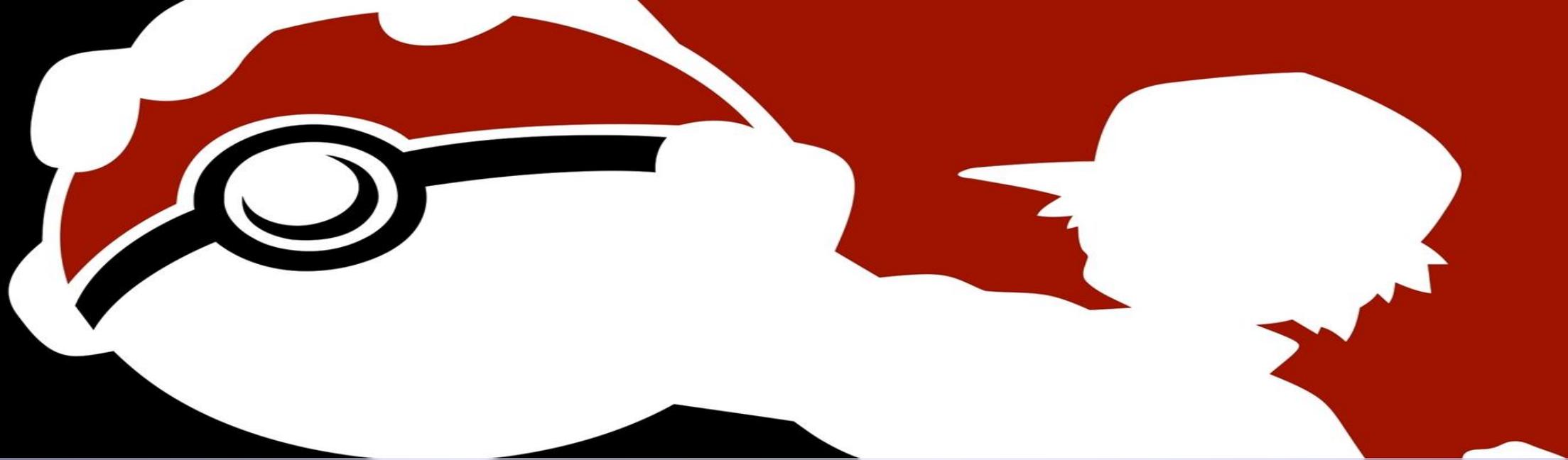


КОМПЛЕКС
КОММУНИКАЦИЙ





ДИФФЕРЕНЦИРУЮЩИЕ ПРИЗНАКИ

- »ДИЗАЙН УПАКОВКИ
- »ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (ЗАКАЗ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ И ДОСТАВКА)
- »ОРИГИНАЛЬНАЯ ФОРМА
- »ЯРКИЙ ВКУС

“ИДЕАЛЬНЫЙ” ТОВАР

- »ОРИГИНАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН
- »ПОЛЕЗНОСТЬ ПРОДУКТА
- »НИЗКАЯ КАЛОРИЙНОСТЬ



КОНЦЕПЦИЯ 1

«ПОЙМАЙ ИХ ВСЕХ»

СУТЬ: НЕОБХОДИМО СОБРАТЬ ВСЮ КОЛЛЕКЦИЮ ПОКЕМОНОВ.



КОНЦЕПЦИЯ 2

«КИНДЕР - ЭТО ПРОШЛЫЙ ВЕК»

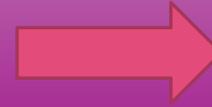
СУТЬ: ВМЕСТО ВРЕДНЫХ ШОКОЛАДНЫХ ЯИЦ ПОТРЕБИТЕЛЬ ПОКУПАЛ ВКУСНОЕ, ПОЛЕЗНОЕ И НИЗКОКАЛОРИЙНОЕ ЖЕЛЕ.

