

«Программа совместного брендинга производителя и ритейлера на примере продукции компании «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»

Выполнил:

ФИО

Научный руководитель:

ФИО



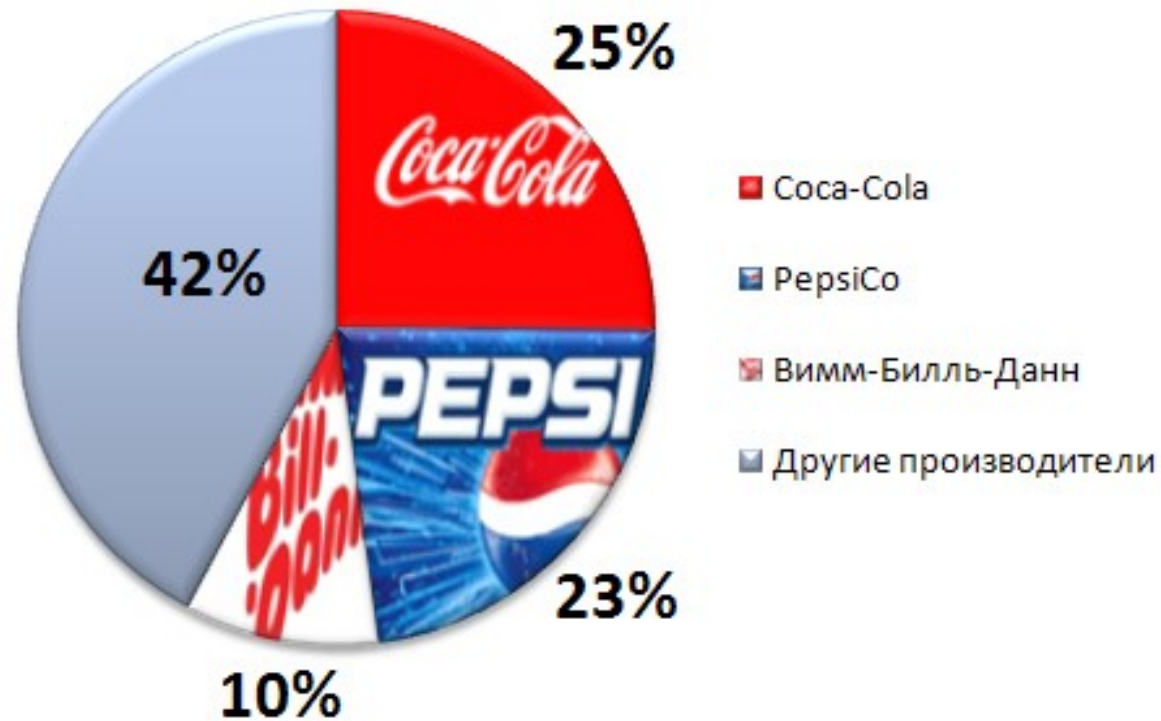
ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – выявление особенностей совместного брендинга производителя и ритейлера на примере продукции компании «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия».

Задачи:

1. Рассмотреть виды и специфику программ совместного брендинга производителя и ритейлера;
2. Провести конкурентный анализ программ взаимодействия ритейлера и производителя в сегменте безалкогольных газированных напитков;
3. Разработать программу совместного брендинга производителя и ритейлера на примере ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»;
4. Провести расчет экономической эффективности разработанной программы совместного брендинга производителя и ритейлера.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ



Доли ключевых игроков на рынке
безалкогольных напитков в стоимостном
выражении

ПЕРЕКРЕСТОК



В 5 РАЗ БОЛЬШЕ БАЛЛОВ

на карту Клуба Перекресток, при покупке Coca-Cola 2 л
с 15 ноября 2010 года по 15 января 2011 года



Список товаров, участвующих
в акции уточняйте
в магазинах «Перекресток».

Подробности на www.x5club.ru и по телефону горячей линии 8-800-200-9555

1. Увеличение доли напитков в секции SSD
2. Внедрение стандартов мерчандайзинга
3. Оформление секции напитков и выделение нас в секции
4. Программа внедрена также в сети магазинов «Ашан»
5. Доля на полке увеличилась с 15 % до 25%

ЦЕЛИ КОБРЕНДИНГА

Защита потребителей марки от переключений на предложения конкурентов



Расширение целевой аудитории

Увеличение объемов и частоты потребления продуктов



Расширение партнерской сети

Выпуск новых продуктов

вместе
вкуснее!

КУПИ
2 бутылки
Coca-Cola 1 литр
+ горячую пиццу*
ПОЛУЧИ
фирменную
тарелку
в подарок!

Пиццы на выбор:
*Дорожная
*Оригинальная

Прим. действует
при приобретении не менее 2х бутылок
в "Твоем любимом магазине".
количество тарелок ограничено



РЕКОМЕНДАЦИИ

 **Перекресток**
СУПЕРМАРКЕТ

РЕКОМЕНДАЦИИ



Оформление зон перекуса

РЕКОМЕНДАЦИИ



Ценник зоны кулинарии



Реализация промо в точках

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Горизонтальная диверсификация
компании на Российском рынке



Применение стратегии
концентрированного
(интенсивного) роста



Кросс-брендинг со снеками и
напитками



Брендирование магазинов
пошаговой доступности

«Программа совместного брендинга
производителя и ритейлера на
примере продукции компании
«Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

