

Fidelizarea

beneficiile imediate

in industria vinului

* 1 minut de introducere ante - demonstratie

Canale de distributie

fiecare canal trebuie si poate fi adresat

- HoReCa
- Comert modern (Cash & Carry, Hyper, Super)
- Comert traditional
- Internet / Livrare directa la consumatori
- Business to Business

Ocazii de consum

fiecare ocazie trebuie considerata

1. Frecvent

- Acasa
- Restaurante

2. Ocazional

- Traficul de afaceri / turistic
- Festivitati (nunti, botezuri, ...)
- Business to Business (cadouri, evenimente)

1. HoReCa – Promotii / Lansari eficiente prin Chelneri, Barmani, Somelieri
2. Trade Marketing – Implementare promotii
3. Consumatori – Promotii de Impact Direct la consumatori
4. Retentie - Cluburi de fidelizare
5. Gestionare Evenimente - lansari
6. Imagine - Comunicare de brand
7. Presa - Comunicate de presa

Transforma chelnerii in Ambasadori si Foloseste rotatia lor in avantajul tau

1. Vand la consumatori - Chelnerii, Barmanii, Somelierii
2. Decid comanda la furnizori – Sefii de tura
 - Identifica factorii de influenta
 - Recompenseaza-i (puncte, avantaje, bani)
 - Identifica performerii si stimuleaza-i

Trade Marketing

Comunica relevant, remarca-te la momentul oportun.
Fa vanzarea, n-o abandona concurentei

- Buyerii sunt ocupati – gestioneaza cca. 1500 articole
- Buyerii nu-si asuma riscuri – mai ales acum
- Buyerii devin atenti daca “vorbesti cifre”
- Numarul promotiilor e limitat – trebuie sa lupti
- Platesti mai scump promotia – daca nu ai argumente concrete

Consumatori

Fara explicatie, de cate ori au scazut vanzarile
sau promotiile nu au functionat

1. AMPLIFICA efectul promotiilor derulate prin lanturi
2. REDU costul Total al promotiilor (discount promo, % marketing si bonificatiile aferente vanzarii)
3. Cunoaste-ti consumatorii si promoveaza ce asteapta ei
4. Leaga consumatorii de Brand

Club de fidelizare

Cei mai mari consumatori sunt printre cei existenti
Identifica-i si ofera-le ce au nevoie

1. Recunoastere : in beneficii exclusive membrilor clubului
2. Recompensare : avantaje datorate cumpararii
3. Segmentare : silver, gold, platinum, etc
4. Specializare : sauvignon blanc, cabernet, etc
5. Promotii exclusive : Produse cu circuit inchis, preturi preferentiale, etc
6. Cunoasterea personala a consumatorului si la dialogul personalizat

Evenimente

Da impact evenimentului

Foloseste informatiile colectate

- Gestioneaza rapid lista de invitati
- Comunica rapid si usor cu participantii
- Culege feedback in mod automat

1 demonstratie

e mai relevanta decat

orice prezentare

Radu Silaghi
+40743 15 81 94
r@r-s.ro