5 УРОВНЕЙ ТОВАРА

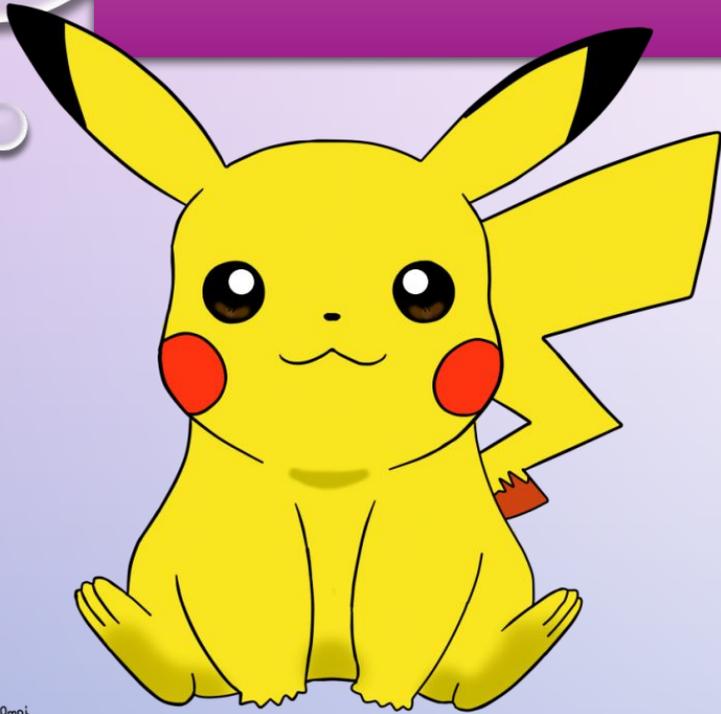


Уровень	Описание
1. Ключевая ценность	Наслаждение и удовольствие
2. Базовые характеристики товара	Яркая упаковка, яркие вкусы, подарочная игрушка
3. Ожидаемый уровень	Яркие цвета, но из натуральных красителей, вкусно и дешево.
4. Дополнительный уровень	Дизайн упаковки и оригинальная форма жележных конфет
5. Потенциальный уровень	Малокалорийные желейки. Кроме подарочной игрушки, в каждой упаковке относительно разный набор жележных покемонов.

