

®

СЕРВИС

# Трейд-маркетинг 2023г.



**ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ – ЭТО СОВОКУПНОСТЬ ПРИЁМОВ И ИНСТРУМЕНТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРОДВИДВИЖЕНИЕ ТОВАРА В РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛАХ СБЫТА.**



**ТОЛКА**

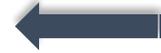
SELL IN

Коммерческие

условия:

- скидка
- бонусные программы
- специальные условия

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ**



**ТЯН**

SELL OUT

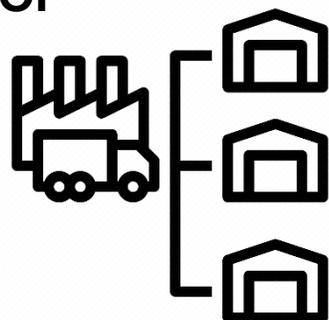
Трейд-маркетинг:

- краткосрочные акции
- программы лояльности

план + 5% =  
 бонус

план + 10% =  
 бонус

**ДИЛЕР/ДИСТРИБЬЮТОР**



Мотивация  
 субдилера  
 Дилера

Мотивация  
 менеджеров  
 Дилера

Мотивация  
 менеджеров  
 Дилера

Мотивация  
 РТТ

Мотивация  
 субдилера

Мотивация  
 РТТ

Мотивация  
 продавцов  
 РТТ

Мотивация  
 менеджеров  
 субдилера

Мотивация  
 менеджеров

МАРКЕТИ

НГ



ПРОДАЖ

И





ЗА ПРОДАЖУ ПРОДУКЦИИ LITOKOL МЕНЕДЖЕРЫ ДИЛЕРА/ДИСТРИБЬЮТОРА  
ПОЛУЧАЮТ БОНУС :



Заявка Д1

БОНУС ЗА ПРОДАЖИ

(Д 1)

*Используется только для новых дилеров в течение 1-го квартала сотрудничества*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	БОНУС
ВСЕ АССОРТИМЕНТ LITOKOL	<b>10%</b>

**ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ЛИЧНОГО ПЛАНА ПРОДАЖ, МЕНЕДЖЕР ДИЛЕРА/ДИСТРИБЬЮТОРА ПОЛУЧАЕТ БОНУС:**

**КОЛЛЕКТИВНЫЙ ПЛАН**

(Д 2.1.)

*Наиболее предпочтительный вариант*



Заявка Д 2.1.

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	БОНУС (личный план)	БОНУС (коллективный план)
LITOLIV S50 LITOPLAN BASE LITOLIV BASIS K17 X11	<b>5%</b>	<b>10%</b>
LITOCHROM 1-6 EVO LITOCHROM LUXURY EVO STARLIKE EVO FILLGOOD EVO	<b>3%</b>	<b>7%</b>
Прочий ассортимент LITOKOL	<b>1%</b>	<b>3%</b>

**ПРОГРЕССИВНЫЙ ПЛАН**

(Д 2.2.)

*Используется, когда объемы продаж внушительные, но коллективный план – не адекватен*



Заявка Д 2.2.

БОНУС (план min)	БОНУС (план max)
<b>5%</b>	<b>10%</b>
<b>3%</b>	<b>7%</b>
<b>1%</b>	<b>3%</b>

**ЛИЧНЫЙ ПЛАН**

(Д 2.3.)

*Используется, когда объемы продаж небольшие, коллективный план – не адекватен*



Заявка Д 2.3.

БОНУС
<b>10%</b>
<b>7%</b>
<b>3%</b>

ПРИ ПРОДАЖЕ НОВОМУ\* КЛИЕНТУ ПРОДУКЦИИ LITOKOL НА СУММУ  $\geq$  10 000р. МЕНЕДЖЕР  
ДИЛЕРА/ДИСТРИБЬЮТОРА ПОЛУЧАЕТ БОНУС:

\* Новым считается клиент, не отгрузившийся в течение предшествующих 6 мес.

БОНУС ЗА КОЛИЧЕСТВО

(Д 3.1.)

Используется при необходимости КОЛИЧЕСТВЕННО  
расширить дистрибуцию



Заявка Д 3.1.

