



Виконтесса

*И он без ума от меня...*

Презентация  
косметической марки  
ВИКОНТЕССА



## Виконтесса

С давних времен желание быть неотразимой, сохранить молодость и красоту побуждало женщин искать средства для специального ухода за кожей лица и тела. Потому что здоровая, красивая и ухоженная кожа – это залог женской привлекательности.

Сегодня рынок косметики предлагает огромное количество марок, обещающих потребительницам волшебное преображение. Но так ли эффективны все эти средства? Как не запутаться в обилии ингредиентов? Какие именно косметические средства выбрать, чтобы достичь желаемых результатов?

**Представляем серию гипоаллергенных  
инновационных средств  
по уходу за кожей лица и тела  
Виконтесса**

*И он без ума от меня...*



Виконтесса

## Позиционирование марки

- **Целевая аудитория:** Ж. от 25 до 50 лет, образование среднее и высшее. Уровень дохода низкий, средний
- **Потребительское поведение:** сегмент предъявляет требования к качеству и эффективности косметики, пробует различные новые продукты, но не готов в период кризиса переплачивать за дорогую премиум-косметику
- **Принципы ценообразования:** верхний уровень нижнего сегмента, в рознице цена от 130 до 395 рублей за 1 шт.
- **Канал распространения:** запуск продукции эксклюзивно в сети аптек «Первая Помощь»
- **Производство :** Россия, Санкт-Петербург



*И он без ума от меня...*



Виконтесса

## Принципы Виконтесса:

- **Эксклюзивные формулы, полученные с помощью современных российских биотехнологий.** В результате многолетних исследований (более 15 лет) и разработок появились уникальные компоненты нашей косметической линейки, действующие на клеточном уровне.
- **Строго выверенное сочетание активных компонентов и исключение всех веществ, которые малоэффективны или могут спровоцировать аллергическую реакцию.** Все продукты Vicontessa гипоаллергенны и хорошо воспринимаются даже чувствительной кожей.
- **Ничего лишнего – только необходимые средства.**  
Линейка Vicontessa очень лаконична, но в ней Вы найдете все средства по уходу за лицом, телом и волосами, которые помогут выглядеть неотразимой. Эту линейку активной аптечной косметики разработали специалисты, которые работают в области дермокосметики уже более 10 лет, и имеют четкое представление о том, что действительно нужно современной российской женщине.

*И он без ума от меня...*



Виконтесса

**И, наконец, самое главное:**

- ***все средства Vicontessa – это не только уход, но прежде всего **оздоровление** кожи и **предупреждение ее старения**, то есть двойное действие каждого средства.*** Специально созданные рецептуры помогут не только улучшить состояние кожи, предотвратить ее старение, но и помогут сохранить здоровый вид. При использовании линейки Vicontessa уменьшаются воспалительные изменения кожи, пропадают проявления аллергии, кожа надежно защищена от неблагоприятного воздействия окружающей среды.

*И он без ума от меня...*



## Виконтесса

### Основные 5 активных компонента:

**Биофен®** – биологический комплекс для кожи человека, альтернатива пластической хирургии, надежная защита от морщин, совершенный набор для поддержания качества и здоровья кожи, точное и адекватное воздействие на основные признаки старения (морщины, снижение упругости, пигментация).

**СОД (супероксиддисмутаза-фермент)** – натуральный белковый антиоксидант. Оказывает противоаллергическое и регенерирующее действие на кожу.

**MDI Complex®** (коллаген 1V, V11. эластин, фибронектин) - фермент морского происхождения, извлекается из хрящевой ткани акул. Усиливает синтез коллагеновых волокон и заполнение глубоких морщин

**Гиалуроновая кислота** – самый мощный природный увлажнитель


**Calmiskin® Mentha piperita** - повышает комфорт кожи, оказывает мощное антистрессовое действие

*Уюта без ума от меня...*



## Виконтесса

### **Итак, преимущества косметической линейки Виконтесса:**

1. Линия средств для **комплексного ухода** за кожей лица
2. **Оптимальная линейка**, не нужно тратить время на подбор средств – всего 20 позиций
3. Для **разных типов кожи и возрастов** (сухая-чувствительная, нормальная-смешанная, стареющая)
4. Состав разработан специально для этой косметической линейки.
5. В каждое средство обязательно входит 1-2 из основных активных компонентов, а в кремах и сыворотках 2-3 активных компонента  
 **двойное действие: оздоровление и омоложение кожи.**
7. Безопасность и гипоаллергенность Виконтесса гарантируются многолетним опытом производителя в создании детской косметики (линейка Флер Энзим)
8. Приятный запах и легкая хорошо впитывающаяся структура всех средств

