

# План развития *Ray-Ban*

в категории «Корригирующие оправы»

в сети

АЙКРАФТ®  
ОПТИКА



# 5P маркетинг на основании аудита торговых точек:

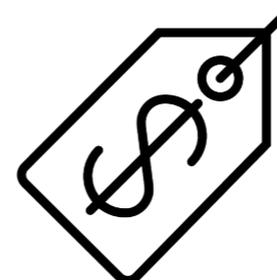
Ray-Ban

## Product



Кол-во СКЮ RB = 10-16 ( 25% от брендовых, 4% от всей категории корректирующих оправ ). Основной ассортимент в точке представлен СТМ.

## Price



Цена RB от 7900 до 9900р.  
Конкуренты - СТМ Zen(от 1900р до 4900р), бренды Safilo Group

## People



Продавцы - важный контакт и звено цепочки продаж, кто встречает покупателя и помогает с выбором. Наблюдается фокус на СТМ и нет донесения преимуществ брендовых очков помимо дизайна.

## Place



Выкладка RB - стенд с брендовыми очками или фирменная стойка. СТМ выложен по ценовым сегментам и имеет лучшую выкладку в зале при входе

## Promotion



RB - имиджевые стойки, коммуникация ХИТ на очках, нет ценовых скидок. Конкурирующие бренды имеют редкие скидки 20-40%, ТВ на входной панели. По радио в тт реклама «все включено».

# SWOT анализ:

Ray-Ban

## Strengths

- Дизайн и качество оправ.
- Сильный по узнаваемости и доле рынка бренд.
- Разнообразные продуктовые линейки
- Фирменный футляр и салфетка в комплекте.

## Weaknesses

- Высокая стоимость RB
- Огромный выбор СТМ в точке по более привлекательным ценам
- Выкладка в побочных зонах в торговых точках
- Фокус консультантов на СТМ при общении с покупателями

## Opportunities

- Ориентация на бренд в крупных городах
- Потенциал роста в сравнении с западными странами + усиление крупных ритейлеров
- Тренд ухудшения проблем со зрением по данным Минздрава

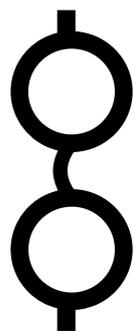
## Threats

- Фокус ритейлеров на СТМ
- Копирование дизайна для СТМ у брендовых очков
- Развитие value for money покупательской тенденции
- Изменяющийся курс доллара
- Рост интернет-продаж

# Рекомендации на основании SWOT анализа:

Ray-Ban

S



- Категоризация в точке по продуктовым линейкам с указанием преимуществ каждой
- Фирменный футляр в комплекте - визуализация в точке ПОСМ

O

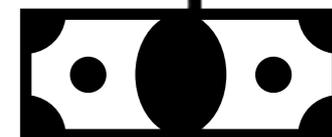
- Донесение до покупателей преимуществ брендового продукта
- Дополнительные сервисы
- Развитие CRM и программы «Приведи друга/подругу»
- Катман проекты и JBP

W



- Мотивационная программа для консультантов на RB
- Выкладка продукта на стендах при входе рядом с СТМ

T



- Фокус на столичных городах, в регионах - продажа старых коллекций со скидкой
- Развитие интернет - магазина

# План развития бренда:

Ray-Ban

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M6-12
Мотивационная программа для консультантов	Согласование	1ая волна программы	Оценка результатов		2ая волна программы		
ПОСМ	Согласование, разработка, производство			Доставка	Размещение		
Скидки на старые коллекции в регионах (ОПЦИОНАЛЬНО)	1ая волна					2ая волна	
Совместное бизнес-планирование (JBP)							

# Мотивационная программа для консультантов:

Ray-Ban



INCENTIVE



## Продай и получи

Период: 1 месяц (М2)  
Участники: консультанты оптики  
Айкрафт Москвы и Спб  
Механика: Увеличь продажи от  
20% по сравнению с  
предыдущими периодами и  
получили денежный бонус ( +20%  
= n тыс.р, +35% = 2\*n тыс р,  
+50% и выше = 4\*n тыс.р)

## Собирай баллы - обменивай на призы

Период: 2 месяца (М5-М6)  
Участники: консультанты оптики  
Айкрафт всей России  
Механика: За каждую проданную  
единицу Ray Ban получай баллы и  
обменивай баллы на ценные  
призы на сайте  
Инструменты: сайт с призами,  
система накопления баллов

# ПОСМ:

Ray-Ban

## Дисплей Ray Van

Размещение в топ20% точек Мск и Спб, дающих более половины объема продаж

Цель: бренд-билдинг и категоризация ассортимента с донесением преимуществ каждой линейки

Буклеты с описанием преимуществ каждого вида оправ

MemoRay

Carbon

LightRay

LightForce

Категоризация по линейкам

## Мини-дисплей Ray Van

Размещение в топ20% точек Мск и Спб, дающих более половины объема продаж

Цель: бренд-билдинг и донесение дополнительной ценности (при покупке фирменных очков - футляр в подарок)



# Таким образом

Ray-Ban



## ЧТО ИМЕЕМ?

Сильные позиции СТМ

Высокая стоимость Ray Ban

Ориентация на бренд в крупных городах

Консолидация рынка в крупных ритейлерах



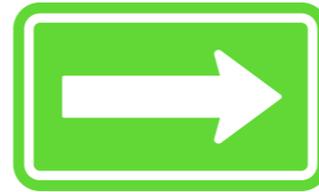
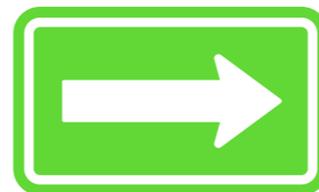
## КАК РЕАГИРУЕМ?

Мотивационные программы на Ray Ban

Донесение преимуществ бренда посредством ПОСМ и консультантов

Фокус усилий на Мск и Спб

Совместное бизнес планирование и категорийные проекты с Айкрафт



GENUINE SINCE 1937

Благодарю  
за внимание

Ray-Ban

GENUINE SINCE 1937

