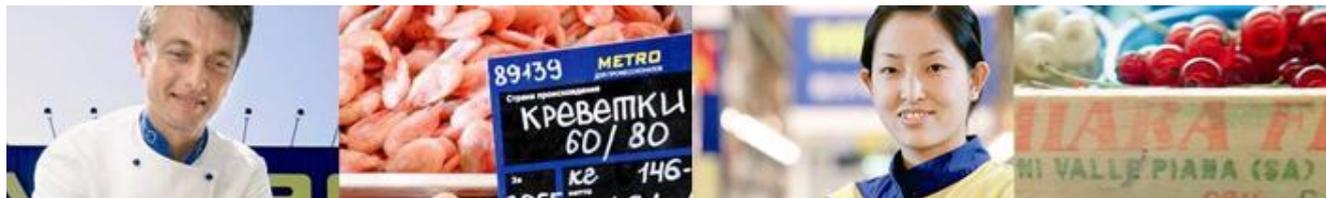


«Мои 5 предложений по увеличению объема закупок профессиональных клиентов не меняя ассортимент и цены»



Павлова Надежда
Специалист отдела по работе с клиентами
24.02.2014г.
Волгоград

Введение

1 Взаимовыгодное сотрудничество

2 Закупаемся на скидку

3 Дело в доверии

4 Увеличение объема закупок отдел Доставка

5 Совсем **НЕ** слабое звено

Мы сильная команда, которая не боится конкуренцию!



Цель: Увеличить объем закупок в оптовом секторе алкоголя.

Задача: 50% закупок ежемесячного потенциала клиент закупает в Метро крепкий алкоголь.

Затраты: Декорация силами ТЦ (реклама, визитки, листовки).

Тираж 10 000 листовок. Макет разрабатывает клиент.

A5 (бумага) стоимость одного листа 0,52 коп. 10 000*0,52=5 200 рублей

Картридж цветной печать одного листа 1,44 коп. 10 000*1,44=14 440 рублей.

Результат:

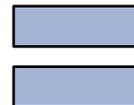
50% закупок клиента в среднем 250 000 рублей.

Наши затраты составляет 19 640 рублей.

Сравнение цен Метро с Поставщиками

Наименование	цена Метро	цена Поставщика	Сравнение %
водка Русский стандарт 0,5 л	329,00		
виски Джеймесон 1л	1660,00		
Мартини 1л	599,00		
текила Олмака 1л	1573,00		
ром Бакарди 0,7	820,01		

Cu		Department		2013/01 Jan	2013/02 Feb	2013/03 Mar	2013/05 May	2013/06 Jun	2013/07 Jul	2013/08 Aug	2013/09 Sep	2013/12 Dec	total
94182	РИМИНИ ООО	625	DRINKS	905	17 767	31 716	6 407	83 286	6 407	65 683	227 308	17 657	457 136



Цель: Перевести бонусных клиентов с 5% на скидку 7%

Действия:

- Портфельные клиенты со скидкой 5% (150 клиентов)
- Пригласительные «Закупаемся на скидку».
- Мотивация увеличение размера скидки 7% + 1% подарок от ТЦ в виде ваучера.

Затраты:

50 ваучеров * 1 000 рублей = 50 000 рублей

Печать пригласительных силами декорации

Доход:

50 клиентов * 30 000 рублей = 1 500 00 рублей.



Публичное награждение клиентов за лояльность к Метро

«Серьезные» номинации : уровень закупок, закупки СТМ, закупки в категориях товаров, за участие в совместных проектах (Недели НРС, Метро Пир)

«Шуточные» номинации: за совместные победы в сложных ситуациях



Цель: Увеличить количество клиентов, средний чек и частоту заказов.

Задача:

-Привлечение новых клиентов.

-Привлечь область (Калач на Дону, Суrowsикино)

-Мотивация для клиентов увеличить средний чек (доставка 1%) 1-3 тайм зона

Решение:

25 894 364 / 5 /109 = 47512,59 рублей средний чек клиента в месяц

Накопительная система скидок (средний чек клиента 100 000 рублей) доставка +1%



Цель: Мотивация экспертов выполнения плана отдела.

Решение: Участие в бонусной программе

Выплата бонуса в виде ваучера.

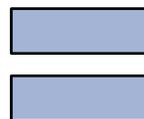
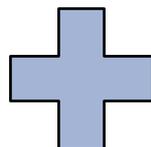
Затраты:

Выполнение плана отдела на *100% - 2 500 рублей.*

*15 экспертов*2 500 рублей = 37 500 рублей*

Выполнение плана на *120% - 3 500 рублей.*

*15 экспертов*3 500 рублей = 52 500 рублей*



Хочется верить, что представленные вашему вниманию мероприятия, будут воплощены в жизнь, тем самым увеличат объемы закупок наших профессиональных клиентов.

Спасибо за



ВНИМАНИЕ

Контактная информация



Павлова Надежда

Специалист отдела по работе с клиентами

Направление HoReCa

Филиал ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»

Историческая, д.164

400075 Волгоград

Россия

Phone: +7 8442-26-68-71 доб.128-78, доб.128-64 (факс)

Mobile: +7 961-686-76-15

Acquisition.Store28@metro-cc.ru