Moscow
Business School
Leadership Energy

Кейс-практикум «Оптимальные стратегии дистрибьюции: путь к успеху»

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Принцип работы кейс-практикума «Вы спрашиваете — Эксперт-практик отвечает»

Тем, кто хочет получить решение реально существующих узких мест в собственном бизнесе, нужно:

1. Записаться в группу
2. Не позднее, чем за 3 дня до старта, прислать два наиболее важных вопроса из своего бизнеса

Всем производителям и поставщикам кажется, что, введя свою продукцию в сеть или дистрибьюцию, они разом решат все проблемы сбыта. Но это далеко не так

На какие моменты необходимо обратить особое внимание:

- Основные преимущества работы с большими компаниями
- Основные негативные моменты работы с большими компаниями
- Ключевые подводные камни сетей для брендодержателя
- Почему розница не хочет продавать товар бренда
- Ключевые клиенты
- Кейс «Начали работать с Л'этуаль, когда было всего около 50 магазинов, закончили с авторизацией в 670 точках»
- Выстраивание взаимоотношений с дистрибуторами
- Максимизация результата существующих клиентов
- Кейс «Региональная сеть Parikmag & Pharmamag. Создали программу взаимодействия по формированию заказов + маркетинговая акция для покупателей. Результат рост продаж

на 206%»

- Специфика построения отношений между брендодержателем, дистрибьютором и ключевым клиентом
- Структура ценообразования
- Дистрибьютор чужого бренда — опасная зависимость. Где выход? Создание СТМ, где маржинальность по сравнению с дистрибьюцией чужого бренда выше более 2 раз