***по совокупности качества и эффективности  
Виконтесса – это русское Виши,  
но по цене значительно дешевле***

*И он без ума от меня...*



## Виконтесса

### ***Преимущества косметической линейки Виконтесса для аптек :***

- Высокая маржинальная прибыль - наценка в 2 раза больше чем по маркам Виши и Лиерак
- Повышенный бонус от продаж Виконтесса – 20% (с октября 2009 года)
- Наличие рекламной поддержки на запуске продукта – в традиционных СМИ и VTL-акций
- Небольшой ассортимент – просто порекомендовать покупателю необходимые средства
- Для удобства на упаковках есть индикаторы по типам кожи (зеленый – нормальная и смешанная, розовый – сухая и чувствительная, золотой – стареющая кожа).
- Наличие стоек для удобства выкладки (в 50 аптеках), буклетов и пробников

*И он без ума от меня...*





## Виконтесса **АЛГОРИТМ КРАСОТЫ**

- 1. Очищение.** Кожу необходимо очистить от макияжа и загрязнений. Только тщательно очищенная кожа способна усваивать активные вещества из ухаживающих кремов и сывороток. Для ежедневного очищения используйте гель, тоник или молочко. Для глубокого очищения применяйте скраб 1-2 раза в неделю.
- 2. Основной уход (увлажнение).** Даже здоровая кожа нуждается в ежедневном уходе. Наносите утром и вечером крем для Вашего типа кожи. А также не забывайте ухаживать за кожей вокруг глаз и губ.
- 3. Интенсивный уход.** Для каждого типа кожи необходимы курсы интенсивного увлажнения и восстановления. Используйте увлажняющую маску и сыворотку для Вашего типа кожи курсами или по мере необходимости

**Для удобства продаж предусмотрена выкладка продукции в соответствии с Алгоритмом красоты**

*И он без ума от меня...*



Виконтесса

## Продвижение ТМ «Виконтесса»

Для планирования Рекламной кампании **Целевая Аудитория – Женщины, возраст 25-55 лет, доход АВ (низкий, средний)**  
Каналы коммуникаций выбраны с учетом особенностей и характеристик указанной ЦА.

Продвижение ТМ запланировано в 2 этапа:

1. Первый этап - **октябрь 2009 года**, задача - вывод новой ТМ на рынок
2. Второй этап - **декабрь 2009 года**, задача - стимулирование сбыта

*И он без ума от меня...*



Виконтесса

Продвижение ТМ «Виконтесса», первый этап

Каналы коммуникации в рамках Первого этапа:

**1. ТВ** – канал НТВ, канал ТВ центр, размещение ТВ ролика в период с 05 по 18 октября

**2. Радио** – радиостанция Дорожное радио, размещение аудио ролика в период с 05 по 18 октября

**3. Пресса:**

- газета «Панорама ТВ» (модуль 1/2 полосы, выходы 07 и 14 октября)
- газета «Первая Помощь» (первая полоса, плановый выход 25 сентября)



В результате многолетних исследований и разработок российских косметологов, появилась уникальная косметическая серия «ВИКОНТЕССА» - высокоактивные гипоаллергенные средства по уходу за кожей лица и тела, активные компоненты которой действуют на клеточном уровне.

**Виконтесса®**  
*И он без уша от меня...*

Все средства «ВИКОНТЕССА» имеют двойное действие. «ВИКОНТЕССА» - это не только уход, но и оздоровление и омоложение Вашей кожи!

В состав косметической серии входит уникальный MDH complex\*, биофен, гиалуроновая кислота, СО2 (инструментальной активации кожи).

*Только в аптеках «Первая Помощь»*

**Внимание! Очень приятные цены!**  
от 130 до 395 рублей за шт.

**Внимание!** С 1 октября по 31 декабря, покупая косметику «ВИКОНТЕССА», Вы получаете подарки и участвуете в розыгрыше Главного приза - двухдневного тура в современной СПА-отель класса "люкс" "Президент-Отель"!\*

Подробности акции на сайте [www.vikontessa.ru](http://www.vikontessa.ru)  
или по телефону (812) 324 44 00

*И он без уша от меня...*

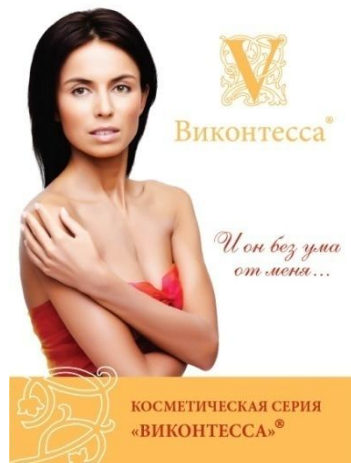


Виконтесса

## Продвижение ТМ «Виконтесса», первый этап

### 4. POS материалы:

- каталог продукции (полное описание косметической серии)
- листовка для покупателей (товарно-ценовая реклама)



