



**AROUND**  
SALES AND MARKETING

**Ваши инженеры  
в торговом маркетинге**



# Позвольте представиться...

Мы в AROUND занимаемся разработкой и реализацией национальных проектов, программ в области торгового маркетинга и развития каналов продаж, потребительскими исследованиями

S A L E

R E S E A R C H

M O T I V A T I O N

P R O D U C T I O N

M A R K E T I N G

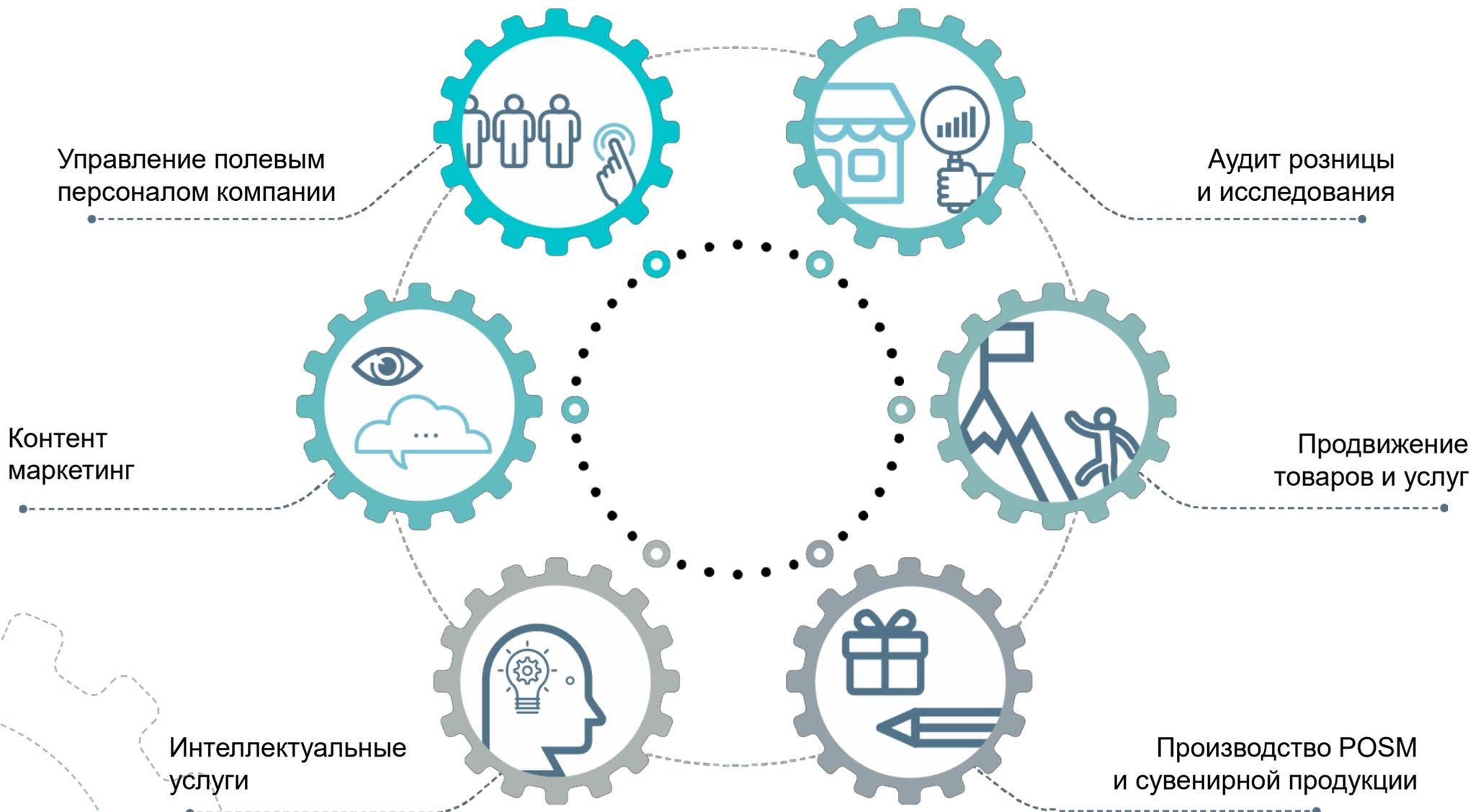
D E V E L O P M E N T



Мы начали свою деятельность в 2000 году с разработки мерчендайзинговых концепций и консалтинга в сфере продаж. На сегодняшний день мы оказываем весь спектр услуг в области торгового маркетинга и исследований потребителей.

