

# Разработка концепции бренда «Абрис»



# Логотип компании

*КНИГОТ ОРГОВАЯ  
КОМПАНИЯ*

*Либрус*

# Конкуренты

Конкуренты	Продукт (Product)	Цена (Price)	Место (Place)	Продвижение (Promotion)	Персонал (People)	Материальные свидетельства (Physical evidence)	Способ предложения услуг (Process)
ООО «Топ-книга»	Свыше 100 тыс. наименований книг на складе	Гибкая система скидок, для постоянных покупателей возможна отсрочка платежа	Регионы РФ, ближнее и дальнее зарубежье	Реклама в печати, на выставках, PR-мероприятия	Высокая компетентность	Самый большой ассортимент	Сбор заявок на отсутствующие позиции
Книготорговая компания «Разумник плюс»	Литература более 30 издательств	Жесткая система скидок	Регионы РФ	–	Отзывчивость, доброжелательность	Гарантированное наличие книги на складе	Все виды доставки
ЗАО «Просвещение-Регион»	Продукция изд-ва «Просвещение» за бюджетные деньги	Система скидок, длительная отсрочка платежа	Регионы РФ	–	Инициативность	Гарантированность выполнения заказа	Доставка любого кол-ва литературы
Книготорговое предприятие «Мастер-книга»	Около 35 тыс. наименований продукции	Гибкая ценовая политика, развитая система скидок и отсрочек платежа	Регионы РФ	Реклама в печати, на выставках, PR-мероприятия	Высокая квалификация, многолетний опыт	Наличие специального ПО для разветвленной книжной торговли	Работа с возвратом

# Сегменты рынка

<b>Сегмент рынка</b>		
<b>Характеристика</b>	<b>Оптовый клиент</b>	<b>Магазин</b>
Сезонность заказа	сезонные закупки	равномерно в течение года
Цена	очень важно	не очень важно
Услуги	не очень важно	очень важно
Ассортимент	"хитовые" позиции	весь ассортимент
Рекламная продукция:		
плакаты	не важно	важно
каталоги	важно	не важно

# Макропозиционирование

«Абрис» - это центровая торговая марка из оптовых торговых компаний, реализующих учебную литературу.

# Мезопозиционирование

«Абрис» - это компания, которая предлагает возможность заказа книг поштучно (снятие проблемы) и учитывает издательскую систему скидок (социальное одобрение).

# Микропозиционирование

1. Заказ книг поштучно	Акцент на выгоду (b)
2. Цена не увеличивается при заказе книг поштучно	Акцент на выгоде в связи с эмоциями (e-b)
3. Система скидок	Акцент на выгоду (b)
4. Цена по прайсу – цена издательства	Акцент на выгоду в связи с эмоциями (e-b)

# Заявление о позиции книготорговой компании «Абрис»

Для оптовых книготорговых компаний, имеющих разнообразный ассортимент учебной литературы, которая предоставляет возможность заказа книг поштучно (ассортимент) и учитывает издательскую систему скидок по сравнению с другими книготорговыми компаниями.



# Легенда брэнда

АБРИС (книжн.). Очертание предмета, контур. (Ожегов С.И. Словарь русского языка).

Однажды четыре перспективных молодых человека отправились на пикник. Они обсуждали название их будущей компании. Неподалеку они заметили очаровательную молодую женщину, которая делала зарисовки пейзажа. Они познакомились. Она оказалась настолько приятна в общении, что совершенно покорила одного из них. Именно тогда они решили, что образ их будущей компании должен быть похож на нее: добрая, душевная, общительная, порядочная, притягивающая, но не властная. Они запечатлели образ этой женщины в названии компании. С тех пор компания «Абрис» работает в соответствии с этими качествами, вычерчивая некий контур существующего рынка учебной литературы.

# Индивидуальность бренда

Женщина. Сильная, надёжная, притягивающая, но не властная. Добрая, пунктуальная, общительная. Отвечает за свои слова, выполняет то, что обещает, и реально подходит к жизни.

# Имидж брэнда

«Абрис» - компания, владеющая широким ассортиментом, гарантирующая оперативные поставки и предоставляющая методическую поддержку.

# Формализованная концепция бренда «Абрис»

## Целевая аудитория

- Магазины.
- Оптовые компании.

## Имидж бренда

Компания, владеющая широким ассортиментом, гарантирующая оперативные поставки и предоставляющая методическую поддержку

Суть бренда: Удобство. Человечность. Гибкий подход. Охват. Оперативность.

## Конкурентные преимущества

- Заказ книг поштучно.
- Гибкая система скидок с учетом издательской.

## Индивидуальность бренда

- Сильный.
- Надежный.
- Притягивающий.
- Добрый.
- Пунктуальный.
- Общительный.
- Выполняет то, что обещает.
- Реально подходит к жизни.

# Марочный контракт

- Оптимальные условия сотрудничества.
- Широкая палитра российских издательств учебной литературы по ценам издательств и с учетом издательской системы скидок.
- Информационная поддержка партнеров. Сообщение о новинках книгоиздания и изменениях в образовательных программах.
- Развитая система скидок и отсрочек платежа.
- Ежедневное пополнение ассортимента.
- Рекомендации наших специалистов по комплектации Вашего заказа.
- Оперативная доставка по Москве.
- Быстрый подбор на нашем складе ваших заказов, от одного до тысяч экземпляров.
- Сбор и выполнение перспективных заказов, в том числе на планируемые новинки.

# Программа лояльности для потребителей

1. На выставках (два раза в год: март, сентябрь) проводится «награждение» клиентов по номинациям:
  - За ассортимент
  - За долговременное сотрудничество
  - Новые партнеры (прорыв года)
  - Лучший розничный реализатор
  - Лучший дилер
2. Скидка из расчета предполагаемого годового оборота.
3. Отсутствие штрафных санкций для лояльных клиентов в форс-мажорных обстоятельствах.
4. Построение работы с клиентами, опираясь на историю взаимоотношений.



БРЭНД-БУК