



# Sell-in Veet

## Март-Май 2014

**Программа по стимулированию  
закупок продукции Veet  
для клиентов**

**Для использования внутри РБХ**

# Sell-in Veet Март-Май 2014

## Цели программы:

- ❖ Сформировать товарный запас в аптеках для эффективного начала сезона
- ❖ Увеличить товарное присутствие в аптечных учреждениях
- ❖ Увеличить отгрузки со складов дистрибьюторов

## Участники программы:

- ❖ Все аптеки категорий VIP, А, В
- ❖ Все аптечные сети, включая сети с договорами на выкладку Veet
- ❖ В программе не участвуют - сети с которыми подписаны маркетинговые договора, привязанные к объёмам закупок Veet

**Период: март-апрель-май**

**Обязательное участие: 2 из 3-х месяцев**

# Механика программы

**Бонус начисляется за каждую закупленную упаковку Veet по достижении минимального плана закупок**

❖ Механика для независимых аптек и сетей без МД

Для сетей расчёт плана закупок производится на все аптеки сети (VIP, A, B).

Категория аптеки	Миним. закупка, шт.	Бонус за уп., руб.
Vip, A	10	30
B	8	30

❖ Механика для сетей с МД

План рассчитывается исходя из средневзвешенных закупок прошлого года в период март-апрель-май и планов прироста, но не менее **10 уп на каждую аптеку сети категории VIP, A и 8 уп на аптеки B.**

План прироста	Бонус за уп., руб.
25%	20
35%	25

# Комментарии по программе

- ❖ Аптека/Сеть может участвовать любые 2 из 3х месяцев программы.
- ❖ Бонус начисляется за каждую закупленную упаковку по достижении минимального плана закупок => чем больше аптека закупает, тем больший бонус получает.
- ❖ Обязательное условие участия в программе - закупки должны осуществляться только от следующих дистрибьюторов: Катрен, СИА, РОСТА, Протек, АХ, ФК ПУЛЬС, Ориола, Профитмед, Фармкомплект, Гранд Капитал, Балтимор, Агроресурсы
- ❖ В случае невыполнения плана на месяц аптека/сеть может, перевыполнив 2-ой месяц, получить бонус за 2 месяца.
- ❖ В случае выполнения планов закупок в течение всех 3-х месяцев программы, аптека/сеть получает **дополнительный бонус 3 руб. за каждую купленную упаковку**. Внимание: дополнительный бонус не рассчитывается, если в один из месяцев программы аптека не выполнит месячный план закупки.
- ❖ Выплата бонуса клиентам осуществляется после подведения итогов программы.

# Комментарии по программе для СЕТЕЙ

- ❖ **Расчёт плана закупок для СЕТЕЙ** делать на все аптеки VIP, А и В, в которых **есть данный ассортимент в наличии** – это обязательный пункт участия. Также в расчёт плана закупок можно включить аптеки категории «С», не покрываемые аптеки и аптеки, в которых нет в ассортименте Veet с целью ввода в ассортимент. План для аптек категории «С» и не покрываемых (не известна категория) такой же, как для категории «В».
- ❖ В акции не участвуют сети, с которыми подписаны маркетинговые договора, привязанные к выполнению планов по закупкам Veet.
- ❖ В акции принимают участие аптечные сети, включая сети с договорами на выкладку Veet, по которым мы платим фиксированный % от объёма продаж 2014г за выкладку Veet.

Если для сети бонус за выкладку рассчитывается как **% от объёма закупок** (а не от продаж), то в этом случае на период акции по закупкам, необходимо **исключить закупки Veet из расчёта общей суммы по Маркетинговому Договору**.

# Рекомендация для аптеки по формированию стока при закупе продукции



❖ Заведение новинок 2014 г. **Серия Naturals**

❖ Сезонный Маст лист (Апрель-Сентябрь)

№	Название	Аптека открытого типа			Аптека закр. типа			С	Киоск
		VIP	A	B	VIP	A	B		
	VEET (апрель)	11	11	7	9	9	7	0	0
1	VEET Восковые полоски для чувствительной кожи 12шт								
2	VEET Крем для депиляции для чувствительной кожи 100мл								
3	VEET Восковые полоски для лица с ароматом бархатной розы и эфирн.маслами 18 шт								
4	VEET Восковые полоски для нормальной кожи 12шт								
5	VEET Крем для депиляции для нормальной кожи 100мл								
6	VEET Восковые полоски для сухой кожи 12шт								
7	VEET Крем для депиляции для сухой кожи 100мл								
8	VEET Теплый воск для депиляции 250мл								
9	VEET Крем д/депиляции с ароматом бархатной розы и эфирн.маслами 90 мл								
10	VEET Восковые полоски с ароматом бархатной розы и эфирн.маслами 10 шт								
11	VEET Восковые полоски для бикини								