# Наши услуги

Мы умеем смотреть на задачу шире, чем это прописано в техническом задании. Мы знаем, как правильно совместить между собой различные маркетинговые активности с целью повышения результата.



# Управление полевым персоналом



# Аудит розницы и исследования



- Аудит в торговых точках
- Аудит POSM и торгового оборудования
- Оценка полевого персонала
- Сенсус торговых точек
- Тайный покупатель
- Контрольная закупка



# Производство POSM и сувенирной продукции



# Интеллектуальные услуги





- Создание текстового контента
- Разработка и реализация графического контента
- Видео-продакшен
- Анализ аудитории
- Social Media - кампании
- Управление репутацией в Internet
- Мониторинг медиа

# Наша структура

Созданная нами специализированная дивизиональная инфраструктура освобождает производственных менеджеров от непрофильной работы. Это позволяет нам эффективно проводить проекты и при необходимости подключать дополнительные опции и гарантировать качество как проектной, так и вспомогательной работы.



# Наш «полевой» персонал

AROUND  
SALES AND MARKETING

1500  
промоутеров

200  
аудиторов



Наша собственная ресурсная база позволяет нам быстро запускать **проекты любого масштаба и сложности**, обеспечивать высокое качество их реализации

500  
Продавцов-консультантов



100  
супервайзеров

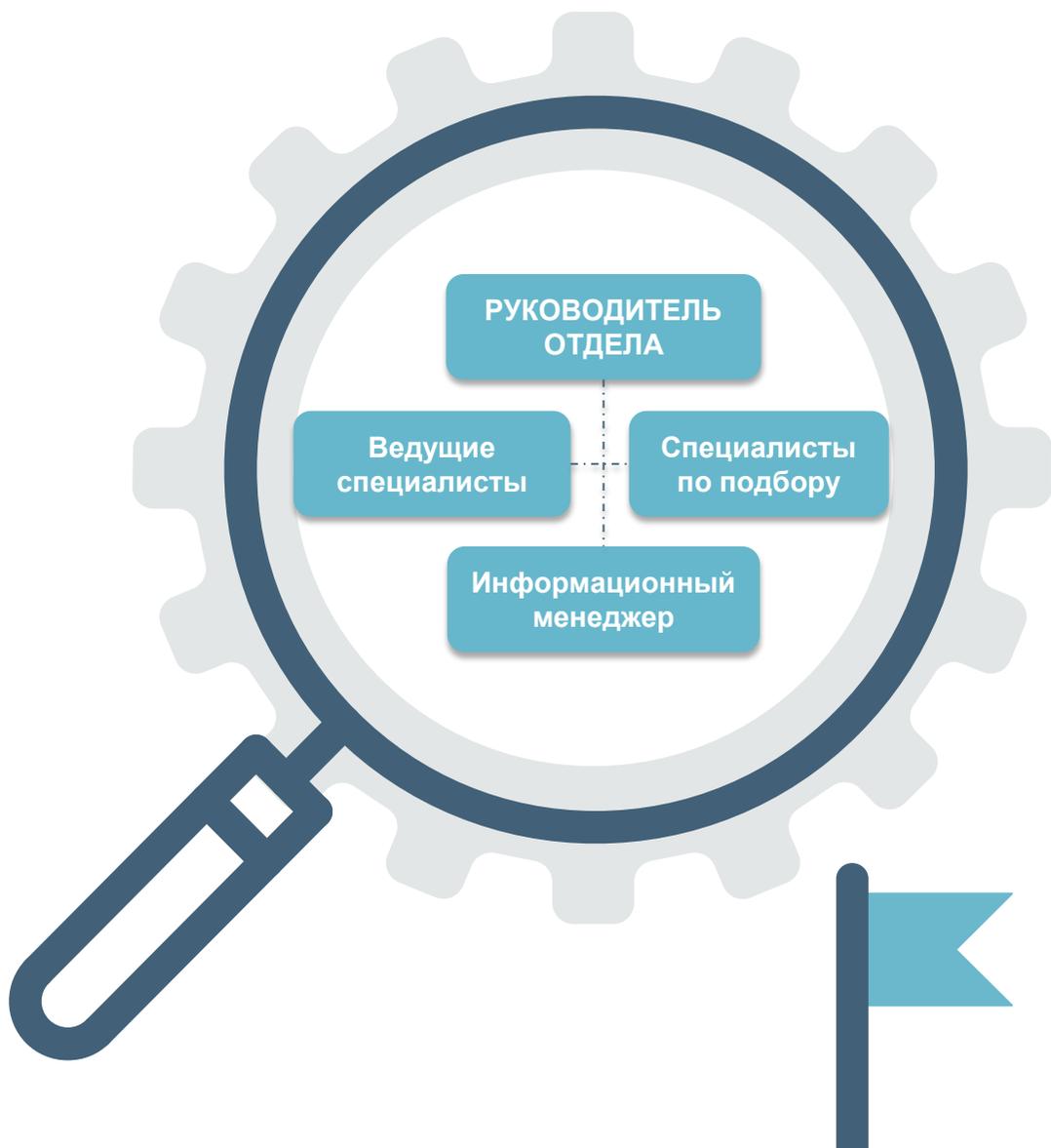


1200  
мерчендайзеров



# Наша система рекрутмента

В нашей компании работает собственный отдел, специализирующийся на подборе полевого персонала, с возможностью рекрутинга более 120 человек в месяц.



## КАНАЛЫ ПОИСКА СОИСКАТЕЛЕЙ:

Job-сайты (hh.ru, superjob.ru, promobank.ru, job.ru, job-mo.ru, бесплатные сайты);

Имеющаяся база кандидатов (насчитывает свыше 1000 человек);

Работа с Учебными заведениями (привлечение кандидатов на проект из ВУЗов и техникумов);

