

**МИРАТОРГ**

Октябрь, 2016

# Что интересно нам

- Нам нужно выделить продукт
- Нам нужно рассказать потребителям зачем его покупать
- Мы хотим получить окупаемость в моменте

## Брендинг полочного пространства в супермаркетах



5 % общая  
категория

20 %  
отдельные  
продукты

# Брендинг холодильного оборудования в супермаркетах



- Малые габариты - простота размещения в торговой зоне, дополнительные места размещения на основных покупательских потоках (не препятствуя движению покупателя).
- Бренддинг позволяет выделить продукт и обратить внимание покупателя

40 %

# Брендинг холодильного оборудования



50 %

## Бренди́рование поло́чного пространства в супермаркетах



40 %

# Брендинг кассовой ленты



0 %



Специальные  
категорийные  
зоны

Привлекает  
внимание

Формирует  
(напоминает) о  
ситуации  
потребления





# Что необходимо потребителю

- Персональное внимание
- Уверенность в продукте, вера

# Интересные материалы для потребителя, просто в подарок



20 %,  
дополнительная закупка



# Школа мясоедов



## Ваш идеальный стейк, книги о проекте на столы в ресторанах



В ресторанах размещаются книги «Ваш идеальный стейк» , которые :

- знакомят потребителя с компанией Мираторг , мясной породой Блэк Ангус и отвечают на основной вопрос «Какой должен быть Ваш идеальный стейк»
- помогают увеличить количество заказов на стейки Мираторг

\* размещаются на столах

# Обучающие мастер-классы по мраморной говядине



# Дегустации



0 %

# Разработка обучающих материалов по мраморной говядине Блэк Ангус

1

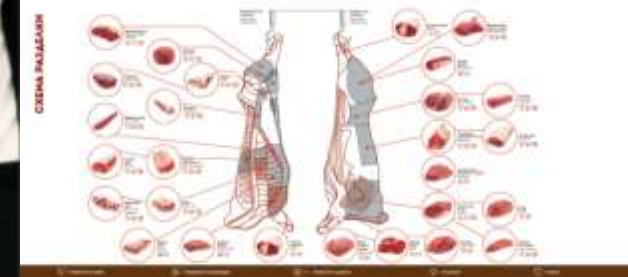


- ①- информационная и обучающая книга по альтернативным отрубам
- ②- информационная и обучающая книга для канала Ногеса , для официантов
- ③- информационная и обучающая книга для Retail , для продавцов мясных отделов.

2



3



# Подарок за покупку категории





# Что нужно покупателю

- Максимизация прибыли по категории
- Продажи и отдельные инвестиции в полку
- Отсутствие проблем по продукту

# Типовые акции

- Скидка – 10 % - рост продаж 20-30 %
- Скидка – 15 % - рост продаж 40 %
- Скидка 30 – 35 % - рост продаж в 2 – 4 раза

# Кросс-Промо

Подарок за покупку – примотка подарочных кетчупов/соусов к продукции Мираторг, что является

- дополнительным мотиватором к покупке
- повышает лояльность
- привлекает покупателя к полке с продукцией Мираторг

Партнеры: Кнорр, Махеев