- ### 5. Промостойка
- выкладка продуктов всей косметической серии, будет установлена в 50 фармamarcaтах ПП, из них в СПб – 37, в Москве – 10, в Екатеринбурге – 3

*И он без ума от меня...*



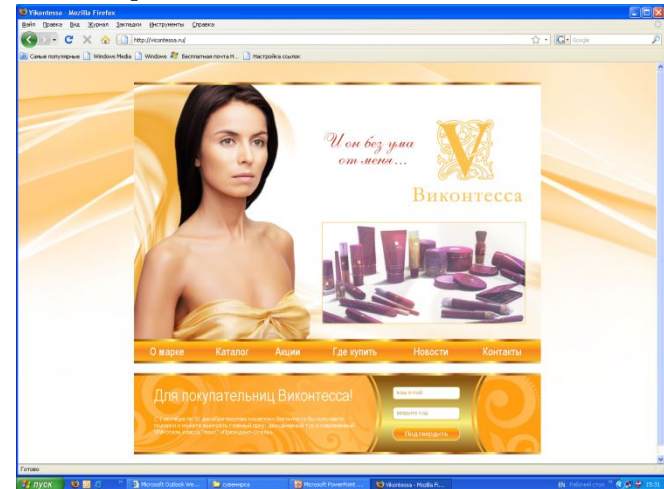


Виконтесса

## Продвижение ТМ «Виконтесса», первый этап

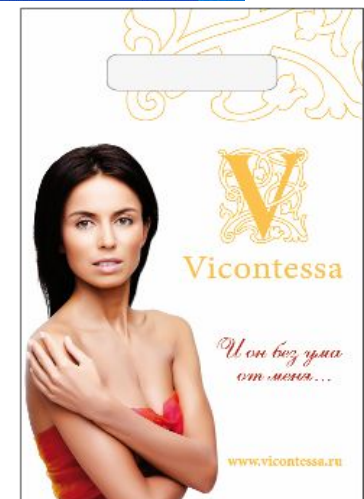
### 6. Интернет сайт – [www.vicontessa.ru](http://www.vicontessa.ru)

(описание косметической серии,  
информация о стимулирующей акции)



### 7. Рекламная сувенирная продукция

блокноты, чашки, косметички, пакеты  
(подарки по акции, подарки при покупке)



*У он без ума от меня...*



Виконтесса

Продвижение ТМ «Виконтесса», первый этап

## 8. Акция для покупателей

**Сроки проведения:** с 1 октября по 31 декабря 2009 года

**Условия участия в акции:** покупатели косметики имеют возможность найти в приобретенных упаковках кремов и сывороток купон с уникальным кодом, который надо зарегистрировать на сайте [www.vicontessa.ru](http://www.vicontessa.ru)

После ввода 3-х или 5-ти уникальных кодов с сайта распечатывается специальное приглашение за подарком.

Приглашение и купоны с уникальными кодами обмениваются на подарок в центрах выдачи призов:

- за предъявленные 3 купона – блокнот на магнитной основе, каталог, пакет
- за предъявленные 5 купонов – косметичка или чашка, каталог, пакет

Все зарегистрировавшиеся **до 31 декабря 2009 года** на сайте покупательницы примут участие в розыгрыше главного приза - двухдневный тур в современный SPA-отель класса "люкс" «Президент-Отель», который состоится 15 января 2010 года!!!

**подарок выдается только при наличии  
распечатанного с сайта приглашения и купонов**

*И он без ума от меня...*



Виконтесса

## Продвижение ТМ «Виконтесса», второй этап

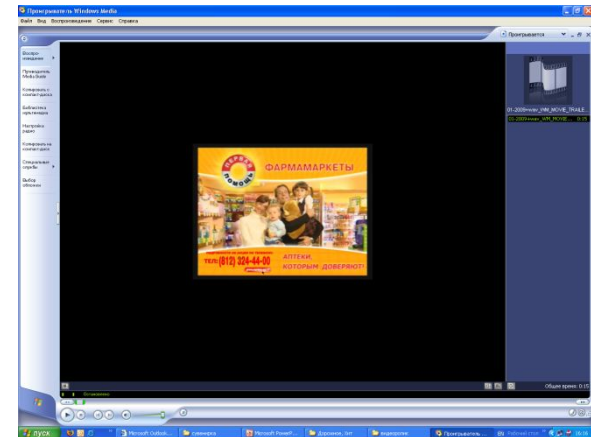
На втором этапе продвижения ТМ «Виконтесса», в **декабре 2009 года**, планируется задействовать следующие каналы коммуникаций:

- **ДМ – почтовая рассылка**  
по базе картовладельцев



- **ТВ – товарно-ценовое предложение**

- **Радио – товарно-ценовое предложение**



*И он без ума от меня...*