installnationwide

Презентация агентства Июль 2010





installnationwide – агентство интегрированных BTL коммуникаций, объединяющее профессионалов высокого уровня, обладающих солидным опытом в разработке и и реализации маркетинговых программ направленных на продвижение Вашего бренда.

Наша сила и уникальность – национальная инфраструктура и полный спектр услуг по логистике, установке, обслуживанию и хранению POSM, а также проведение BTL программ и рекламных мероприятий.

Наш бизнес – инновационные и эмоциональные идеи в различных областях маркетингового сервиса.





Конкурентные преимущества

Партнерство

Нацеленность на долгосрочное сотрудничество, обратную связь и командную работу с клиентами

Команда профессионалов

Экспертиза опытных сотрудников

Проактивность

Мы управляем рисками в ходе проекта и ожиданиями наших клиентов

Национальная инфраструктура

- структура складов
- технический автотранспорт
- необходимые разрешения / допуск на все виды технических работ

Эффективная коммуникация

Ежедневная отчётность

- он-лайн фотоотчеты

Уникальные разработки

- Как системы подготовки полевого / промо персонала,
- так и управлением качества на всех этапах





Спектр предлагаемых услуг



ТРЕЙД МАРКЕТИНГ

ЛОГИСТИКА

АУДИТ

СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ

ПРОМО АКТИВНОСТИ

УСТАНОВКА

ОБСЛУЖИВАНИЕ





Трейд Маркетинг

- Управление рекламным пространством
 - Размещение рекламных носителей
 - □ Сервисное обслуживание
- Работа с витриной и выкладкой товара
 - Размещение продукта на полке, в соответствии с утверждённой планограммой
- Рекомендация оптимального запаса продукта
- Рекомендация ценовой позиции продукта
- Ежедневная отчётность
 - □ Объём информации и формат по согласованию с клиентом





Событийный маркетинг



Планирование и воплощение следующих мероприятий:

- п Флэш мобы
- Конференции
- Корпоративные мероприятия
- Выставки
- _п Запуски
- п Спонсорские мероприятия





Промо активности

- Планирование и реализация маркетинговых программ
 - On и Off Trade Consumer Promotion
 - HoReCa Promotion
 - □ Сэмплинг
 - Дегустация
 - □ Подарок за покупку
 - □ Лотерея
 - Creative contest
 - Cross promotion
 - Пифлетинг
- Оптимальный набор инструментов
 - □ CRM и управление базами данных
 - □ Интерактивный маркетинг
 - □ Direct-маркетинг
- Организация стимулирующих лотерей
- Производство и закупка рекламных материалов





Логистика

- Рассылка (регион / область / населенный пункт)
- Доставка оборудования в торговые точки
- Складирование и хранение
- Маркировка, переупаковка, паллетирование
- Инвентаризация по торговым точкам и складам
- Погрузо-разгрузочные работы
- Списание и уничтожение
- Учет и отчетность
 - □ Возможность предоставления ежедневной складской отчётности,
 - включая on-line monitoring и совместимость с ERP системой клиента.
- Полное управление складской составляющей бизнеса

Возможность работы 24 часа в сутки, включая выходные / праздничные дни





Национальная инфраструктура – наша сила

- Склады в 105 городах РФ офис / мини офис при складе, склад, бригада, автомобили
 - Дополнительно более **200** областных городов с населением от 40 тыс. человек, находящихся в дневной доступности
 - Населенные пункты в режиме командировки по запросу клиента
 - Возможность как обычной (e-mail, телефон) коммуникации, так и работы в единых базах данных, системах заказов и отчетности

Технические ресурсы:

- _ 300 технических специалистов
- 50 машин с грузоподъемностью до 1.5 тонн
- _ 30 машин с грузоподъемностью свыше 1.5 тонн
- 8,7 тыс. квадратных метров складских помещений







АСУ

Единая Автоматизированная система учета (АСУ) позволяет на ежедневной основе в режиме on-line отслеживать и формировать:

