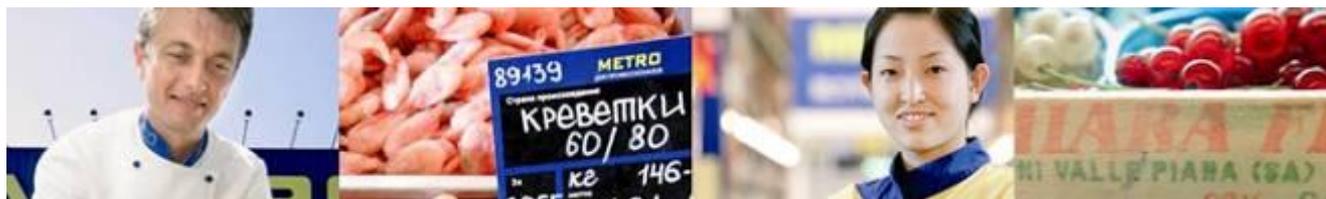


Качество товаров - основа бизнеса METRO

Сургут 2016



20.07.2016

Привлечение Quality Shoppers

КТО ТАКИЕ И «С ЧЕМ ИХ ЕДЯТ»?

- Истинные ценители качества – клиенты которые ВСЕГДА ищут и находят товар высокого качества и эксклюзив.
- «Показушники» - клиенты которые разово покупают товары высокого качества и эксклюзив

Цель:

- Привлечение и удержание Quality Shoppers



Задачи:

- Привлечь новых Quality Shoppers;
- Удержать Quality Shoppers;



РЕАЛИЗАЦИЯ:

Ассортимент: исходя из того, что ассортимент на продукцию основных брендов у нас и у конкурентов примерно одинаков следует обратить внимание на собственные бренды.

1) Выделять и сегментировать товары высокого качества.

(Иллюзия того что покупая товары Best Quality клиент приобщится к кругу избранных заставит клиента расстаться с большей суммой и закрепит иллюзию того что только в Metro он найдет эксклюзив)

2) «Играть ценником».

(устанавливая товары низкого качества с завышенной ценой рядом с качественным товаром поможет клиенту легче расстаться с большей суммой и постепенно «подсадит» клиента на эксклюзивные товары собственных брендов)

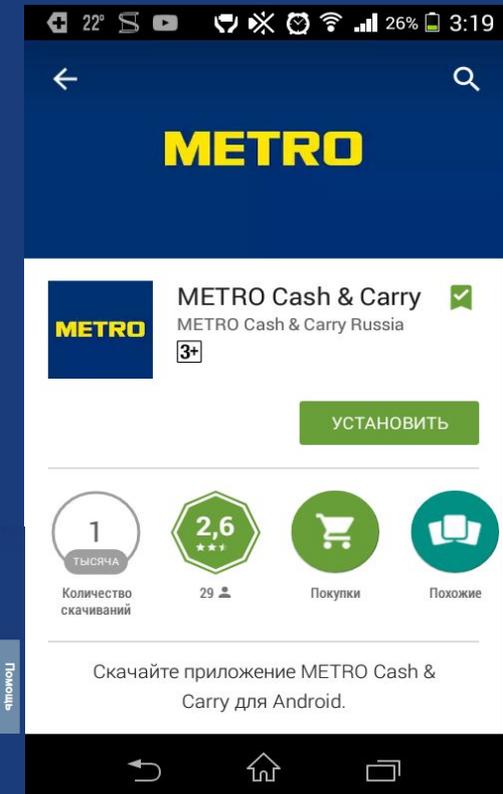
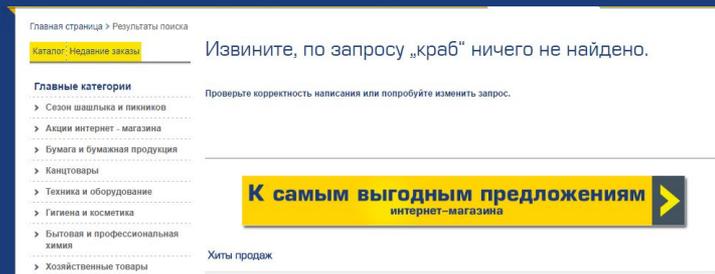


Shopping online :

1) Оптимизация и отладка приложения в appstore и googleplay

2) Усовершенствование сайта

(Quality Shoppers не всегда приезжают в ТЦ и оптимизация этих ресурсов привлечет клиента)



Quality Shoppers в ТЦ

1) Дать клиенту возможность обладать эксклюзивом, даже если его нет на полке.

(обеспечить возможность для **Quality Shoppers** получать то что ему необходимо, к примеру Омары на праздничный стол это эксклюзив, которого нашему клиенту пока не попробовать)

2) Прикрепить к выявленному клиенту из списка Quality Shoppers продавца

(обеспечение постоянной консультации по товару Best Quality укрепит уверенность в доступности эксклюзива)

3) «Обернуть/раскрасить» товар.

(Telefunken – немецкое имя с богатой историей. Рассказав клиенту хоть часть истории о не очень популярном, но качественном бренде привяжет к нам клиента.

Рассказать клиенту о собственном опыте использования, подтвердить качество товара независимыми экспертизами, или к примеру «подгузники/пеленки протестированы попами детей сотрудников компании», укрепит в клиенте уверенность и в бренде и в Metro)



Качество товаров - основа бизнеса METRO

Работая с сегментом клиентов **Quality Shoppers** постоянно повторять причины покупать в Metro:

1. Все под одной крышей
2. Профессиональный ассортимент
3. Оптимальное соотношение «цена – качество»
4. Гарантированное качество
5. Свежие продукты каждый день
6. Профессионал для профессионалов
7. Широкий ассортимент собственных торговых марок