



Резюме агентства полного цикла

New Image

КТО МЫ?



Нью Имидж - агентство, специализирующееся на реализации проектов построения прямых коммуникаций торговых марок с участниками товаропродвигающего канала и проектов, связанных с аналитикой потребительских рынков.

Сотрудники Нью Имидж - группа специалистов, обладающих уникальным и разносторонним опытом в создании, и успешной реализации проектов.

Наша главная цель – реализация проектов, дающих максимальный маркетинговый эффект.

Миссией компании “New Image” является содействие успеху клиентов, путем предоставления более глубокого понимания ими своих рынков и выявления оптимальных направлений для достижения ими своих целей.

Выгодные отличия нашей компании

- **Бизнес философия** – мы не исполнители заказов, а партнеры наших клиентов.
- **Уникальный подход** – уровень вовлечения сотрудников в каждый проект на уровне директоров привносит соответствующие **Знания** и **Опыт**

Направления работы



стимулирование сбыта
sales promotion

торговый маркетинг
trade marketing

событийный маркетинг
special events

маркетинговые исследования
Field marketing
Room researches
Product concept/package testing
Retail Audit
Add Audit
Services marketing
Exit Poll
Touch Poll

Research Department

- Компания New Image Marketing Group начала свою официальную деятельность в апреле 2003 года, хотя все сотрудники, вошедшие в штатный состав, от руководителей до интервьюеров имели немалый опыт работы в сфере проведения маркетинговых и социологических исследований. С тех пор компания ежедневно развивается, повышая как свой профессиональный уровень, так и свою техническую базу, что помогает ей быть лучшим и самым надёжным оператором рынка исследований. Надо отметить, что компания New Image Marketing Group уже в 2004 году стала коллективным членом Украинской Ассоциации Маркетинга, а директор компании уже в 2006 был избран в состав Совета Директоров УАМ – единственным членом Совета – представителем компании, территориально расположенной не в Киеве.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Направления работы :

I. Анализ рынка.

- a) Сегментирование рынка определенных товарных групп,
- b) Изучение спроса на товары/услуги,
- c) Поиск новых товарных ниш,
- d) Рейтинг популярности ТМ и фирм-производителей,
- e) Изучение отношения потребителей к товару, марке, производителю,
- f) Выявление конкурентных преимуществ и недостатков товара /услуги,
- g) Выявление эффективных каналов дистрибьюции, географии, методов сбыта.

II. Изучение потребителей.

- h) Сегментация потребителей по значимым признакам,
- i) Выявление свободных/слабозаполненных сегментов потребительского рынка,
- j) Выявление «пакета преимуществ», формирующих предпочтения потребителей разных сегментов.

III. Анализ и тестирование рекламы.

- k) Оценка эффективности рекламы,
- l) Тестирование восприятия рекламных идей, рекламных материалов,
- m) Тестирование упаковки, элементов фирменного стиля и фирменных атрибутов.

VI. Изучение конкурентов.

- n) Выявление конкурирующих фирм, ТМ,
- o) Определение рыночных долей основных операторов рынка,
- p) Измерение оценки потребителями конкурирующих товаров ТМ,
- q) Мониторинг и анализ активности конкурентов.

Этапы подготовки и реализации исследования:

I. ПЛАНИРОВАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.

1. Определение целей и задач исследования,
2. Определение метода/дизайна исследования,
3. Подбор/разработка методики проведения исследования,
4. Разработка анкеты для количественных опросов,
5. Разработка сценариев для качественных опросов.

II. ПОЛЕВОЙ ЭТАП

6. Полевой этап качественных и количественных исследований во всех регионах Украины, валидизация результатов, профессиональная команда интервьюеров по видам исследований.

III. АНАЛИТИКА.

7. Анализ данных количественных исследований.
8. Анализ данных качественных исследований.

IV. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

9. Разработка рекомендаций по маркетинговой стратегии.
10. Сопровождение внедрения результатов.