Публикация вакансий в газетах.

## МЕТОДЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА:

Массовый подбор (обзвон кандидатов, проведение массовых кастингов, оценка кандидата, передача соискателей Заказчику, сопровождение кандидатов до выхода на работу);

Точечный подбор;

Хэдхантинг (при необходимости с проблемными торговыми точками).

При сложных стартапах привлекаем фриланс-рекрутеров.

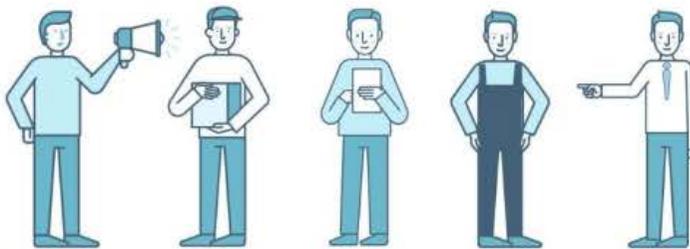
# Наша система контроля

**AROUND**  
SALES AND MARKETING

Работа  
супервайзеров

Тайм-лист

Многоуровневая система контроля качества выполнения работ полевым персоналом позволяет нам гарантировать высокие показатели эффективности проекта и дает основу для его постоянного развития



Аналитика  
отчетности

Online-контроль Optimum:  
геоконтроль, отчеты, фотоотчеты

WhatsApp  
код дня

**ТАЙМ-ЛИСТ** Тайм-лист работы сотрудника с обязательной подписью менеджера и печатью магазина. Фотографии листов собираются через онлайн-систему Optimum FRS

**WhatsApp КОД** дня Случайно сгенерированный код высылается мерчендайзеру за 15-30 мин до начала работы и за 30 мин до окончания. В ответ мерчендайзер должен выслать супервайзеру или координатору через WhatsApp фото себя с кодом

**ONLINE-КОНТРОЛЬ** Контроль полевого персонала в режиме реального времени на основе онлайн-системы контроля и отчетности Optimum: геоконтроль, отчеты и фотоотчеты

**АНАЛИТИКИ ОТЧЕТНОСТИ** Проверка полевых отчетов и фотоотчетов командой аналитиков в онлайн-режиме

**РАБОТА СУПЕРВАЙЗЕРОВ** Посещение торговой точки супервайзером, координатором и менеджером на регулярной основе

# Обучение «полевого» персонала

Многоуровневая (категорийная) система обучения дает возможность планомерно и постепенно развиваться сотруднику в зависимости от степени его опыта и профессиональной подготовки.

