



RENAU ДАЛА СТАРТ ПРОГРАММЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РАМКАХ КАМПАНИИ ТЕПЛОНОМИЯ

RENAU реализует программу оснащения рекламно-информационными материалами торговых офисов своих партнеров.

Главная цель программы – не просто привлечь покупателей в магазины, но существенно увеличить продажи компаний-партнеров RENAU. Материалы RENAU доступно доносят информацию о выгодах и пользах продуктов, превращая потенциальных потребителей в реальных покупателей. Ведь 60-80% решений о покупке окон принимается непосредственно в местах продаж.

Программа мерчендайзинга пройдет в рамках кампании ТЕПЛОНОМИЯ. В POS-материалах RENAU подробно рассказывается, как потребитель может сэкономить на отоплении*, установив качественные ПВХ-окна. Потери тепла через окна могут достигать до 55% общих потерь тепла через все ограждающие конструкции. Покупка окон из профилей RENAU позволит рачительному хозяину «не выбрасывать деньги» на отопление улицы, а сохранять тепло внутри дома.

Новинкой в этом году станет специальный набор POS-материалов для продуктовой коммуникации, который поможет расставить акценты в продвижении определенных локомотив-



ных продуктов партнеров. Таким образом, материалы RENAU станут действенным инструментом продаж для компаний-партнеров. Материалами RENAU предназначены для всех основных зон коммуникации в торговых офисах производителей окон. Они расскажут потребителю обо всех плюсах оконных систем RENAU на понятном ему языке. Кроме того, они станут экономичным средством обучения менеджеров в местах продаж окон. Акцент на ключевых выгодах и пользах для потребителя, а также простой стиль изложения позволят продавцам быстрее разобраться в преимуществах оконных систем RENAU и правильно подать их покупателю.

Особым подарком для торгового персонала в местах продаж окон станет новый обучающий видео-ролик «КАК ПРОДАВАТЬ ЛЕГЧЕ, ЛУЧШЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ? СЕКРЕТЫ РАБОТЫ С ФЛИПЧАРТОМ RENAU».

Ссылки на youtube.

Part 1 – <http://www.youtube.com/embed/UrrEznj-DvM>

Part 2 – http://www.youtube.com/embed/q35u_g7BC-k

Обучающая видеоинструкция с инфографикой акцентирует ключевые аспекты идеального диалога продавца и покупателя окон RENAU и помогает правильно выявлять потребности потребителя, учить рекомендовать необходимые покупателю продукты и более эффективно продавать высокомаржинальные решения.

*С окнами DELIGHT-Design ежегодная экономия электроэнергии за счёт отказа от дополнительного отопления зимой при помощи электрического обогревателя может составить 4469 кВт·час, или 11 843 рубля по тарифам Москвы. Экономия электроэнергии достигается при замене деревянных окон, устанавливаемых в панельные дома 70-х годов постройки, на новые окна DELIGHT-Design. Расчет проводился для типового остекления 3-х комнатной квартиры с площадью остекления около 20 м² в климатической зоне Москвы.