Выбор метода исследования:

Методы исследования



Наблюдение

Анализ документов

Опрос

Mystery shopping

Этнографические

Тестовый маркетинг

Интернет

Пресса

Рекламный ролик

POSM

Телефонный опрос

Глубинное интервью

Личное интервью

Фокус-группа

Экзит-полл

Почтовый опрос

CLT

Интернет-опрос

Home usage test

Экспертный опрос

Для получения наиболее **достоверной информации** о глубинных скрытых механизмах формирования предпочтений и поведения потребителей, а также **для повышения надежности** результатов, в процессе проведения качественных исследований нами используются различные модифицированные психологические проективные методики, элементы НЛП.

- I. Создание брендов
- II. Развитие существующих брендов
- III. Создание имени бренда.
- VI. Разработка элементов фирменной идентификации бренда, упаковки.
- V. Сопровождение бренда.

Наши Research проекты:

1. СП ООО «Пирана» (рынок шампуней, красок для волос, кремов, бытовой химии, дезинфектантов, зубных паст).
2. Белгородский ЛВЗ (рынок спиртных напитков).
3. ОАО "Новый стиль Украина" (рынок офисной мебели).
4. Эксклюзивный представитель в Украине ТМ "Маделон" (рынок профессиональной косметики).
5. ООО "Тайфун" (производитель закусок "Пикник" - рынок мягких закусок; рынок майонезов).
6. Сеть магазинов французской косметики "Ив Роше"(рынок косметики и парфюмерии).
7. ООО "Небосвод" лечебный центр (рынок платных медуслуг).
1. ОАО "Арго Трейд" (рынок ликеро-водочных напитков).
2. ООО "Кронос" (рынок шампанских вин; рынок ординарных вин).
3. Development Alternatives, Inc.("БизПро" (рынок образовательных услуг).
4. Одесский МЭЗ (рынок подсолнечного масла).
5. "Инметекс-Украина» (рынок XMS-услуг - продажа мелодий и логотипов для мобильных телефонов).
 - SESA (рынок сладкой воды).
6. Имиджевый проект "Особенности восприятия слоганов ведущих ТМ марок косметики" (доклад на форуме Intercharm professional, Москва)

BTL Department

- Также сотрудниками компании New Image Marketing Group, наряду с исследованиями было развито и выделено в отдельное направление деятельности разработка и внедрение BTL мероприятий (промо, мерчендайзинг, таинственный покупатель (как программа лояльности персонала магазина), event – мероприятия, проведение праздников и презентаций). За время существования, компания существенно нарастила свой потенциал в этом направлении бизнеса, и также занимает лидирующие позиции на украинском рынке.

Построение проектов

Основные принципы

- В основе предложения - выраженный мотив к действию;
- Нестандартное сообщение и подача акции;
- Детальное планирование проекта;
- Тщательно отобранный, качественно подготовленный и материально стимулированный персонал;
- Проработанная безотказная логистика;
- Оперативная аналитическая отчетность;
- Оптимизация затрат.

Почему с нами?

Мы стремимся не ограничиваться работой «строго по брифу» (кроме случаев, когда это необходимо).

Мы уделяем особое внимание общению с «мозгом марки» для верного понимания всех задач, совместному участию в обсуждениях и брейн-штормах.

Мы абсолютно «прозрачны». Каждый сотрудник фирмы-клиента на период проекта может быть нашим сотрудником и рассчитываем на взаимность.

Мы тщательно анализируем условия поставленной задачи в ключе маркетинговых целей и возможностей их реализации в поле.

Почему с нами?

Каждый человек нашей команды имеет разносторонний опыт работы – помимо специализации в BTL проектах – это опыт работы в отделах продаж крупных FMCG компаний, опыт в стратегическом брендинге, в производстве рекламы и маркетинговом анализе. Мы понимаем процесс изнутри.

Каждый день мы совершенствуем своё мастерство и методы работы, черпая передовой опыт зарубежных BTL проектов, проектов-победителей фестивалей и последних тенденций рекламного и BTL рынка. Мы знаем уровень, поэтому создаем всегда выше.

Мы не «делаем» промоакции. Мы решаем задачи маркетинга.

Стимулирование сбыта sales promotion

Преимущества:

- Нестандартное сообщение и подача акции;
- Качественно подготовленные промоутеры;
- Выраженный мотив к действию;
- Настроенная логистика.

