



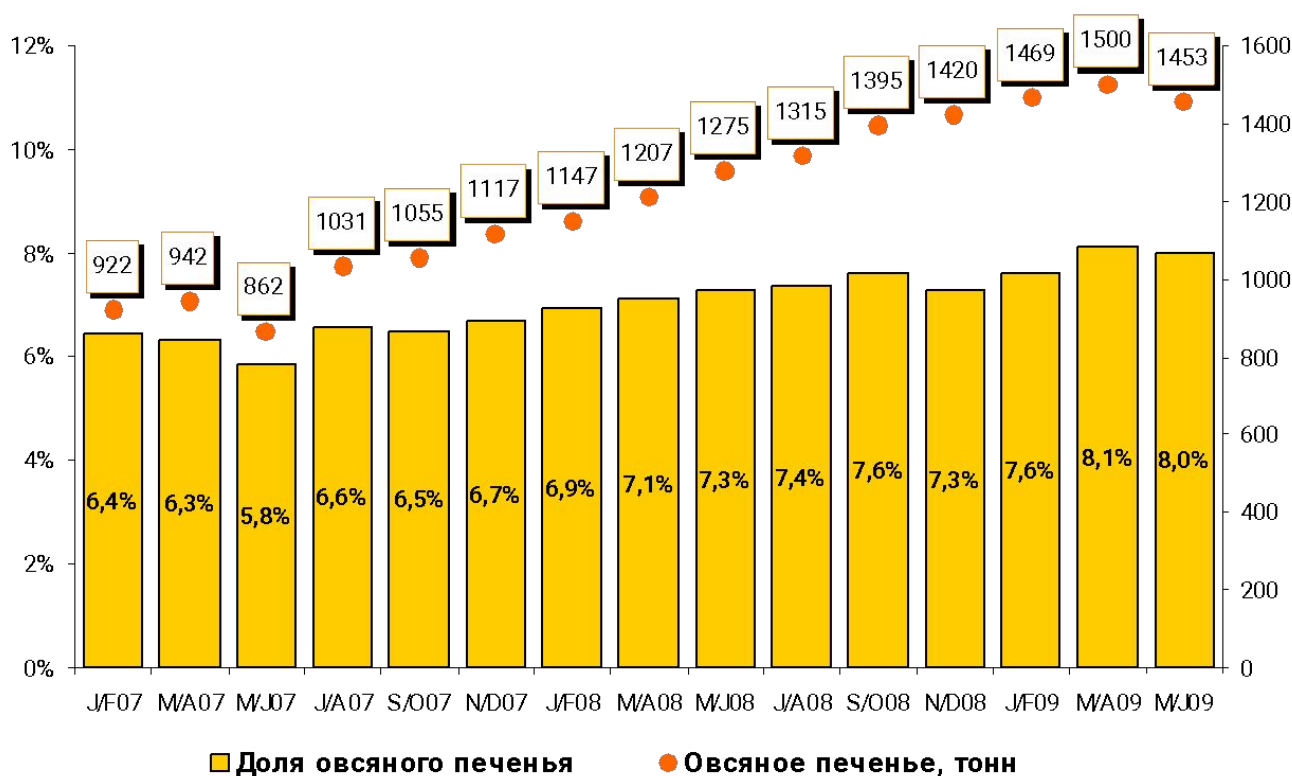
**Запуск овсяного
печенья
Конфи ДЕРЕВЕНЬКА**

Октябрь 2009

□ Овсяное печенье занимает 8% от всего печенья и растет:

- в тоннах +25% к предыдущему году
- в доле +1% к предыдущему году**

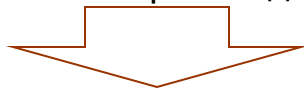
Овсяное печенье, динамика роста*



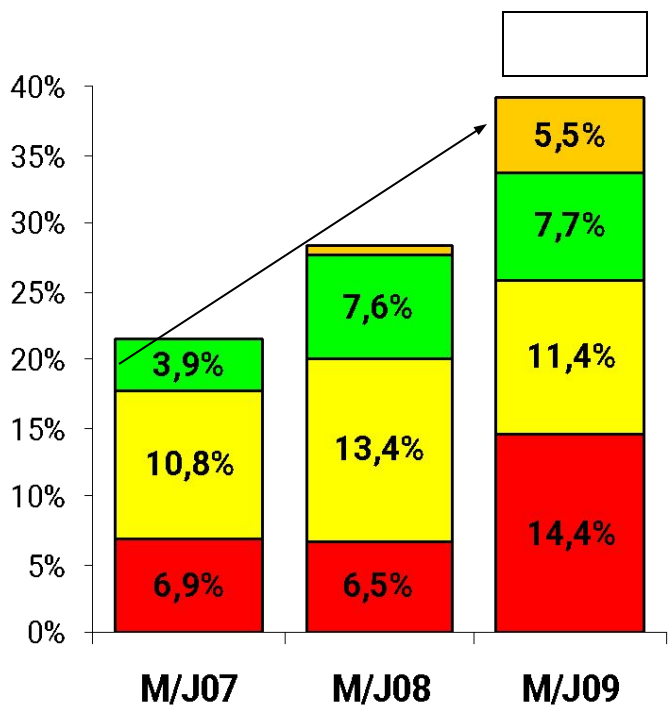
*Источник: MEMRB Retail Audit, упакованное печенье

