

installnationwide

Презентация агентства
Июль 2010

installnationwide



installnationwide – агентство интегрированных BTL коммуникаций, объединяющее профессионалов высокого уровня, обладающих солидным опытом в разработке 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.

installnationwide



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 отчетность

- ✓ он-лайн фотоотчеты
- ✓ возможность интеграции с ERP системой клиента

Уникальные разработки

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



Спектр предлагаемых услуг



ТРЕЙД МАРКЕТИНГ

ЛОГИСТИКА

АУДИТ

СОБЫТИЙНЫЙ
МАРКЕТИНГ

УСТАНОВКА

ПРОМО АКТИВНОСТИ

ОБСЛУЖИВАНИЕ

installnationwide



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:

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

installnationwide



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
 - Лифлетинг
- **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 отчетности,
 - 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



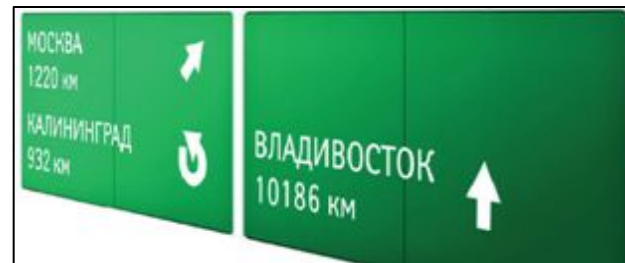
Национальная инфраструктура – наша сила



- 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



installnationwide



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

installnationwide





Регион: Москва
Склад: Москва

БЛОК ОТЧЕТОВ | СПРАВОЧНИКИ | ИНФОРМАЦИЯ | СВЯЗЬ | АРХИВ | СТАТИСТИКА | ВЫХОД

ЕЖЕДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ | ОТЧЕТ ПО СКЛАДУ | СКЛАД | ДОП.РАСХОДЫ | ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА РАБОЧИХ ЧАСОВ

Дата: 22 03 2008
Тип движения оборудования: Приход на склад Уход со склада

Перенести отчет в XLS

Приход POSM на RCW A992 22.03.2008

#Накладной/ Material Document#	SKU	ЕД.ИЗМ./UOM	КОЛИЧЕСТВО/QTY	Партия/ Batch	Логистический код	Наименование рекламного материала согласно маркировке	Приоритет учёта	Принадлежность каналу (GRO/CO)	Состояние оборудования (НОВОЕ, БУ)	Источник поступления на склад

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



Установка



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

installnationwide



Обслуживание



- **Поддержка рекламного / торгового оборудования**
 - рабочее состояние
 - презентабельность
 - договоренное месторасположение
 - целевое использование
 - надлежащая техническая эксплуатация
- **Чистка**
 - витрины
 - торгового оборудования
 - рекламного оборудования
- **Ремонт / наладка**



Аудит



- **Полевой ресёрч**
 - 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

installnationwide



Проекты

installnationwide



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



installnationwide



SONY Alpha 100

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



installnationwide



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
- Привлечение и координация других служб, обслуживающих мероприятие

Результаты работы:

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

PORSCHE Cayenne GTS



installnationwide



Формат:

Off-Trade Promo

Территориальный охват:

6 городов России
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 механике акции
- Проведение и координация программы
- Осуществление качества работы промо-персонала

Результаты работы:

- 21659 контактов, 2180 из которых стали результативными (10%)
- 9754 дегустации
- Выполнения плана по продажам – 108%
- Масса положительных отзывов потребителей

GRANT'S Family Reserve



installnationwide

Формат:

Off-Trade Promo

CINZANO

Особенности проекта:

- Весенняя, праздничная программа, вместе с подарками за покупку потребители получали комплимент от Cinzano – цветы
- В программе участвовали 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



installnationwide



MILLER

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



installnationwide



Установка, логистика и обслуживание оборудования



installnationwide



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

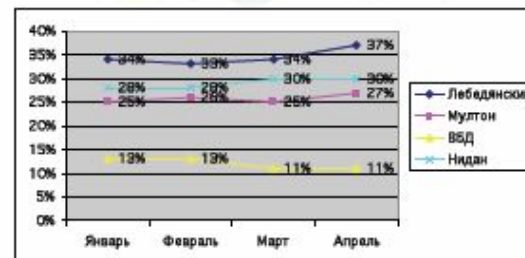
Работа агентства:

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%

installnationwide

