

# Стратегия по увеличению продаж ювелирных изделий

<https://marketpublishers.ru/r/S0CAC1D4EFBRU.html>

Дата: 31.07.2018

Страниц: 89

Цена: 45 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: S0CAC1D4EFBRU

## Описание

Цель проекта – ребрендинг компании, занимающейся изготовлением и реализацией ювелирных изделий, определение целевой аудитории, эффективных каналов сбыта и продвижения, построение стратегии продаж. Основным элементом является бренд бук.

Еще одной целью была подготовка компании к выставке, включающая разработку дизайна выставочного стенда.

Выдержки из текста:

Потребитель «xxx» выглядит следующим образом:

Пол – Женщины – xxx%, мужчины – xxx%

Возраст – Ядро ЦА xxx лет,

ЦА – xxx лет,

потенциальная ЦА – xxx лет.

Черты характера - xxx

Предпочтения - xxx

Цель - xxx

Семейное положение - xxx

Модель поведения - xxx

Социальный портрет – xxx

Для позиционирования ювелирных украшений было решено использовать xxx и xxx цвета – цвета бренда xxx

На этапе брендинга товара было разработано xxx коллекций ювелирных изделий. Определение новой главной концепции будущих коллекций - xxx. Для каждой коллекции подобраны слоганы, которые отображают их дух и идею.

Оценочно бюджет маркетинга для компании «xxx» в 2013 году будет составлять xxx руб. С учетом инфляции бюджет на 2014 г. и 2015 г. - xxx руб. и xxx руб. соответственно.

## Содержание

### СОДЕРЖАНИЕ

#### 1. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

1.1. Сильные, слабые стороны компании-заказчика

#### 2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

2.1. Целевая аудитория

2.2. Позиционирование

2.2.1. Опросник удовлетворенности клиентов

2.3. Ребрендинг оптовой компании

2.3.1. Смысловая нагрузка

2.3.2. Легенда

2.3.3. Принцип написания

2.3.4. Цвет

2.3.5. Аудиовизуальное сопровождение

2.4. Брендирование товара

2.4.1. Принципы формирования коллекций

2.4.2. Смысловая нагрузка

2.4.3. Легенда

2.4.4. Принцип написания

2.4.5. Цвет

2.5. Стратегия продаж

2.5.1. Принципы ценообразования

2.5.2. Структура прайс-листа

2.5.3. Оформление

2.5.4. Легенда (модели продаж)

2.5.5. Организация работы персонала (менеджеров по работе с клиентами)

2.5.6. Каналы продаж

2.6. Программа продвижения

2.6.1. Рекламоносители и каналы маркетинговых коммуникаций

2.6.2. Стратегия выведения на рынок ребрендованной компании

2.6.3. Концепция рекламных обращений

2.6.4. Методы стимулирования продаж

2.6.5. Эффективные способы продвижения и рекламного воздействия (на коллекции, брендовая реклама)

- 2.6.6. Консолидированный бюджет маркетинга
- 2.7. Оформление выставочного стенда
  - 2.7.1. Формат
  - 2.7.2. Цвет
  - 2.7.3. Наполнение
  - 2.7.4. Соседство
  - 2.7.5. Оптимальные способы продвижения и привлечения клиентов на стенд
  - 2.7.6. Перечень необходимых и достаточных POS-материалов

### **3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

- 3.1. Выводы
- 3.2. Рекомендации

## Список Таблиц

### СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Сравнение сильных и слабых сторон компании «Даймонд-Скай», 2013 год

Таблица 2. Угрозы и возможности отрасли ювелирных изделий

Таблица 3. Целевая аудитория «LEVORY» в возрастном разрезе, по стоимости и мотивам покупки

Таблица 4. Предлагаемая система скидок оптовым покупателям «LEVORY»

Таблица 5. Пример прайс-листа «LEVORY» для оптовых клиентов

Таблица 6. Дресс-код для менеджеров по работе с клиентами «LEVORY»

Таблица 7. Предлагаемая система скидок оптовым покупателям «LEVORY»

Таблица 8. Консолидированный бюджет маркетинга

## Список Рисунков

### СПИСОК РИСУНКОВ

- Рисунок 1. Логотип компании «LEVORY»
- Рисунок 2. Концепция позиционирования
- Рисунок 3. Схема факторинга
- Рисунок 4. Правила мужского дресс-кода для менеджеров по работе с клиентами «LEVORY»
- Рисунок 5. Комплект одежды для менеджера-мужчины компании «LEVORY»
- Рисунок 6. Правила женского дресс-кода для менеджеров по работе с клиентами «LEVORY»
- Рисунок 7. Комплект одежды для менеджеров-женщин компании «LEVORY»
- Рисунок 8. Главные каналы продаж ЮИ «LEVORY»
- Рисунок 9. Каналы продвижения коллекций «LEVORY»
- Рисунок 10. Предварительный дизайн сайта «LEVORY»
- Рисунок 11. Этапы рекламной кампании «LEVORY»
- Рисунок 12. Пример CRM базы данных клиентов компании
- Рисунок 13. Иллюстрация к акции "Итальянские каникулы от компании «LEVORY»"
- Рисунок 14. Иллюстрация к акции "Покорите столицу моды вместе с «LEVORY»"
- Рисунок 15. Иллюстрация к акции "Истинное наслаждение от «LEVORY»"
- Рисунок 16. Выставочный стенд «LEVORY»
- Рисунок 17. Выставочный стенд «LEVORY» (вид сверху)
- Рисунок 18. Параметры выставочного стенда "Levory"
- Рисунок 19. Профиль стенда "Levory"
- Рисунок 20. Островная витрина "Levory", ее параметры
- Рисунок 21. Высокая витрина "Levory", ее параметры
- Рисунок 22. "Переговорная" часть выставочного стенда "Levory"
- Рисунок 23. Стеллаж с ювелирными изделиями
- Рисунок 24. Подсобное помещение выставочного стенда "Levory"

## Оформление заказа

Название: Стратегия по увеличению продаж ювелирных изделий

Ссылка: <https://marketpublishers.ru/r/S0CAC1D4EFBRU.html>

Цена: 45 000 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:

[info@marketpublishers.ru](mailto:info@marketpublishers.ru)

## Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:

<https://marketpublishers.ru/r/S0CAC1D4EFBRU.html>