

Трейд-маркетинговые инструменты получения прибыли



АВТОР: Татьяна СКОРОБОГАТОВА

ДАТА: 7 апреля

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: 9.00-18.00

УНИКАЛЬНОСТЬ КУРСА

Все знания – это **результат работы** в отечественных компаниях, на отечественном рынке с отечественными собственниками, которые не имеют Западных бюджетов и соответственно **ценят только Эффективные инструменты.**

Т.е. только 100% практический опыт

Все полученные знания **будут закрепляться** в ходе практической работы. Будет возможность **доработать**, если что-то не понятно.

Практические задания по каждому блоку будут начинаться с основных заданий, которые были в предыдущих блоках.

Таким образом мы будем вырабатывать навыки.

КУРС РАЗРАБОТАН СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ:

- ❖ маркетинг-директора
- ❖ трейд-маркетологи



- ❖ коммерческие директора
- ❖ директора по продажам
- ❖ собственники бизнеса

ПРОГРАММА КУРСА

1. Анализ, постановка целей и задач, утверждение годового трейд-маркетингового плана

- Годовое планирование трейд – маркетинговых активностей. Приведение плана в соответствие с маркетинговой стратегией, производственной и финансовой возможностями компании. Определение степени гибкости годового плана.
- Расчет стоимости одного контакта. Утверждение бюджета.
- Формирование плана продаж в разрезе каналов сбыта и SKU с учетом трейд-маркетингового коэффициента роста.
- Постановка задач, утверждение тайминга, степени ответственности каждого сотрудника.



2. Разработка, реализация и контроль трейд-маркетинговых мероприятий в традиционной рознице

- Увеличение количественной дистрибьюции продуктовых категорий, отдельных SKU. Постановка задач торговой команде.
- Увеличение отгрузки в торговую точку.
- Формирование лояльных потребителей, «адвокатов» компании/брендов среди партнеров розничной торговли. Программа лояльности для продавцов
- Ввод нового продукта/новой категории.
- Снижение возврата.
- Внедрение стандартов выкладки продукции, размещения торгового оборудования и POS-материалов.
- Уменьшение расходов на логистику.
- Организация и применение схемы контроля на этапе ввода, реализации и завершении трейд-маркетинговых акций.
- Анализ полученных результатов, определение критериев успешности проекта.
- Презентация и защита трейд-маркетинговых проектов.



3. Увеличение продаж в современные розницы через работу с категорией

- Анализ чеков (анализ динамики и объема продаж разрезе года-часа, ABC, XYZ, RFM, LFL анализы, пенетрация категорий/позиций, ситуационный прогноз). Анализ планограмм. Опрос потребителей/наблюдение.
- Барьеры на пути реализации катмена (поставщик-капитан + ритейлер), их преодоление. Требования к капитану категории, ресурсы.
- Анализ рынка из внешних источников информации.
- Анализ существующей стратегии ритейла. Анализ позиционирования ритейла. Миссии покупателей.
- Определение границ и структуры категории.
- Анализ проделанной работы. Дерево принятия решений, проведение исследований. Роль категории. Ширина и глубина ассортимента. Базовый и дополнительный ассортимент. Оценка покрытия сегмента в разрезе рынка, категорий ритейлеров. Удалений, добавление, сохранение ассортимента. Выставление целей по показателям категории.
- Формирование новой стратегии ритейлера в разрезе категории. Тактики по направлениям: ассортимент, цена, выкладка, продвижение

Татьяна СКОРОБОГАТОВА

Ведущий эксперт-практик по трейд-маркетингу. Консультант по генерированию прибыли с помощью трейд-маркетинговых мероприятий. ТОП-спикер Всеукраинских практических конференций.



По словам Татьяны Скоробогатовой о тренинге 9 апреля в Киеве:
«Важно понимать, что это 1 адский день обучения, а не лекционное времяпровождение. Каждый блок будет проверен на усвояемость как в индивидуальной, так и в групповой работе. Могу гарантировать, что у участников не останется вопросов без ответов, а работодателям, что его сотрудник не проковыряется в носу в течение дня, а получит экспресс-обучение и привезет инструменты, с помощью которых можно зарабатывать деньги».

ТАТЬЯНА СКОРОБОГАТОВА. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ:

С февраля 2013 года – консультант по генерированию прибыли с помощью трейд-маркетинговых мероприятий, владелец агентства промо-материалов «Выгодная цена»;

С декабря 2012 гг.– директор по маркетингу

Компания «Колбико» (производитель колбасных изделий);

2010-2012 гг.- руководитель отдела маркетинга

Корпорация «Геркулес», ЧП «Украинский продукт»;

2009-2010 гг. - начальник отдела маркетинга и рекламы

ООО «Астрея XXI» (Харьков) - заказ и реализация электронных портативных устройств в Украине и за рубежом (TM Assistant) ;

2004-2009 гг. - креативный директор

The Project – предоставление маркетинговых услуг компаниям, специализирующимся на рынке продуктов питания;

2008-2009 гг. - директор по маркетингу

ООО «Хладик-Трейд» (Харьков).

2006- 2007 гг. - директор отдела маркетинга

ООО «ПКГ Лесная сказка» (Харьков)



Master-тренинг

Трейд-маркетинговые инструменты получения прибыли

Спешите подать заявку на участие в программе!

Количество участников в группе ограничено!

Возможные скидки на участие (скидки не суммируются):

Участникам конференций TradeMasterGroup – скидка **5 %**

При участии 2-х человек от компании и более – скидка **5 %**

При участии 3-х человек от компании и более – скидка **10%**

Стоимость участия:

В Практическом курсе обучения
(10 часов):

2700 грн. для одного участника

(включая обеды, кофе-брейки,
сертификаты, методические материалы).

С уважением, Команда

TradeMaster Group

тел.(044) 383-50-34,

(050) 149-26-27

nik@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA