

# Презентация продукции торговой марки

# Jake



# ***Содержание:***

1. История бренда Jake
2. Производство и логистика
3. Описание продуктов и их состав
4. Международный рынок и интересные факты
5. Маркетинг и способы продвижения Jake
6. Мерчендайзинг и планограмма
7. Заключение

# *История бренда Jake*

- Компания Паком – это непубличное, семейное предприятие, которое ведет свою историю с 2006 года. Сосредоточив силы лучших европейских кондитеров и фармацевтов, была создана торговая марка Jake, ставшая быстро известной потребителям во всем мире.
- Запуск бренда на внутреннем рынке состоялся в 2007 году, уже через год продаж популярность леденцов возросла до такого уровня, что руководство компании приняло решение увеличивать производство и осваивать европейский рынок (Франция, Германия, Италия, Испания и т.д.).
- В 2011 году Jake выходит на рынок США, построив современный завод, отвечающий всем технологическим и иным требованиям. Jake завоевывает рынок с молниеносной скоростью и уже к 2012 году номинируется на лучшее кондитерский продукт года в США.

# *История бренда Jake*

- В связи с растущей популярностью торговой марки, неоднократно принимаются попытки купить бренд Jake и технологию его производства. Так например в 2010 году, небезызвестный продуктовый гигант Wrigley's предложил 32 млн. долларов за Jake. Так же были неоднократные попытки со стороны компании Kraft Foods стать владельцем бренда. Однако понимая перспективы продукта, создатель и владелец бизнеса Милош Ристич отклонил эти предложения.
- В 2012 году, воодушевленная достигнутым международным успехом Jake'a, молодая и перспективная компания Вах-Comfort становится официальным дистрибьютором ТМ Jake на территории стран бывшего Союза (Россия, Казахстан, Кыргызстан и т. д.)

# ***Производство и логистика***

- Леденцы Jake производятся в г. Белград, столице Сербии, а так же в городе Вэйн, штат Нью-Джерси, США. Таким образом, европейский и азиатский рынки обслуживает завод расположенный в Сербии, а американский рынок обслуживает завод в Нью-Джерси.
- Подготовительным этапом к производству является собственная пищевая лаборатория, проверяющая производственные факторы перед запуском партии, а так же контролирующая качество закупаемого сырья. Первоначально продукт имеет порошковую консистенцию, далее путем физического (перемешивания) и термического (нагревания) воздействия, формируют строго дозированную массу, которая после заключительного этапа – прессования, принимает хорошо известную нам форму «ротора».

# ***Производство и логистика***

- Основой отличных вкусовых качеств является долгий и кропотливый труд пищевых технологов и фармацевтов. Например вкус «Мультивитамин» был придуман за один месяц, но корректировка его состава для получения нужных вкусовых качеств заняла один год. Как результат «Мультивитамин» попадая в полость рта сначала имеет вкус черной смородины, после которого постепенно добавляется вкус кокоса, в конце снова сменяемый смородиной. Таким образом можно смело утверждать, что над созданием Jake'a работает самая лучшая лаборатория и самые лучшие пищевики.

-

# Описание продуктов и их состав

Всего существует 8 видов леденцов, которые в свою очередь подразделяются на следующие серии:

Первая серия – Vitamin C, в нее входят следующие вкусы:



## Малина

Jake Vitamin C Малина - это самое вкусное универсальное оружие в борьбе за крепкий иммунитет. Освежающий вкус малины и ее душистый запах, помноженные на содержащиеся в ней органические кислоты, микроэлементы, с добавлением витамина С - это способный щит для



## Виноград

Jake Vitamin C Виноград - это концентрация важнейших веществ и потрясающего натурального вкуса в одном леденце. Включает в себя все полезные свойства винограда, а именно: профилактика сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний желудочно-кишечного тракта и помощь в борьбе с простудой



## Персик

Ароматный вкус сочного персика, в союзе с эффективным природным антиоксидантом – витамином С, помогают защитить иммунитет и дарят хорошее настроение в ненастное, и богатое на заболевания, межсезонье.