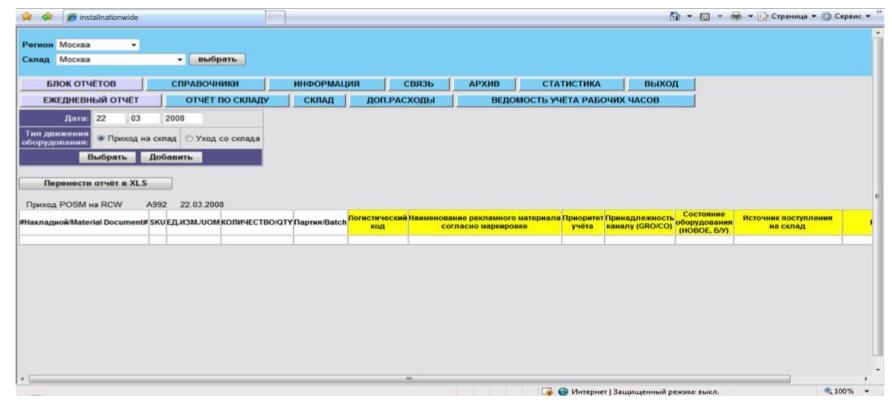
- Отчеты любого уровня, в том числе и для интеграции в SAP
- Стоки оборудования на каждом из 105 складов с возможностью консолидации данных на региональном и национальном уровне
- Всю проделанную за день (месяц, год) работу











WEB интерфейс системы учета позволяет в on-line режиме вносить необходимые данные из любой географической точки.

installnationwide



Установка

- Монтаж торгового и рекламного оборудования
- Демонтаж оборудования
- Переустановка оборудования из одной торговой точки в другую
- Пусконаладочные и электромонтажные работы





Обслуживание



Поддержка рекламного / торгового оборудования

- _ рабочее состояние
- презентабильность
- _ договоренное месторасположение
- целевое использование
- надлежащая техническая эксплуатация

Чистка

- витрины
- _ торгового оборудования
- _ рекламного оборудования

• Ремонт / наладка







Аудит

Полевой ресёрчь

- _ Выкладка / Наличие
- Розничная цена
- _ Условия хранения
- Out of Stock

Инвентаризация установленного оборудования

- Нумерация по адресной программе клиента
- Амортизация / списание

Контроль за выполнением работ

- _ Установка оборудования
- Размещение коммуникации

Контроль за проведением промо активностей

- Супервайзинг мест проведения
 - состояние, месторасположение промо стенда
 - □ соблюдение графика работы промо персоналом
- Програма "mystery shopping"

Он-лайн отчетность: фото / видео / презентация







Проекты





Формат: Off-trade

Механика: Подарок за покупку и проведение

консультаций по продукту

Территориальный

охват: 23 города России

315 торговых точек

Цели из брифа:

- •Активное стимулирование продаж скоропортящегося продукта Kinder Pingui
- •Поддержание лояльности потребителей в канале точек продаж

Результаты работы:

- •Количество потребителей, принявших участие в акции 59 118 человек
- •Анализ результатов продаж до и во время акции показал рост в 4,2 раза
- •Реализация механики с использованием персонажа бренда пользовалась огромным успехом у ЦА

KINDER Pingui









Формат: Off-trade

Механика: Подарок за покупку и проведение

консультаций по новому продукту - камере Sony Alpha 100 специально

подготовленным персоналом

Территориальный

охват: 6 городов России

31 торговая точка

Цели из брифа:

- •Информирование покупателей о базовых преимуществах и отличительных особенностях камеры Sony Alpha 100
- •Увеличение продаж камеры
- •Повышение лояльности к бренду

Результаты работы:

- •Количество промочасов 5568
- •Количество консультаций 15504 30% посетителей точек
- •Переключение в среднем до 25% представителей ЦА фотооборудования
- •В результате высокой оценки эффективности программы на основе измерения продаж во время акции и отложенной покупки, клиентом было принято решение об экспансии данной программы

SONY Alpha 100







Формат: Презентация нового продукта

Число участников: Более 100 человек

Работа агентства:

- •Агентство в кратчайшие сроки осуществило разработку концепции оформления и программы, реализацию всей технической поддержки
- •Подготовка сценария и интерактивной программы мероприятия
- •Разработка концепции декора и декорирование помещения в спортивной тематике
- •Техническое оснащение мероприятия световое, проекционное оборудование
- •Производство рекламных, декоративных, презентационных материалов
- •Превлечение и координация других служб, обслуживающих мероприятие

Результаты работы:

- •Мероприятие привлекло внимание к новому открывшемуся шоуруму Порше Центра
- •Концепция декора осталась как оригинальный элемент оформление шоу-рума после окончания мероприятия
- •Презентация новой модели Porsche Cayenne GTS прошла ярко и зрелищно

PORSCHE Cayenne GTS









Формат: Off-Trade Promo

Территориальный

6 городов России охват: 15 торговых точек

Цели из брифа:

Увеличение продаж продукта

Активное стимулирование покупок посредством механики

Подарок за покупку+Дегустация

Переключение потребителей конкурентных брендов

Поддержание и увеличение лояльности существующих потребителей

Consumer Education – консультирование по продукту

Работа агентства:

Производство и закупка промо-материалов для дегустации

Набор, кастинг, тренинг персонала, тренинг по продажам и принципам премиального обслуживания

Разработка материалов для промо-персонала

Организация и проведения тренинга по продукту, дегустациям и механики акции

Проведение и координация программы

Осуществление качества работы промо-персонала

Результаты работы:

21659 контактов, 2180 из которых стали результативными (10%)

9754 дегустации

Масса положительных отзывов потребителей

Выполнения плана по продажам – 108%

installnationwide

GRANT'S Family Reserve





Формат: Off-Trade Promo

Особенности проекта:

- •Весенняя, праздничная программа, вместе с подарками за покупку потребители получали комплимент от Cinzano цветы
- •В программе учувствовали 2 продукции Cinzano Vermuth
- + Cinzano Asti.

Цели из брифа:

- •Увеличить продажи Cinzano Vermuth + Cinzano Asti.
- •Увеличить узнаваемость торговой марки Cinzano среди покупателей
- •Увеличить покупательский спрос
- •Стимулировать пробную покупку

Результаты работы:

- •Общее количество проданной продукции за программу 25 633 бутылок
- •Выполнения плана 90%, из них 132%VTH / 41% Asti

CINZANO











Целевая аудитория: возраст 18- 30 (ядро 18-24), молодые

люди жители больших городов.

Стильные, общительные, энергичные.

Территориальный охват: Москва, Екатеринбург, Самара, Казань,

Краснодар

Механика:

- •Создание зоны Miller на самых проходимых улицах (проезжая часть) с имитацией дорожно-ремонтных работ. Все ремонтные работы проводили модели Miller в промоформе под громкую музыку.
- •Для проведения работ использовалось настоящее оборудование (компрессор, генератор, отбойный молоток и т.д.). По городу передвигалась брендированная бетономешалка. Смеситель заклеен под дискобол.
- •Брендинг: дорожные знаки, брендинговый скотч, соединяющий конусы, флаги, промоформа, стикеры на ГАЗели и компрессоре.

Работа агенства:

- •Разработка механики акции в партнерстве с брендгруппой
- •Получение разрешений на проведение уличных мероприятий
- •Проведение акций на улицах городов
- •Дизайн и производство рекламных материалов
- •Аренда строительной техники
- •Набор и тренинг персонала
- •Внутригородская и региональная логистика









Установка, логистика и обслуживание оборудования









Установка, логистика и обслуживание оборудования











Аудит торговых точек 2005 - 2007

Клиент: ОАО «Лебедянский»

Продукт: Соки, детское питание, минеральная вода, морсы

Формат: Аудит ТТ

Задачи: Систематизировать работу полевого персонала

Коммерческой службы в части исполнения

стандартов мерчендайзинга продукции Компании

во всех торговых каналах

Работа агентства:

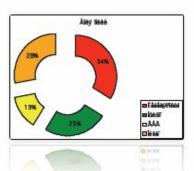
На проекте использовалось единое информационное поле (Интернет сайт), с помощью которого велся учет всей коммуникации на проекте и взаимодействие между участниками.

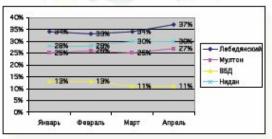
- Формирование проблемного поля
- Постановка целей и задач исследования
- Определение и разработка методики сбора информации
- Полевой этап работ обработка и анализ полученных данных
- Предоставление итогового отчета

Результаты работы:

- Увеличение занимаемой площади на полках в ТТ
- Значительное увеличение продаж











Мерчендайзинг 2006 - 2008

Клиент: ОАО «Лебедянский»

Продукт: Соки, детское питание, минеральная вода, морсы

Формат: Мерчендайзинг

Задачи: Продвижение продукции компании ОАО «Лебедянский»

Территориальный охват:

Города: Москвы и МО

Количество торговых точек: 463 (одновременно),

Торговые сети: Паттерсон, Перекресток, 7 континент, Авоська,

Копейка, Виктория, Дикси, Магнит, Пятерочка, Торкас, Прогресс, Самохвал, Спар, 12 месяцев,

Остров, Страна Геркулесия.

Работа агентства:

- •Осуществления визитов в торговые точки в соответствии с предоставленной адресной программой
- •В ходе визита сбор информации о предоставленности соковой продукции
- •Заполнение отчетных форм
- •В ходе визита производили выкладку продукции компании ОАО «Лебедянский» в торговом зале в соответствии со стандартами принятыми компанией.

Результаты работы:

Общее увеличение продаж - 62%

- детского питания -58%
- минеральной воды и морсов на 34%