КОЛ-ВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ	БОНУС ЗА КЛИЕНТА
1 - 4	<b>500р.</b>
5 - 9	<b>700р.</b>
$\geq$ 10	<b>1 000р.</b>

БОНУС ЗА ОБЪЕМ

(Д 3.2.)

Используется при необходимости качественно расширить  
дистрибуцию



Заявка Д 3.2.

ОБЪЕМ ЗАКУПКИ НОВОГО КЛИЕНТА	БОНУС ЗА КЛИЕНТА
10 000 – 14 999р.	<b>1 000р.</b>
15 000р. – 29 999р.	<b>1 500р.</b>
$\geq$ 30 000р.	<b>2 000р.</b>

# Акции для ТП дилеров

## ВЫБОР ДИЛЕРА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

		ОБЪЕМ ЗАКУПКИ, РУБ.								
		ОБЪЕМ ЗАКУПКИ НА SKU, РУБ.			ОБЪЕМ ЗАКУПКИ НА SKU, РУБ.			ОБЪЕМ ЗАКУПКИ НА SKU, РУБ.		
ОБЪЕМ ЗАКУПКИ, ТН	СР. СТЬ. ТН		Баул родукт ООО Альбия	СЕВЕР-ЮГ						
	СР. СТЬ. ТН	МЕТАЛЛ СНАБ Эспресс-А Гранд Строй Капитал Фаворит Блок УНИВЕРСАЛ-СТРОЙ	ВЕРТА		Комплектовщик ТД	ПСМ-ХОЛДИНГ				
	СР. СТЬ. ТН						ЖИЛСТРОЙ			
	СР. СТЬ. ТН		ЛИТОШОП			ФОРТЕКС Элит дизайн ПАНГВА-КЕРАМИКА Мясникова И.С.ИП				
СР. СТЬ. ТН	СР. СТЬ. ТН				СНАБВЭЙ АОБ-СТРОЙ	Темирбаев ИП	ПРО ВОСТОК	СтройПоставкаТК		
	СР. СТЬ. ТН					СтройХит	ЭЛИТСТРОЙКОМПЛЕКТ	Джет-Керамик	Терезина А.А. ИП Клей-ка ТСК ДИПЛОМАТ ДВК АКСИОМА КТМ	
	СР. СТЬ. ТН						Живой дом	ЛИКАНА, ООО Таурус СПУТНИК ООО	ЗАПАД Стройцентр-М БАУС ФЕРА АРХ СКИН ПРОЕКТ ТехноТайл Письменный А.Н.ИП КерамоСтайл ТД Савиком ТД ГЛАВА ТД Галерея ГЛАВА Подгорная	

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ	Ключевые клиенты, где потеря любого минимального объема не компенсируется никакой динамикой по прочим клиентам
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ	Потенциально максимально перспективные клиенты, где ввод любого нового SKU может обеспечить серьезную положительную динамику
ТЁМНЫЕ ЛОШАДКИ	Либо берут самый дешевый ассортимент, либо - работают с очень высокой скидкой. Требуется корректировать ассортимент и/или ком. условия. Иначе - дно.
ДНО	Сотрудничество может быть оправдано лишь высокой рентабельностью, то есть - минимальной скидкой.

## КАНАЛ СБЫТА

## ТИП КАНАЛА СБЫТА

## УЧАСТНИК И АКЦИИ

## ТИП АКЦИИ

## ФОРМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БОНУСА

РТТ

DIY/крупные ТТ с возможностью предоставления отчетов по продажам

Продавцы

**P 1.** Бонус за выполнение плана продаж

Деньги/подарочные карты  
(через портал «Акции»)

ТТ, отгружающиеся транзитом/напрямую

ЛПР/Продавцы

**P 2.** Cash-back %

Скидка на последующие заказы

**P 2.** Cash-back ₺

Деньги/подарочные карты  
(через портал «Акции»)

ТТ, отгружающиеся через дилеров/дистрибьюторов (кроме собственной розницы)

ЛПР/Продавцы

**P 3.** N + 1

Товар

**P 4.** Merch

Фирменная одежда  
LITOKOL

ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ЛИЧНОГО ПЛАНА ПРОДАЖ, ПРОДАВЕЦ РТТ  
ПОЛУЧАЕТ БОНУС:



Заявка Р 1

## ПРОГРЕССИВНЫЙ ПЛАН

(Р 1)

*Используется для любых ТТ любого формата, способных предоставить отчет по продажам*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	БОНУС (план min)	БОНУС (план max)
Весь ассортимент LITOKOL	<b>5%</b>	<b>10%</b>

**ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА НА СУММУ  $\geq 50\ 000\text{р.}$  В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ТТ ПОЛУЧАЕТ БОНУС:**

**CASH-BACK %  
(Р 2.1.)**



Заявка Р 2.1.