## Мандарин

Jake Vitamin C Мандарин содержит вещество, которое играет важнейшую роль в формировании фундамента иммунной системы человека – витамин С. Он помогает восстанавливать ткани, снижает уровень холестерина в крови и способствует выводу свободных радикалов из организма

# Описание продуктов и их состав

Вторая серия – Propolis, в нее входят следующие вкусы:



Прополис + Витамин С  
со вкусом персика

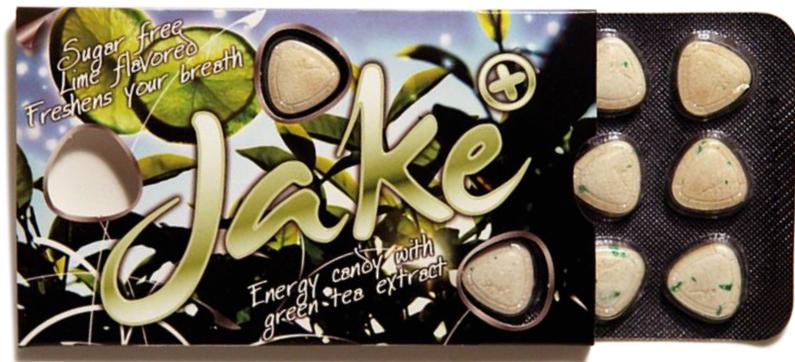


Прополис + Витамин С  
со вкусом малины

Высокие бактерицидные свойства и способность подавлять жизнедеятельность вирусов присущие прополису, весьма полезны для нашего организма. Так прополис, который содержит витамины В1, В2, РР, Е, удаляет холестерин, способствует быстрой регенерации тканей, а антиоксидантное действие подавляет рост раковых клеток.

# Описание продуктов и их состав

Третья серия – Jake Active, в нее входят следующие вкусы:



Леденцы Jake Зеленый чай и Лайм  
Мультивитамин

Леденцы Jake

Экстракт зеленого чая – это мощнейший натуральный антиоксидант, который используется более 5000 лет в народной медицине. Он не только ускоряет метаболизм и увеличивает скорость сжигания жиров, но и является великолепным средством для профилактики сердечно-сосудистых и раковых заболеваний, а так же стимулирует работу иммунной системы. Леденцы Jake с содержанием экстрактов зеленого чая и лайма придадут энергии и повысят работоспособность мозга.

Помимо содержания важнейших витаминов группы В, С и Е, которые защитят вашу иммунную систему, Jake Multivitamin, так же обладает уникальным и многогранным вкусом. Как только леденец попадает в полость рта можно ощутить вкус кокоса, немного позже, вкус черной смородины, который снова сменяется кокосом.

# ***Описание продуктов и состав***

Состав леденцов вы можете увидеть на обороте упаковки, пояснения по компонентам будут на следующем тренинге

# **Международный рынок и интересные факты**

Торговая марка Jake представлена на рынках Казахстана, России, Украины, Белоруссии, США, Франции, Италии, Германии, Праги, Испании, Болгарии, Греции.

В 2014 году планируется запуск отдельного завода на территории Китая, который будет обслуживать как внутренний рынок, так и страны Юго-Восточной Азии (Тайланд, Малайзия, Япония и т. д.)

Jake является победителем многочисленных выставок и премий. Например: на протяжении двух лет с 2011 по 2013 года леденцы Jake брали Гран-при среди кондитерских изделий на международной выставке ANUGA в г. Кёльн, Германия. Так же в 2013 году, компания Бакс Групп была награждена Серебряной медалью за великолепные вкус и качество наших леденцов, прошедших строгий конкурсный отбор независимыми экспертами.

# ***Маркетинг и способы продвижения***

За более чем 8 лет существования бренда исследовались и применялись различные методики маркетинга, локального и международного масштаба. Результатом этого процесса явились следующие факты:

1. Приоритетная таргет группа продукта – девушки от 18 до 40 лет, ведущие активный образ жизни, следящие за своим здоровьем и внешностью. Так же, безусловно, это дети, но в данной группе потребителей отсутствует платежеспособность.
2. Каналами дистрибуции продукта, помимо традиционной розницы (категории А, В и С) являются аптеки, салоны красоты, столовые, фитнес-залы, outdoor площадки. Таким образом, можно утверждать, что продукт не ограничен никакими рамками дистрибуции.