** МАТ MJ09 vs МАТ MJ08 (за год берется 12 месяцев начиная с июля)

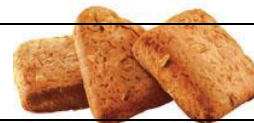
- ❑ На национальном уровне всего четыре игрока, которые в совокупности занимают 39% овсяного упакованного печенья
- ❑ Основная часть рынка - мелкие локальные производители, но доля ключевых игроков активно растет
- ❑ Потребитель постепенно переключается на упакованный брендовый продукт



Доли ключевых игроков (в объеме)*



+ Деревенька



■ Лаком

■ Любимый край

■ Полет

■ КФ
Электроугли



Деревенька
Печенье овсяное

Ценовое позиционирование

Конкурененты



□ «Деревенька» - наиболее привлекательное предложение:

- цена ниже конкурентов за упаковку и кг;
- привлекательный дизайн упаковки;
- ассортимент популярных вкусов;



от идей и возможностей к результату

Ситуация на рынке

- ❑ Существует растущий сегмент овсяного печенья, с минимальным количеством национальных игроков
- ❑ «СладКо» не присутствует в данном сегменте, но имеет производственные возможности для расширения своего портфеля ассортиментом овсяного печенья



Возможност
и Сладко

- ❑ **Печенье овсяное «Деревенька»**
 - возможность увеличить продажи без канибализации существующего портфеля
 - предложение партнерам востребованного рынком продукта по конкурентной цене
 - выход на новый сегмент рынка
 - использование концепции «home-made»

ДЕРЕВЕНЬКА

- ❑ **Ассортимент** – только наиболее популярные и традиционные вкусы:
 - классика – сгущенка – орехи – мак
- ❑ **Упаковка:** пакет 220г, обеспечивает
 - хорошую видимость на полке
 - конкурентную цену за упаковку
- ❑ **Конкурентная цена:** дешевле бенчмарка Штучки 250г (Люб. Край) и Сч.День 220г
- ❑ **Концепция** нового продукта: «home-made»
 - доверие потребителя к продукту, выглядит как «сделанное дома»
 - использование новых для СладКо ценностей: натуральность, ручная работа
- ❑ **Дистрибуция** – национальная, с фокусом на «modern trade»




Дереvenька
Печенье овсяное

Представляем ассортимент

- ✓ **Количество СКЮ:** 4 SKUs
- ✓ **Масса нетто:** 220г
- ✓ **Цена на полке:** 24 руб.
*Отпускная цена зафиксирована на 6 мес.
- ✓ **Вкусы:**
 - классическое овсяное
 - со сгущенкой
 - с орехами
 - с маком
- ✓ **Запуск производства:** 6 ноября 2009г
- ✓ **Основной конкурент:** Штучки, 250г
(Любимый край)
- ✓ **Ценовой индекс в пересчете на 1 кг:**
 - 90% к конкуренту
 - 85% внутри портфеля (Сч.День 220г)



- ✓ Яркая, выделяющаяся на полке
- ✓ Располагающая к покупке благодаря «home made» концепции:
 - название «Деревенька»
 - хозяйка со свежеспеченным овсяными печеньем
 - «вкусная» продуктовая группа: печенье, стакан молока, ингредиенты
 - информация на обороте упаковки о пользе овсяных хлопьев и других ингредиентов печенья Деревенька
- ✓ Цветовое кодирование вкусов позволяет покупателю легко ориентироваться в ассортименте
- ✓ Логотип  влечение знающих марку потребителей
- ✓ Положительные свойства продукта подчеркнуты значками



Упаковка – основная коммуникация потребителю, поэтому она не только яркая и привлекательная, но и несет в себе ценности продукта



Логистическая информация

Наименование SKU	Масса	Цена базового прайс листа без НДС	Штрих-код	Вес гофроящика	Количество штук в гофроящике
ПЕЧЕНЬЕ «ДЕРЕВЕНЬКА» овсяное классическое	220 г	14.53руб.	4600603025309	3,52 кг	16 штук
ПЕЧЕНЬЕ «ДЕРЕВЕНЬКА» овсяное со сгущенкой	220 г	14.53руб	4600603025330	3,52 кг	16 штук
ПЕЧЕНЬЕ «ДЕРЕВЕНЬКА» овсяное с орехами	220 г	14.53руб	4600603025323	3,52 кг	16 штук
ПЕЧЕНЬЕ «ДЕРЕВЕНЬКА» овсяное с маком	220 г	14.53руб	4600603025316	3,52 кг	16 штук

Срок хранения – 6 месяцев



Рекомендации по продвижению

Регионы, каналы продаж:

- Без ограничения: национальная дистрибуция, охват всех каналов
- Рекомендовано активное введение в матрицы национальных и локальных сетевых магазинов

Ассортимент и выкладка нового продукта:

- На полке рядом с основными конкурентами – Штучки (Любимый край) и/или рядом с упакованным овсяным печеньем, сдобным печеньем
- Рекомендованный ассортимент для 1 торговой точки - все 4 SKUs:
 - Все вкусы являются популярными и существенно различаются между собой
 - 4 SKUs – оптимальное количество для создания корпоративного блока на полке

Маркетинговая поддержка

- презентационная листовка для отдела продаж, октябрь-ноябрь 2009
- выделение свободного продукта для презентации дистрибьюторам и торговым точкам, октябрь-ноябрь 2009



Удачных продаж!