

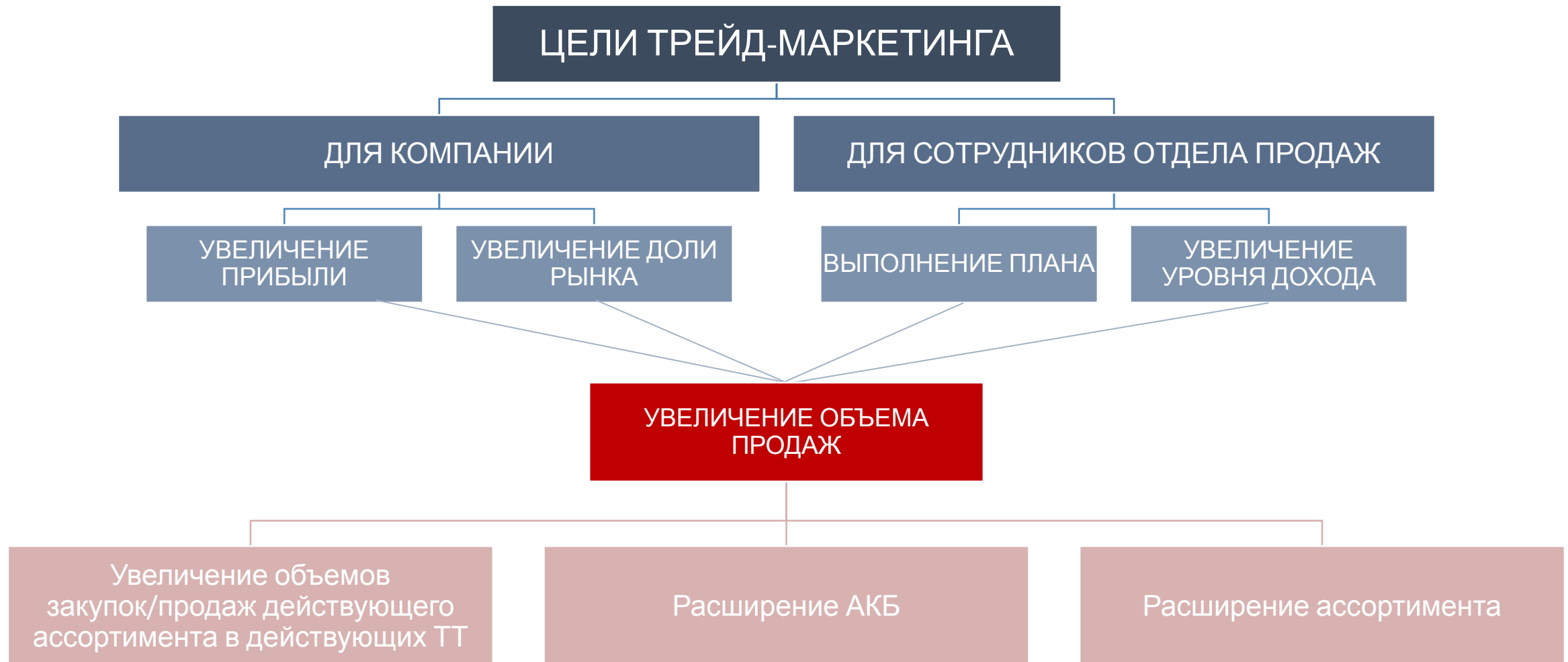
®

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

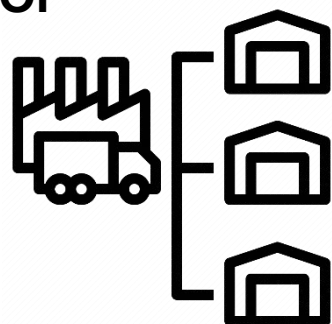
Трейд-маркетинг:

- краткосрочные акции
- программы лояльности

план + 5% =
бонус

план + 10% =
бонус

ДИЛЕР/ДИСТРИБЬЮТОР



Мотивация
менеджеров
Дилера

Мотивация
менеджеров
РТ Дилера

Мотивация
менеджеров
КП Дилера

Мотивация
РТ

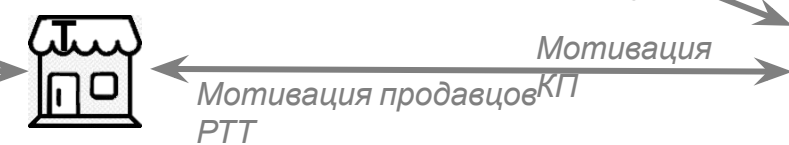
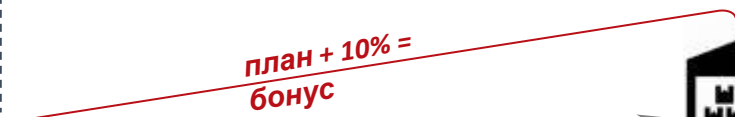
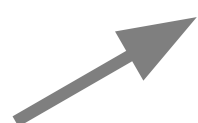
Мотивация
субдилера