Компания «*New Image Marketing Group*» является членом Украинской Ассоциации Маркетинга. Директор компании является членом Совета Директоров УАМ.

Торговый маркетинг

trade marketing



Клиент **ВБД**

Продукт **молочная группа**

Механика **мерчендайзинг**

Охват **227 РТ кат. А (гг.Киев, Харьков, Одесса, Днепропетровск)**

Результат **Улучшение постоянно качественной представленности, увеличение и удержание доли полки, контроль просрочки, сбор дозаявок**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **P&G**

Проект прокладки «**Always**»

Механика **Семплинг. Подарок за покупку**

Охват **11 спец. РТ (г.Харьков)**

Результат **Прирост продаж 43%**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **Vitmark**

Проект «**Jaffa – фруктовый эксперт**»

Механика **Подарок за покупку**

Охват **12 РТ кат. А (г.Харьков)**

Результат **Увеличение уровня знания новой упаковки**

Стимулирование сбыта sales promotion

Клиент **Nestle**

Проект «**Fitness**»

Механика **Подарок за покупку**

Охват **7 РТ кат. А (г.Харьков)**

Результат **Увеличение продаж 400%**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **Штурман**

Проект **«Крепкий орешек»**

Механика **Подарок за покупку**

Охват **18 РТ кат. А и Б (г.Харьков)**

Результат **Увеличение объемов продаж 36%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент Украинские Замороженные Продукты
- Проект «Изабелла»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **20 РТ кат. А и Б (г.Харьков)**
- Результат **Увеличение объемов продаж 140%**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **УЗП**

Продукт **«Пан сковорода»**

Механика **Консультация**

Охват **40 РТ кат. А и Б (г.Харьков)**

Результат **Увеличение уровня знания**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **ВБД**

Продукт «**Чудо**»

Механика **Консультация**

Охват **40 РТ кат. А (г.Харьков)**

Результат **Увеличение уровня знания**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **ЗАО НЗДП**

Продукт **«Сандора»**

Механика **Подарок за покупку**

Охват **10 РТ кат. А и Б (г.Харьков)**

Результат **Прирост продаж 19%**

Стимулирование сбыта новой продукции new product promotion

- Клиент **SebaMed**
- Продукт косметика ТМ«**SebaMed**»
- Механика **Консультации**
- Охват **15 РТ кат. Б (Аптеки г.Харькова)**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **DANON**
- Продукт «**Actimel**»
- Механика Дегустации
- Охват **12 РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 64%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **Procter&Gamble**
- Продукт подгузники «**Pampers**»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **13 РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 172%**

Центр обмена призов

- Клиент SunInterBrew Украина
- Продукт пиво «Рогань»
- Механика Обмен призов
- Охват **15 РТ кат. А** (г.г.Харьков, Днепропетровск, Кривой Рог, Сумы, Полтава, Кременчуг, Кировоград)

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **GalaMarketing**
- Продукт чистящие средства «**Gala**»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват 5 **РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 30%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **Украинские продукты**
- Продукт плавленные сыры, сливочное и шоколадное масло «**Наш Молочник**»
- Механика **Подарок за покупку/дегустация**
- Охват 12 **РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 80%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент АВК
- Продукт: Чипсы «HRUSTERS»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват 15 **РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 300%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент АВК
- Продукт: Чипсы «HRUSTERS»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват 12 **РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 300%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **Сеть салонов мобильной связи «ВСЯ МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ»**
- Механика **раздача листовок, консультации**
- Охват **36 РТ (г.Харьков)**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **Французский бульвар**
- Продукт **Вино «Французский бульвар»**
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **15 РТ кат. А (г.Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 300%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **Французский бульвар**
- Продукт **Вино «Французский бульвар»**
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **8 РТ кат. А (г.Харьков)**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент **ТД «Изумруд»**
- Продукт **Напитки «Ривьера», «Искра»**
- Механика **Дегустация + Подарок за покупку**
- Охват **45 РТ кат. Б (г.Харьков)**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент Издательская группа «Ханделсблатт»
- Продукт Газета «Дело»
- Механика «Гаврош». Презентация и продажа издания в месте презентации
- Охват **10** уличных точек (г. Харьков)