АССОРТИМЕНТ



ВКУС



ПИКАЧУ

ЖЕЛТЫЙ: СО ВКУСОМ ЛИМОНА
ОРАНЖЕВЫЙ: АПЕЛЬСИН
КРАСНЫЙ: КЛУБНИКА
КОРИЧНЕВЫЙ: КИВИ



РАТТАТА

ФИОЛЕТОВЫЙ: СО ВКУСОМ СЛИВЫ
РОЗОВЫЙ: ЗЕФИР
СИНИЙ: ЧЕРНИКА



БУЛЬБАЗАВР

ЗЕЛЕНЫЙ: СО ВКУСОМ ЯБЛОКА
САЛАТОВЫЙ: ВИНОГРАД

АССОРТИМЕНТ

ПОДАРОЧНЫЕ
ИГРУШКИ

Линия
Поколения

Линия Стихий



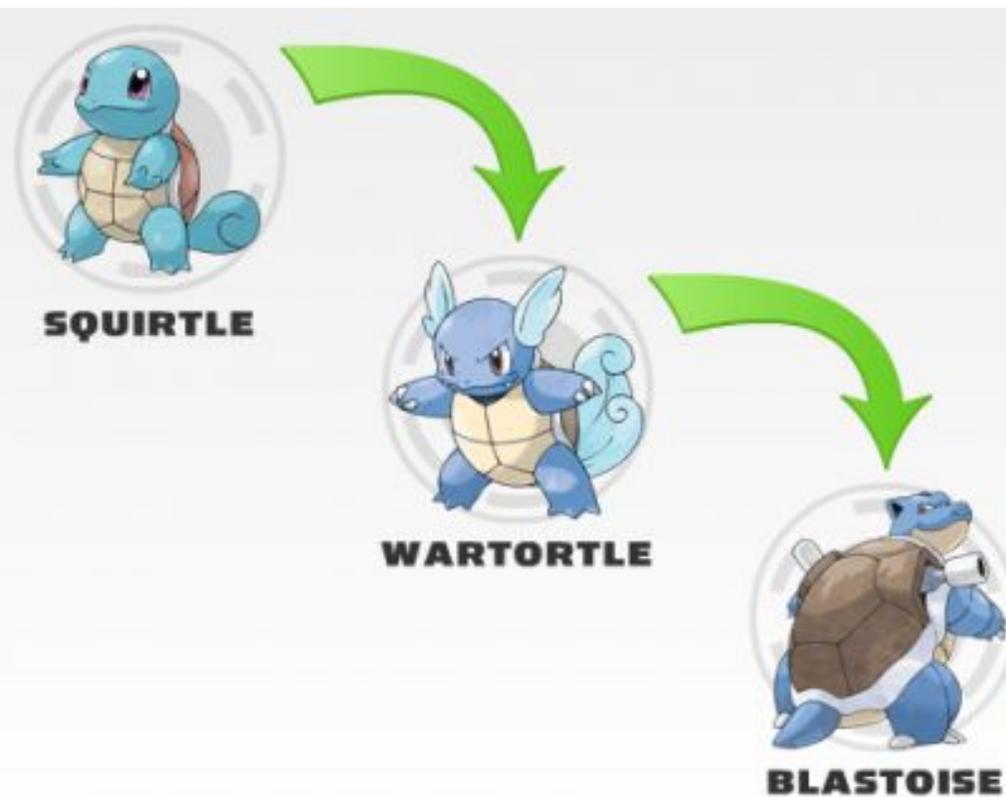
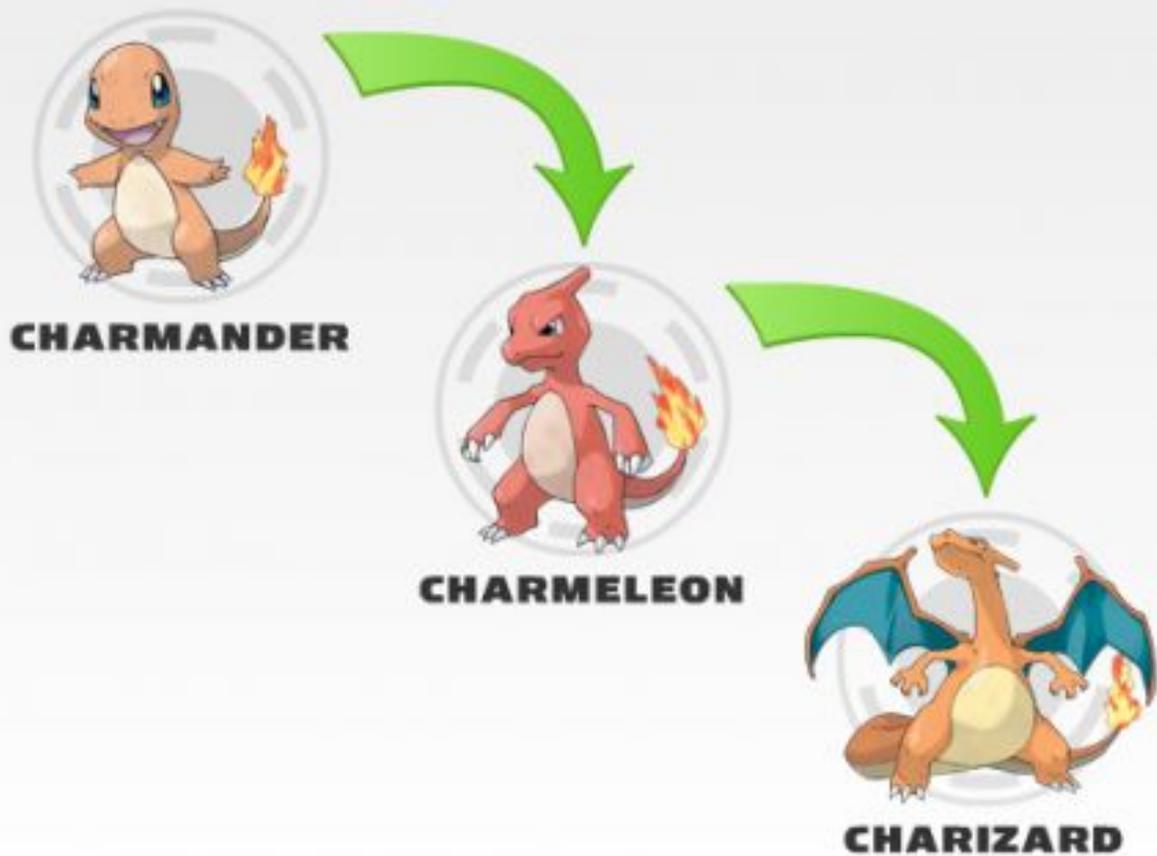
PULMIX