Мотивация
менеджеров
субдилера

Мотивация
продавцов
КП РТ

Мотивация
РТ

Мотивация
КП



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 | 10% |

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 | 5% | 10% |
| LITOCHROM 1-6 EVO LITOCHROM LUXURY EVO STARLIKE EVO FILLGOOD EVO | 3% | 7% |
| Прочий ассортимент LITOKOL | 1% | 3% |

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) |
|------------------|------------------|
| 5% | 10% |
| 3% | 7% |
| 1% | 3% |

ЛИЧНЫЙ ПЛАН

(Д 2.3.)

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



Заявка Д 2.3.

| БОНУС |
|------------|
| 10% |
| 7% |
| 3% |

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

* Новым считается клиент, не отгрузавшийся 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 | 500р. |
| 5 - 9 | 700р. |
| ≥ 10 | 1 000р. |

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. | 1 000р. |
| 15 000р. – 29 999р. | 1 500р. |
| $\geq 30\ 000$ р. | 2 000р. |

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 продукт 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 | СР. СТЬ. ТН | | | | | | | | ЗАПАД Стройцентр-М БАУС ФЕРА АРХ СКИН ПРОЕКТ ТехноТайл | |
| | СР. СТЬ. ТН | | | | | Живой дом | ЛИКАНА, ООО Таурус СПУТНИК ООО | | 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 | 5% | 10% |

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



Заявка Р 2.1.

**CASH-BACK %
(Р 2.1.)**

Приоритетный вариант для транзитных ТТ, обслуживаемых сотрудником ОП Litokol

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

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



Заявка Р 2.2.

**CASH-BACK ₺
ЗА ОБЪЕМ (Р 2.2)**

Используется только для ТТ, обслуживаемых сотрудником ОП Litokol

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

ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ТТ ПОЛУЧАЕТ БОНУС:



Заявка Р 2.3.

**CASH-BACK ₺
(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. | 1 000р. |
| | 20 000р. | 3 000р. |

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 | 1 |
| LITOPLUS K55 SUPERFLEX K77 HYPERFLEX K100 | 5 | 1 |

ЗА ЗАКУПКУ АКЦИОННОГО АССОРТИМЕНТА НА СУММУ ≥ 10 000р. ТТ ПОЛУЧАЕТ МЕРЧ LITOKOL:

MERCH

(Р 4)

Единоразовая акция, направленная на повышение узнаваемости бренда

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

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 | 280р. | 249р. |

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 | 1 |
| LITOPLUS K55 SUPERFLEX K77 HYPERFLEX K100 | 5 | 1 |

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. | 300р. |

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 регистрация невозможна, так как Вы не заполнили анкету НДСЛ

Личная информация

Имя * **Фамилия *** **Отчество ***

Дата рождения *

Документ, удостоверяющий личность

Серия и номер документа *

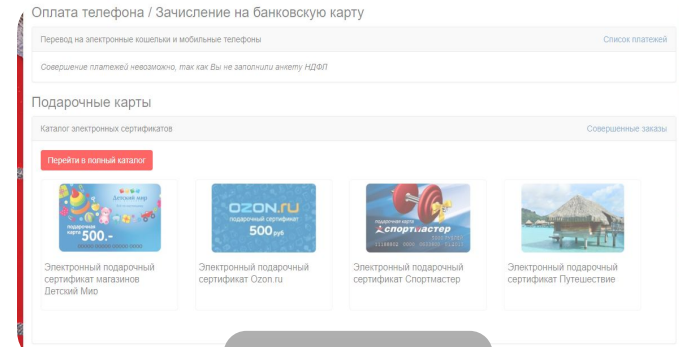
Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН *

Адрес места регистрации в РФ

Укажите адрес *

Заполнение анкеты НДСЛ (для новых участников)



Выбор способа получения бонуса



®

СЕРВИС

Спасибо за внимание!