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент «Unilever»
- Продукт «**РАМА**»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **4 РТ на рынках (г. Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 90%**

Стимулирование сбыта sales promotion

- Клиент «Unilever»
- Продукт «**Calve**»
- Механика **Подарок за покупку**
- Охват **12 РТ на рынках (г. Харьков)**
- Результат **Прирост продаж 70%**

Стимулирование сбыта sales promotion



Клиент **Parmalat**

Продукт **«Сантал»**

Механика **Подарок за покупку**

Охват **12 РТ кат. А и Б (г.Харьков)**

Результат **Прирост продаж 80%**

Стимулирование персонала

- Клиент «Ariston»
- Продукт водонагреватели ТМ «**Ariston**»
- Механика **Информирование персонала ТРТ об акции производителя**
- Охват 4 **РТ (г.Харьков)**

EVENT

- Клиент «**NIKE**»
- Механика **Организация футбольного турнира среди молодых команд**
- Кол-во команд **60**

EVENT

- Клиент «**Билайн**»
- Механика **Организация мотопробега на бендированных скутерах по городам Украины, с раздачей листовок и анонсированием акции**

EVENT

- Клиент «Клинское»
- Механика **Организация велопробега на бендированных велосипедах, с раздачей листовок и семплов**

EVENT

- Клиент **Страховая компания «АСКА»**
- Механика **Участие в праздновании дня города с раздачей брендированных шариков, и участием роллеров**

EVENT

- Клиент «Nurofen»
- Механика **организация новогоднего праздника в детском доме**

Торговый маркетинг

trade marketing



Клиент **ВБД**

Продукт **молочная группа**

Механика **мерчендайзинг**

Охват **227 РТ кат. А (гг.Киев, Харьков, Одесса, Днепропетровск)**

Результат **Улучшение постоянно качественной представленности, увеличение и удержание доли полки, контроль просрочки, сбор дозаявок**

Research

Компания "New Image" оборудовала фокус-студию с односторонним зеркалом для проведения фокусгрупповых дискуссий



ExitPoll

Компания "New Image" регулярно (в день выборов) проводит исследование ExitPoll (опрос на выходе из избирательных участков).

ExitPoll-2006 дал данные совпадающие с данными ЦИК с ошибкой до 1%.

Маркетинговые исследования



Клиент **JTІ**

Продукт **Camel**

Механика **исследование touchpoll**

Охват **10 РТ (г.Харьков)**

Результат **мониторинг потребительских предпочтений**

***Нью имидж является Региональным представителем Touchpoll Ukraine На восточной уkraine**

Событийный маркетинг special events



Клиент **WMW**

Продукт **Мегамакс**

Механика **Louchn**

Охват **4 супермаркета (гг.Донецк, Одесса, Киев, Харьков)**

Результат **Открытие супермаркетов бытовой техники Мегамакс**

НАШИ КЛИЕНТЫ

ТМ «Вимп Билль Данн», компании «Unilever», «Procter & Gamble», «UMC», «Henkel», «Henkel Bautechnik», «Nestle», «Kraft», «Elle-Украина», «Эльфа», «Эффект», «Биокон», «Oriflame», «Французский бульвар», соки «Santal», ТД «Изумруд», ТМ «Мивина», сеть магазинов «Тополёк», сеть строительных супермаркетов «ТРИФ», «Буд Макс», «Слобожанский Мыловар», «The British Council Ukraine», «Тернопольский Мясокомбинат», ООО «Украинский продукт», «Украинские Замороженные Продукты», мясокомбинат «Юбилейный», «Тайсин», коньячный завод «Таврия», сеть магазинов «Мотор», сеть салонов мобильной связи «АМО», «Арго» и ряд других известных торговых марок.

НАШИ КОНТАКТЫ

Г.ХАРЬКОВ

УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, Д.88, ОФ.10

Тел./факс (057) 700-75-38, 754-36-20

719-06-36, 718-60-32

718-11-45

E-mail: office@newimage.org.ua

P.S.

После того, как Вы станете нашим клиентом мы можем выделить Ваше имя в нашей презентации, за отдельную плату*



* данный слайд добавлен 1 апреля