## Наши преимущества:

- Адаптация персонала в первые месяцы работы
- Постоянное обучение персонала, обеспечивающее его непрерывное развитие
- Гибкая многоуровневая система обучения
- Система контроля над знаниями, навыками



# Мотивация «полевого» персонала



Эмоциональный подъем подчиненных – это лучшая мотивация для качественного труда!

материальная & нематериальная

Мы уверены, что хорошее и позитивное настроение сотрудников, особенно работающих в сфере продаж, возвращается компании более высокими показателями.



МАТЕРИАЛЬНАЯ  
МОТИВАЦИЯ

СООТВЕТСТВИЕ  
«РЫНКУ»

Мы проводим ежеквартальный мониторинг ЗП на похожих позициях и следим за соответствием им ЗП наших сотрудников

БОНУСНАЯ  
СИСТЕМА

На каждом проекте внедряется система, поощряющая качественное выполнение сотрудником его задач (KPI, грейды, и т.д.)

# Мотивация «полевого» персонала

## НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ



### Адаптация персонала

- Проведение Welcome-тренингов для новых сотрудников
- Путеводитель новичка, инструкции по работе
- Закрепление новичка за наставником, стажировка
- Мониторинг вовлеченности в течение испытательного срока

### Обучение персонала

- Базовое обучение основам мерчендайзинга, технике продаж и по продукции
- Дополнительное обучение по основам управленческих навыков (для наставников)

### Перспективы и карьера

- Повышение по категориям в должности (старший промоутер, наставник и т.д.)
- Карьерное развитие: должность супервайзера и выше (в зависимости от потенциала)

### Признание

- Проведение конкурсов, соревнований – выделение лучших
- Привлечение наиболее активных сотрудников к разработкам различных программ в компании
- Описание историй наиболее эффективных сотрудников на страницах компании

### Формирование лояльности

- Проведение опросов об удовлетворенности работой, отработка обратной связи
- Проведение собраний, в т.ч. для удаленных сотрудников
- Проведение командообразующих и образовательных мероприятий