# ***Маркетинг и способы продвижения***

3. Прямых конкурентов на международном рынке у продукта нет, косвенными конкурентами можно назвать продукты компаний Wrigley's (Orbit, Smint, Wrigley's), Kraft Foods (Dirol, Stimorol, Halls), Perfetti Van Melle (Mentos, Big Babol, Sula, Chupa-Chups).

4. Jake является продуктом импульсного спроса. Импульсный (спонтанный) спрос — предъявляется покупателями без предварительного обдумывания, возникает непосредственно в местах продажи под воздействием рекламы, выкладки товаров или предложений продавца. Таким образом основа продаж продукта максимальная близость к покупателю а рамках кассовой зоны.

5. Важнейшим преимуществом продукта является сочетание отличного вкуса и реальной (!) полезности продукта, в отличии от многих прочих продуктов, которые позиционируют себя как продукты способствующие укреплению иммунитета.

# ***Маркетинг и способы продвижения***

За годы работы с продуктом выявили следующие преимущества и методы продвижения торговой марки Jake:

1. Сэмплинг – очень мало людей остающихся равнодушными к вкусовым качествам Jake'a. Таким образом дать попробовать потребителю леденец – это залог успешной продажи.
2. Нативный (понятный потребителю) дизайн упаковки демонстрирующий товар «лицом», а так же практически полезный дизайн блока, который представляет собой самодостаточную и привлекательную полку.
3. Использование безвозмездно предоставляемого торгового оборудования различных конфигураций.
4. Правильное расположение продукта в прикассовой зоне и следование имеющимся стандартам мерчендайзинга.
5. Различные мотивационные программы и акции для торговых точек (сезонные и постоянные).

# ***Мерчендайзинг и планограмма***

Мерчендайзинг призван определять набор продаваемых в *розничном магазине* товаров, способы выкладки товаров, снабжение их рекламными материалами, цены.

Понятие мерчендайзинга применимо только к розничным продажам. Фактически мерчендайзинг заменяет нам возможность иметь своего продавца в каждой торговой точке.

Компания Паком, на основе многолетнего опыта продаж внедрила и активно применяет следующие правила мерчендайзинга товара в торговых точках:

1. Товар должен быть расположен только в кассовой зоне, желательно на уровне глаз целевой группы.
2. Товар должен быть выложен в торговом оборудовании и упорядочен.

# ***Мерчендайзинг и планограмма***

3. Блоки должны соответствовать содержимому.
4. Обязательно должны присутствовать ценники на каждом SKU товара.
5. Товар желательно располагать справа от потенциального покупателя, так как правая часть мозга откликается на яркие цвета и влияет непосредственно на совершение спонтанной покупки.
6. Торговое оборудование всегда должно быть чистым, не иметь посторонних продуктов внутри и иметь соответствующие наклейки (если такова конфигурация полки)
7. Блистеры должны быть уложены в блоке так же, как они выкладываются на заводе (параллельно дну блока).
8. Блок должен иметь крышку, свернутую согласно сгибам. Не допускаются открыто стоящие блоки с оторванной крышкой.

# Мерчендайзинг и планограмма

## Схема рекомендуемой планограммы

ТИП 5, расположение справа от покупателя	
Малина	Мандарин
Мульти	Персик
Проперсик	Промалина
Виноград	Зелчай

ТИП 5, расположение слева от покупателя	
Мандарин	Малина
Персик	Мульти
Промалина	Проперсик
Зелчай	Виноград

ТИП 3, расположение справа от покупателя		
Малина	Мандарин	Мульти
Персик	Виноград	Зелчай
Промалина	Проперсик	Виноград

ТИП 3, расположение слева от покупателя		
Мульти	Мандарин	Малина
Зелчай	Виноград	Персик
Виноград	Проперсик	Промалина

ТИП 2, расположение справа от покупателя	
Малина	Мандарин
Мульти	Персик
Проперсик	Промалина
Виноград	Зелчай

ТИП 2, расположение слева от покупателя	
Мандарин	Малина
Персик	Мульти
Промалина	Проперсик
Зелчай	Виноград

ТИП 1 (6)
Малина
Мандарин
Мульти
Виноград
Персик
Промалина