№	Название	Аптека открытого типа			Аптека закр. типа			С	Киоск
		VIP	A	B	VIP	A	B		
	VEET (май-сентябрь)	11	11	7	9	9	7	0	0
1	VEET Восковые полоски для чувствительной кожи 12шт								
2	VEET Крем для депиляции для чувствительной кожи 100мл								
3	VEET Восковые полоски для лица с Маслом Ши серии Naturals 18шт								
4	VEET Восковые полоски с Маслом Ши серии Naturals, 10шт								
5	VEET Крем для депиляции с Маслом Ши серии Naturals 90мл								
6	VEET Восковые полоски для нормальной кожи 12шт								
7	VEET Крем для депиляции для нормальной кожи 100мл								
8	VEET Теплый воск для депиляции 250мл								
9	VEET Восковые полоски для сухой кожи 12шт								
10	VEET Крем для депиляции для сухой кожи 100мл								
11	VEET Восковые полоски для бикини								

# Аргументы для клиентов: 2014 – год активной поддержки Veet



360 активация, усиленная привлечением CELEBRITY

Реклама на  
ТВ с марта  
Новинки Veet  
Naturals



Сэмплинг  
восковых  
полосок через  
магазины и  
журналы  
(1,5 млн  
контактов)



Интернет  
Поддержка в  
группе VK,  
агенты влияния,  
спецпроекты



Поддержка  
продаж  
Рекламные  
материалы для  
увеличения  
продаж  
из аптек



Для использования внутри РБХ

# Проведение акции

## 1. Акция для аптек проводится агентством ООО «Солюшн»

*Тем представителям, у которых нет доверенности от агентства, сообщить Надежде Степановой*

## 2. В качестве бонусного вознаграждения Агентство передает аптечному учреждению карточки фиксированного номинала по акту приёмки–передачи

## 3. Бонусное вознаграждение рассчитывается для сетей и независимых аптек за выполнение плана продаж.

*Документы, подтверждающие закупки, хранятся у представителя не менее 3 лет после предоставления клиентам бонуса и высылаются в офис в случае их запроса со стороны отдела S&CM.*



# Документооборот по программе

## Заполняемые документы по акции:

- ❖ Правила Акции.
- ❖ Паспорт аптечного учреждения и акт приёмки передачи (подписывается 1 раз в момент передачи карточек).

*Подписывать необходимо обновленные шаблоны документов.*

Документы по акции отправляются **в отдел S&CM на имя Надежды Степановой** с пометкой Sell-in Veet Март-Май 2014 (независимые аптеки, сети с МД, сети без МД) Об отправке документов необходимо выслать реестр отправленных документов в электронном виде.

Документы необходимо предоставить в течение полутора месяцев с момента рассылки карт.

# Процедура внесения данных в сейлз-модуль

Тайминг	Действие	Ответственный	Контролер
До 1 апреля 2014	Заполнение колонки «Планируемые участники»	Мед. пред. / Ст. мед. пред.	Региональный Менеджер
До 1 апреля 2014	Заполнение колонок «Согласованный план» и если клиент новый « Закупки базового периода»	Мед. пред. / Ст. мед. пред.	Анна Савенко
До 31 апреля 2014	Заполнение колонки «Фактические продажи» за МАРТ.	Мед. пред. / Ст. мед. пред.	Анна Савенко
До 31 мая 2014	Заполнение колонки «Фактические продажи» за АПРЕЛЬ.	Зиннатулин Сергей	Анна Савенко
До 30 июня 2014	Заполнение колонки «Фактические продажи» за МАЙ. Заполнение колонок «Кол-во сертификатов» за период МАРТ-МАЙ	Мед. пред. / Ст. мед. пред.	Анна Савенко
1 июля 2014	Выгрузка из модуля и сверка данных	Степанова Надежда, Мед. пред. / Ст. мед. Пред.	Анна Савенко и коммерческие менеджеры
8 июля 2014	Финальная блокировка колонок программы	Зиннатулин Сергей	Анна Савенко

- Плановые участники – это аптеки или сети, которые согласились участвовать в программе, после того как им анонсировали условия. НЕ добавлять в отчёты всю свою базу.
- Данные по закупкам независимых аптек вносятся автоматически.
- Данные по закупкам сетей вносятся в модуль вручную.

# Своевременность внесения данных

- ❖ 1 июля будет произведена выгрузка из модуля для заказа карт.
- ❖ В течение недели необходимо сделать сверку и внести корректировки в модуль.
- ❖ 8 июля модуль будет окончательно заблокирован.
- ❖ Карты будут заказаны согласно выгрузке из модуля от 8 июля.
- ❖ Дозаказ карт невозможен!

***Коллеги, сроки заказа и рассылки карт зависят от качества и своевременности внесения данных в сейлз-модуль каждым сотрудником***



# Удачных продаж!

*Shopper & Customer  
Marketing Team*

Для использования внутри РБХ