*Приоритетный вариант для транзитных ТТ, обслуживаемых сотрудником ОП Litokol*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	БОНУС
LITOLIV S50 LITOPLAN BASE LITOLIV BASIS K17 X11	<b>10%</b>
LITOCHROM 1-6 EVO LITOCHROM LUXURY EVO STARLIKE EVO FILLGOOD EVO	<b>7%</b>
Прочий ассортимент LITOKOL	<b>3%</b>

**ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА НА СУММУ  $\geq 50\ 000\text{р.}$  В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ТТ НАЧИСЛЯЕТСЯ БОНУС**

**CASH-BACK ₺  
ЗА ОБЪЕМ (Р 2.2)**



Заявка Р 2.2.

*Используется только для ТТ, обслуживаемых сотрудником ОП Litokol*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	БОНУС
LITOLIV S50 LITOPLAN BASE LITOLIV BASIS K17 X11	<b>7%</b>
LITOCHROM 1-6 EVO LITOCHROM LUXURY EVO STARLIKE EVO FILLGOOD EVO	<b>5%</b>
Прочий ассортимент LITOKOL	<b>1%</b>

**ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ТТ ПОЛУЧАЕТ БОНУС:**

**CASH-BACK ₺  
(Р 2.3.)**



Заявка Р 2.3.

*Актуален при необходимости ввода нового ассортимента в ТТ*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	СУММА ЗАКУПКИ	БОНУС
LITOCHROM 1-6 EVO LITOCHROM LUXURY EVO	10 000р.	<b>1 000р.</b>
	20 000р.	<b>3 000р.</b>

**ПРИ ЗАКАЗЕ 9 МЕШКОВ АКЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ, 1 МЕШОК – В ПОДАРОК!**



Заявка Р 3

N + 1

(Р 3)

*Эффективно для клиентов, уже закупающих акционный ассортимент с целью увеличения объема закупки*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	ОБЪЕМ ЗАКУПКИ, ШТ	БОНУС, ШТ.
LITOKOL K17 EVO LITOKOL X11 EVO LITOLIV S50 LITOPLAN BASE	9	<b>1</b>
LITOPLUS K55 SUPERFLEX K77 HYPERFLEX K100	5	<b>1</b>

**ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА НА СУММУ  $\geq 10$  000р. ТТ ПОЛУЧАЕТ МЕРЧ LITOKOL:**

MERCH

(Р 4)

*Единоразовая акция, направленная на повышение узнаваемости бренда*

ОБЪЕМ ЗАКАЗА	МЕРЧ
10 000р. – 14 999р.	<b>бейсболка</b>
15 000р. - 29 999р.	<b>бейсболка, футболка</b>
30 000р. – 49 999р.	<b>бейсболка, футболка, жилет</b>
50 000р. – 99 000р.	<b>бейсболка, футболка, жилет, куртка</b>
$\geq 100$ 000р.	<b>бейсболка, футболка, жилет, куртка, комбинезон</b>

1 750 000р.

(за 2022г.)

VS

≈ 500 комплектов  
одежды

- ЛОЯЛЬНОСТЬ
- УЗНАВАЕМОСТЬ

≈ 2 500  
баннеров

- ЛОЯЛЬНОСТЬ
- УЗНАВАЕМОСТЬ



## КАНАЛ СБЫТА

РТТ

## ТИП КАНАЛА СБЫТА

DIY/крупные ТТ с  
возможностью  
предоставления  
отчетов по продажам

## УЧАСТНИК И АКЦИИ

КП (РП)

## ТИП АКЦИИ

К 1. Товар месяца (%)

