

HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

29 августа 2007 года. НОВОСТИ КОМПАНИИ, №26

ПРОМОАКЦИИ И ВЫКЛАДКА ТОВАРА



конкуренция только возросла. В тоже время есть смысл перенять у них некоторый опыт в части мерчендайзинга и промоакций. Как показывает практика, наши дилеры из традиционной торговли могут делать аналогичные вещи еще лучше!

На фото слева мы видим выкладку промоакции в одной из сетей. Несомненно, подобные вещи привлекают внимание потребителя так как создается впечатление о распродаже и низких ценах. На фото справа мы видим более прогрессивное решение: акционный товар аккуратно размещается на мобильной тележке (магазин Гранд, Москва). Обратите внимание, что в отличие от сети –

информационная поддержка у традиционных дилеров может быть намного лучше: на ценнике например указана комплектация и характеристики, а также прикреплен карман с листовками и каталогами. Мы рекомендуем всем нашим дилерам использовать данный подход и размещать в торговой зоне подобные выкладки из акционных товаров, а также создавать подобные запасы топовых позиций впрок. Если выкладка товара оформлена правильно – акционная цена может быть и не обязательно низкой – достаточно обозначить некую скидку или новую цену.

Что касается розничных и акционных цен. С 1 сентября вступают в действия новые правила проведения таких акций как для сетей так и для традиционных дилеров: основная цель – сделать так чтобы и у тех и у других была мотивация расширять ассортимент Hitachi – а значит в конечном счете должен выиграть в первую очередь конечный потребитель. Основная идея – перевести конкуренцию в первую очередь в область предлагаемого ассортимента и сервиса.

Мы уже неоднократно обсуждали эту тему с нашими дилерами и дистрибьюторами. Да, это нужно делать и нам хотелось бы привести примеры, заслуживающие подражания. Понятно, что с приходом на наш рынок крупных международных сетей



HITACHI

Inspire the Next

Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch Kashirskoye shosse, 65 Moscow Russia 115583 Tel.: <7> (095) 727-44-60, Fax: <7> (095) 727-44-61, E-mail: office@Hitachi-pt.ru

Что касается оформления мест продаж – по прежнему у нас есть возможности его улучшения. На данном примере видно что можно:

1. Добавить фронтоны Hitachi на существующие стенды
2. Повесить двусторонние картонные мобайлы (на потолке **ВСЕГДА** можно найти место!)
3. Получить фирменную одежду Hitachi
4. Получить моноблок LCD-DVD для трансляции рекламных роликов



Условия получения пунктов 3-4: обсуждаются индивидуально с вашими поставщиками.

Приоритеты:

- оборот Hitachi и темпы роста
- количество и оформление торговых точек
- ассортимент

Пока что мы принимаем заявки и планируем данные материалы на октябрь – декабрь этого года.

С наилучшими пожеланиями,

Александр Андреев,
Директор по Маркетингу