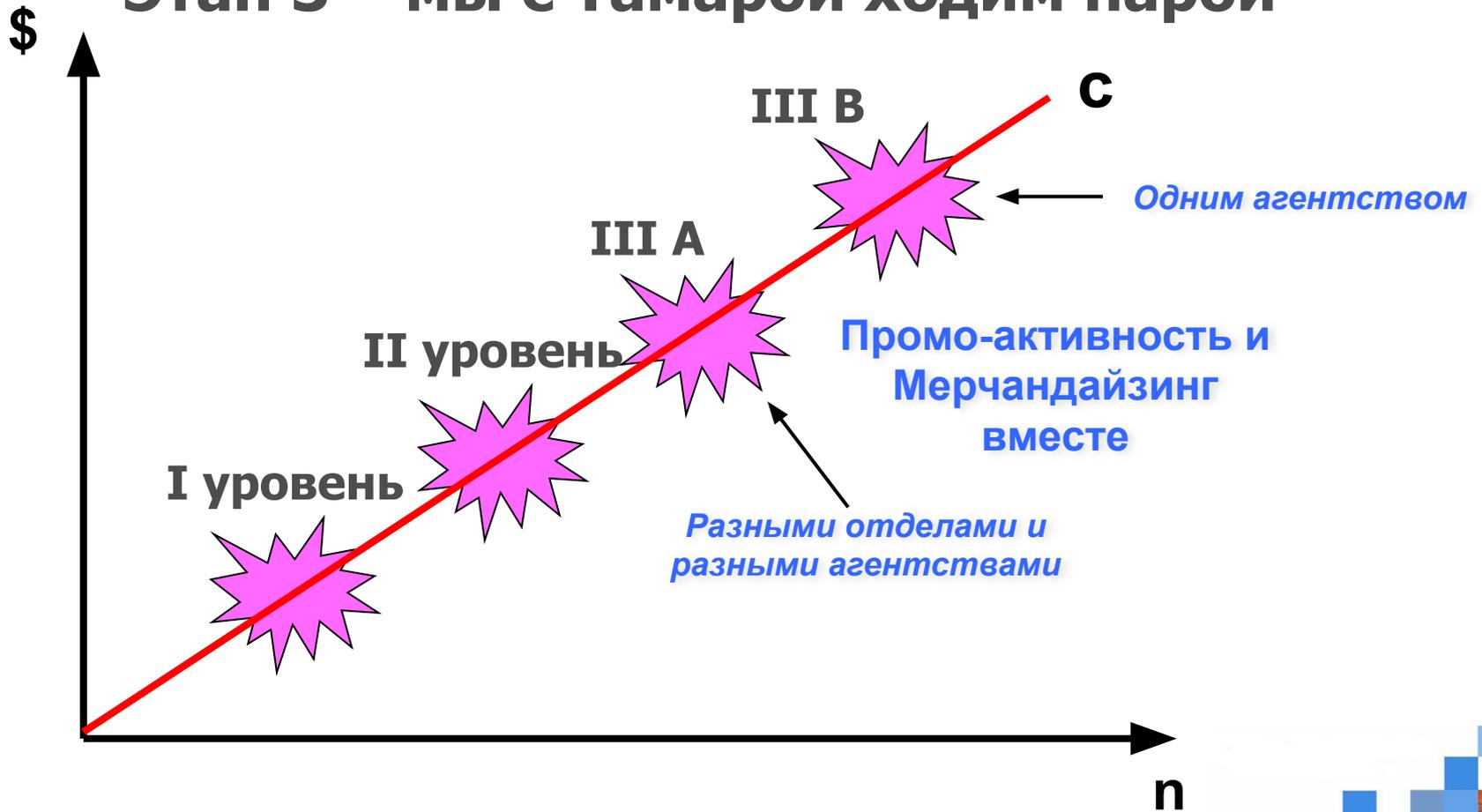
(отсутствует поддержка продаж
стимулирующими акциями)

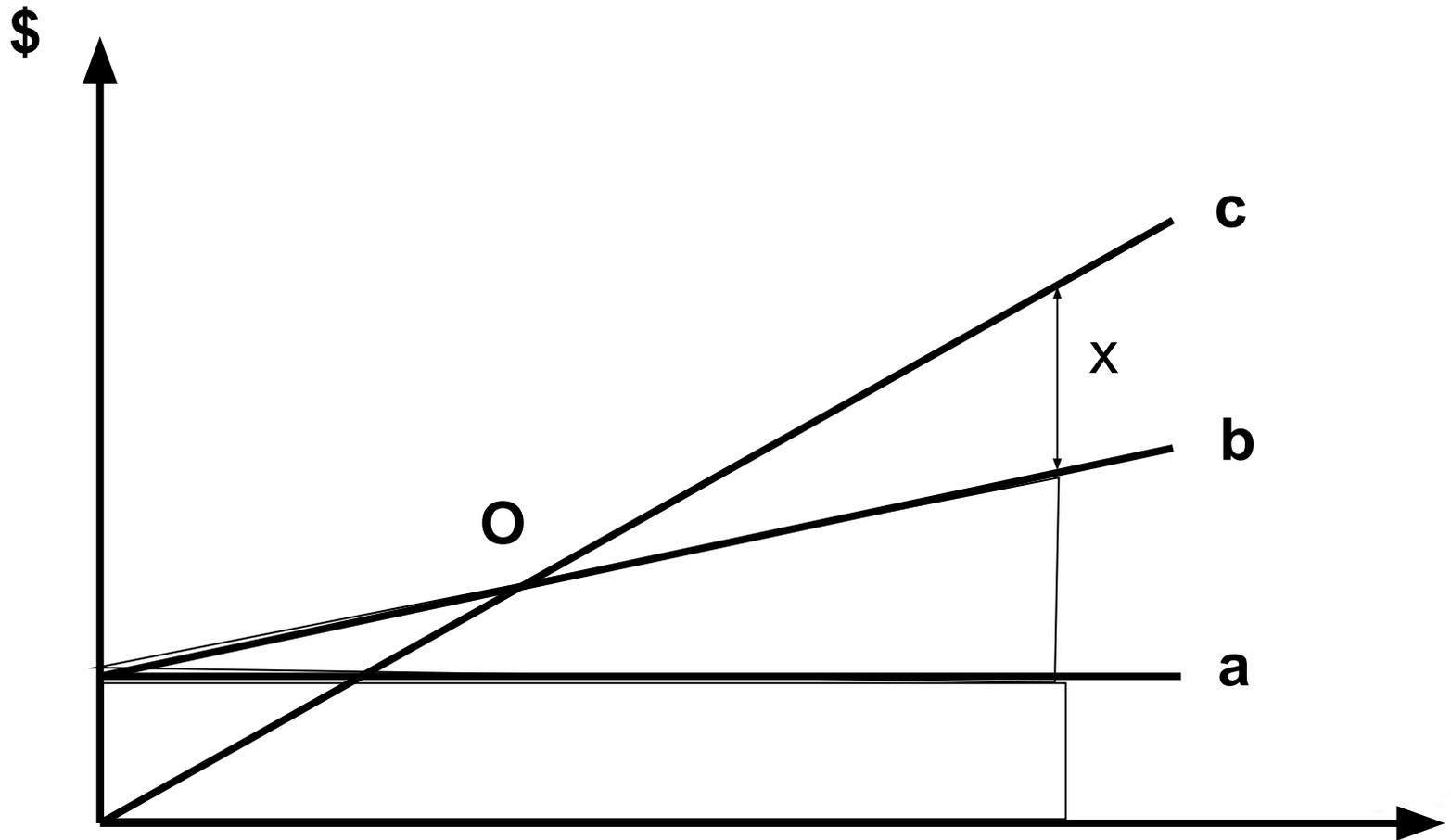


Этап 3 – мы с Тamarой ходим парой



Этап 3 – мы с Тamarой ходим парой





Зарабатывайте больше



Соловей Андрей

www.leaderteam.biz

1301@leaderteam.biz

+7 921 888 1301

+7 812 380 0707