К 2. N + 1

К 3. X БОНУС

## ФОРМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БОНУСА

Скидка

Товар

Повышенный  
бонус/cash-back

## КП ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА НА АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ

### ТОВАР МЕСЯЦА % (К 1.)



Заявка К 1

*Идеальный вариант – федеральная активность в соответствии с утвержденным промо-календарем*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	Старая цена	Новая цена
LITOCHROM 1-6 EVO LE.200 белый	<del>280р.</del>	<b>249р.</b>

## ПРИ ПОКУПКЕ 9 МЕШКОВ АКЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ, 1 МЕШОК – В ПОДАРОК!

### N + 1 (К 2.)



Заявка К 2

*Идеальный вариант – федеральная активность в соответствии с утвержденным промо-календарем*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	ОБЪЕМ ЗАКУПКИ, ШТ	БОНУС, ШТ.
LITOKOL K17 EVO LITOKOL X11 EVO LITOLIV S50 LITOPLAN BASE	9	<b>1</b>
LITOPPLUS K55 SUPERFLEX K77 HYPERFLEX K100	5	<b>1</b>

## ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ТТ ПОЛУЧАЕТ БОНУС:

### X БОНУС (К 3.)



Заявка К 3

*Актуален в ситуации наличия у ТТ/сети собственных карт/программ лояльности*

АКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ	ОБУЧНЫЙ БОНУС	БОНУС ПО АКЦИИ
HYPERFLEX K100	100р.	<b>300р.</b>

## ЗАЯВКА

- От руководителя отдела продаж или МПР (согласованная с РОП)
- до 20-го числа месяца предшествующего акции
- включая необходимые отчеты

## РАСЧЕТ

- До 27-го числа месяца, предшествующего акции

## АНОНС

- Листовка – до 28-го числа месяца, предшествующего акции
- Регистрация участников на портале (где необходимо) – до 10 числа акционного месяца

## ИТОГИ

- Отчет по продажам – до 5-го числа месяца, следующего за отчетным
- Расчет бонусов по акции – до 20-го числа месяца, следующего за отчетным

## ВЫПЛАТЫ

- До 30-го числа месяца, следующего за отчетным по предварительно согласованной форме

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ АКЦИИ  
ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ОТ ЕЁ  
УСЛОВИЙ!**

**ВАЖНЫЕ ФАКТОРЫ,  
ВЛИЯЮЩИЕ НА  
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ  
АКЦИЙ:**

- Анонсирование  
(оповещение максимального круга заинтересованных лиц по всем каналам коммуникации)
- Поддержание заинтересованности  
(напоминания, промежуточные итоги, обратная связь)
- Своевременность выплат



строительные смеси с 1989г.  
**LITOKOL**  
ИСКУССТВО УКЛАДКИ ПЛИТКИ И КАМНЯ

[Войти](#) [Регистрация](#) [Помощь](#)

Номер телефона   
Пароль   
 Запомнить меня на этом компьютере  
[Войти](#) [Забыли свой пароль?](#)

Войти в личный кабинет

авная / Регистрация для НДСЛ

Вы можете заполнить не все поля сразу и дозаполнить их позднее. Но без заполнения всех полей

### Личная информация

**Имя \***  **Фамилия \***  **Отчество \***   
**Дата рождения \***

### Документ, удостоверяющий личность

**Серия и номер документа \***

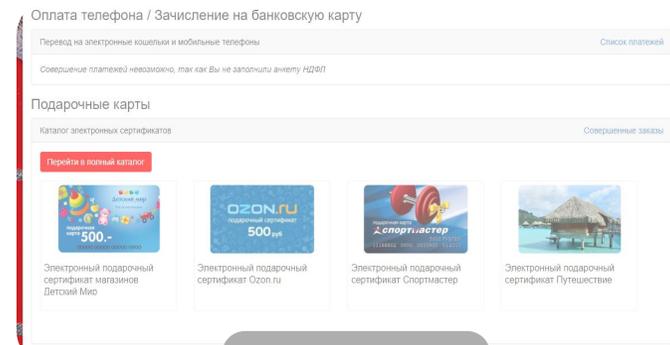
### Идентификационный номер налогоплательщика

**ИНН \***

### Адрес места регистрации в РФ

**Укажите адрес \***

Заполнение анкеты НДСЛ (для новых участников)



Выбор способа получения бонуса



®

СЕРВИС

**Спасибо за внимание!**