



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

Mystery shopping

Этнографические

Тестовый маркетинг

Интернет

Пресса

Рекламный ролик

POSM

Анализ документов

Телефонный опрос

Глубинное интервью

Личное интервью

Фокус-группа

Экзит-полл

Почтовый опрос

CLT

Интернет-опрос

Home usage test

Экспертный опрос

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», «УМС», «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