ПУЛМИКС

ЛИНИЯ ПОКОЛЕНИЙ

ЧАРМАНДЕР - ЧАРМЕЛЕОН - ЧАРИЗАДР

СКВИРТЛ - ВАРТОРТЛ - БЛАСТОЙЗ



ЛИНИЯ СТИХИЙ

ФИЗИЧЕСКИЕ

1. НОРМАЛЬНЫЙ
2. БОЕВОЙ
3. ЛЕТАЮЩИЙ
4. ЯДОВИТЫЙ
5. ЗЕМЛЯНОЙ
6. КАМЕННЫЙ
7. НАСЕКОМЫЙ
8. ПРИЗРАЧНЫЙ
9. СТАЛЬНОЙ.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ

1. ВОЛШЕБНЫЙ
2. ОГНЕННЫЙ
3. ВОДНЫЙ
4. ТРАВЯНОЙ
5. ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ
6. ПСИХИЧЕСКИЙ
7. ЛЕДЯНОЙ
8. ДРАКОНИЙ
9. ТЁМНЫЙ



ЛИНИЯ СТИХИЙ

ВУЛЬТИКС

ОГНЕННЫЙ ПОКЕМОН



КЛИФЕРИ

ВОЛШЕБНЫЙ ПОКЕМОН



КАНАЛЫ СБЫТА

МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ МНОГОВАРИАНТНУЮ СИСТЕМУ СБЫТА КОТОРАЯ ВКЛЮЧАЕТ:

- РАБОТУ НАПРЯМУЮ ЧЕРЕЗ РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВУЮ СЕТЬ
- РАБОТУ С МЕЛКИМИ, СРЕДНИМИ И КРУПНЫМИ
ОПТОВЫМИ КОМПАНИЯМИ



ЦЕНА = КАЧЕСТВО

Стратегия «роста проникающей цены» —
повышение цен после реализации
стратегии цены проникновения

Маркетинговая цель — использование существующего
положения, сохранение завоеванной доли рынка.

Типичные условия применения:

- *покупатель* — массовый, постоянный (приверженец марки);
- *товар* — узнаваемый, отсутствуют заменители;
- *фирма* — мощная, имеет опытных маркетологов.

Недостаток стратегии — трудности повышения цен после низкого
уровня.

НАЧАЛЬНАЯ ЦЕНА = 23.50



КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ?



Миссия

- Дарить детям впечатление и неподдельный восторг
- Угостить "аппетит" стильным, модным, молодежным

Цели

- Расширение вкусового ассортимента
- Выпуск новой линии игрушек-покемонов



	Что?	Зачем?	Когда?	Как?	Почем?	Кто?
Продукт	Pokemon Jelly	Удовлетворит биологические и социальные потребности		Можно перекусить и порадовать себя игрушкой	цена 23.50грн. За пачку 75г.	Мамаши, молодежь
Цена	Цена 23.50 грн	Стартовая низкая цена	Цена будет такая пока продукт не приобретет желаемый спрос	В дальнейшем цена будет плавно повышаться	После популяризации данного продукта продажи увеличатся	Данная цена будет одинаковой для всех групп покупателей
Место	Продажа производится в больших супермаркетах и небольших розничных точках. Стеллажи возле касс.	Большое количество потенциальных покупателей	Продукт все время будет находиться на пике популярности и войдет в привычную покупку			
	Медиа реклама в метро и интернете	Средство массового поражения				

ПРОДУКТ НАХОДИТСЯ В ДАЛЬНЕЙШЕЙ
РАЗРАБОТКЕ.
НА ДАННОМ ЭТАПЕ

**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ !**