# Наша региональная система

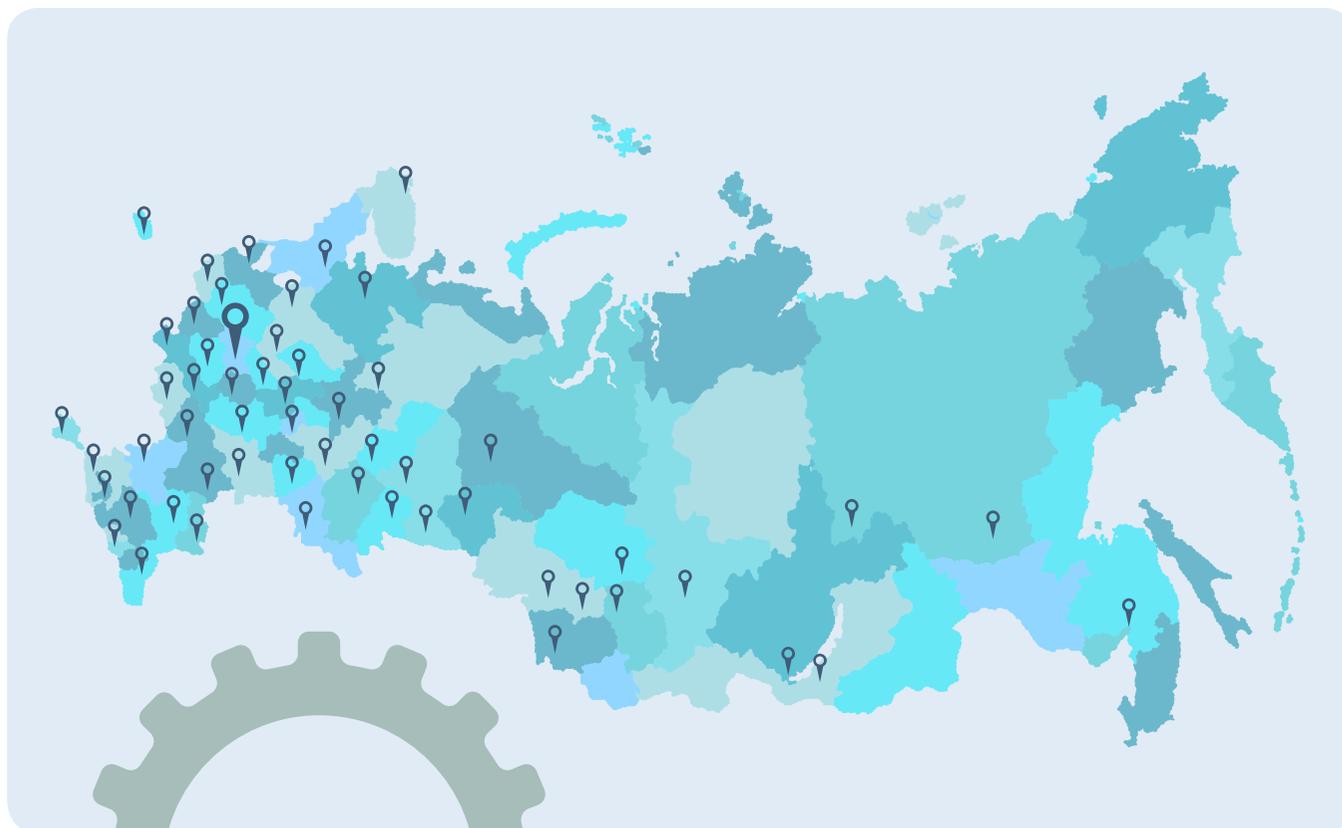
AROUND  
SALES AND MARKETING

100%

покрытие проектов  
в РФ своими силами

237

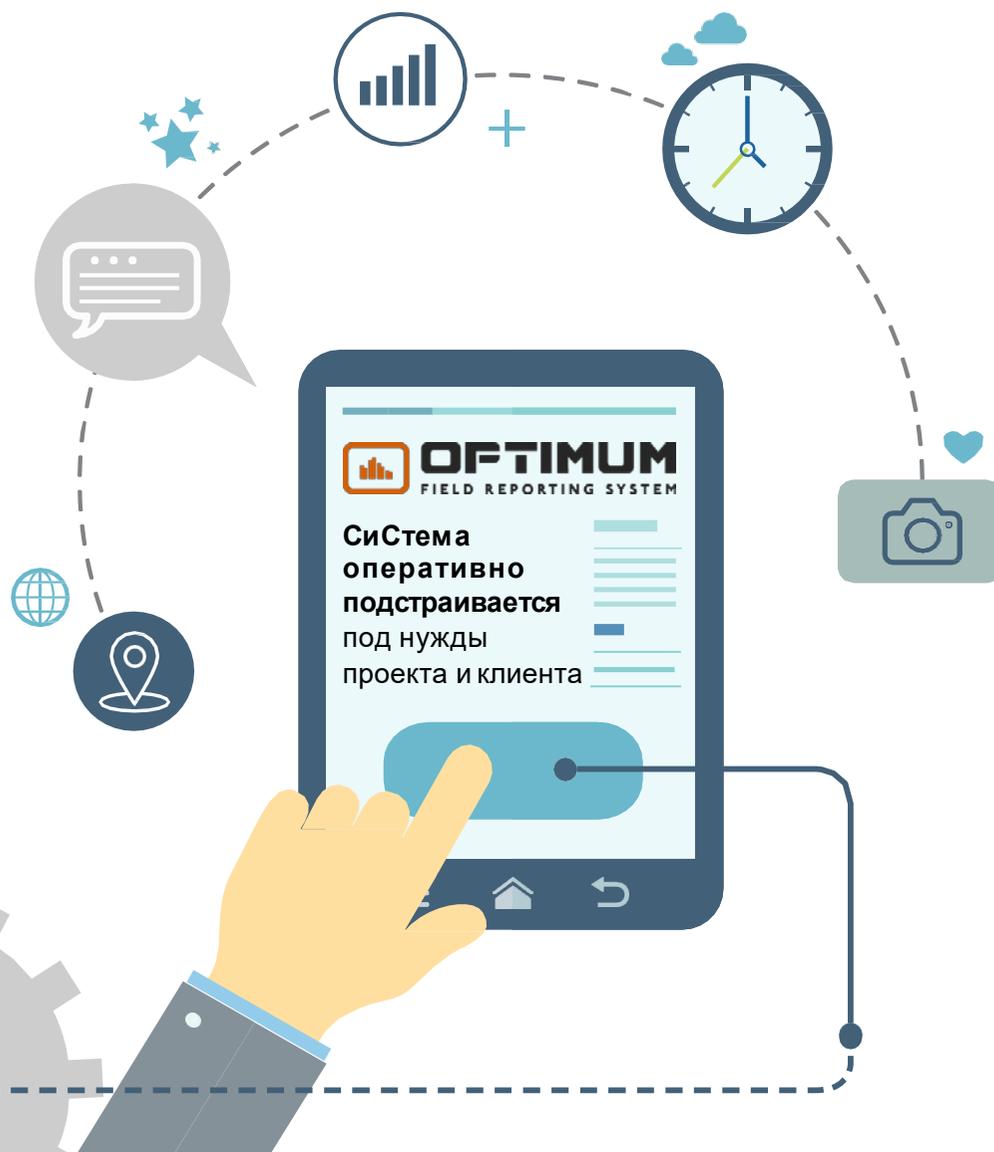
текущий охват  
городов в России



- Собственная сеть **региональных представителей и полевого персонала** в большинстве населенных пунктов России позволяет запускать проекты федерального масштаба в короткий период времени
- **7 региональных офисов** в ключевых городах России позволяют нам обеспечить высокий уровень оперативного управления проектами
- Практика реализации проектов в **12 странах Ближнего Зарубежья (СНГ)**

# Наша система отчетности

**AROUND**  
SALES AND MARKETING



## ГЕОЛОКАЦИОННЫЙ СЕРВИС

позволяет контролировать местонахождение каждого сотрудника.

## АВТОМАТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ФОТОГРАФИЙ

обеспечивает 97% гарантию достоверности.

## ПРОСТОЙ ДОСТУП

ко всем данным 24/7 возможен с десктопов и мобильных устройств.

**КОНСТРУКТОР ОТЧЕТНОСТИ** помогает легко сформировать статистические и аналитические отчеты, а также отчеты в динамике.

**БЛОК УПРАВЛЕНИЯ** позволяет региональным представителям клиента общаться напрямую с полевым персоналом и ставить оперативные задачи.

Наша система **“не заваливает”** клиента **массивом данных**, а решает задачи по управлению **“полевой” командой**, сбору и анализу **“полевой” информации**.

# Наша система отчетности

AROUND  
SALES AND MARKETING

«OPTIMUM: field reporting system» - система онлайн-отчетности, разработанная для реализации различных маркетинговых проектов.

## ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ СИСТЕМЫ:



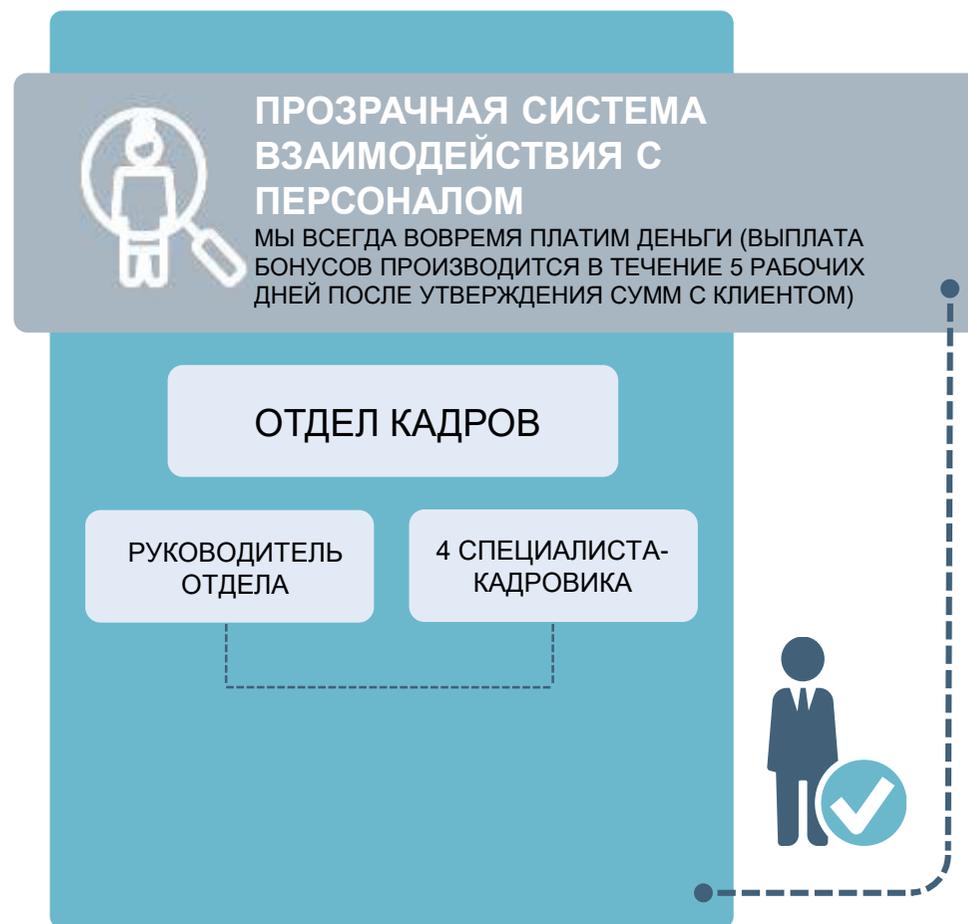
- Полноценное ведение проекта – все сотрудники проекта работают в единой онлайн-системе;
- Мобильность полевого персонала – приложения для смартфонов (iOS и Android) позволяют заполнять отчеты в «полях»;
- Контроль качества поступающей информации – все анкеты, поступающие от полевого сотрудника, проходят проверку, прежде чем их увидит Клиент;
- Система дистанционного обучения позволяет планировать события, обучать и контролировать знания персонала;
- Сохранение всех анкет и фотоотчета в течении 3-х лет со дня поступления их в систему;
- Гибкая и мощная BI аналитика, позволяющая в онлайн-режиме просматривать и скачивать отчеты по любому периоду работы проекта, в том числе, отчеты в динамике;
- Возможность двухсторонней синхронизации с другими системами Клиента в любом формате;
- Удобство и стабильность – бесперебойная работа системы 24 часа 7 дней в неделю позволяет работать в любое время в любом удобном месте.

Онлайн-система разработана, поддерживается и продолжает развиваться IT-специалистами AROUND. Большой опыт работы с различными проектами позволил нам сделать ее максимально комфортной, как для работы наших сотрудников, так и для получения результатов работы нашими Клиентами.

# Наша финансовая система

Бухгалтерия и кадры – это основа эффективной проектной работы.

**Наши дивизионы точно так же клиентоориентированы, как и проектные команды, точно так же вникают в тонкости проекта и берут на себя решение многих вопросов.**



# Команда проекта

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИВИЗИОН



Муир Валиев

Формирование региональной команды. Организация работ для всех региональных менеджеров, супервайзеров по проекту.

Планирование и распределение нагрузки между персоналом.

Осуществление контроля над исполнением обязанностей региональных менеджеров и супервайзеров.

## РЕКРУТЕР ПРОЕКТА



Кристина Гвирц

Первичный отбор соискателей на проект.

Внутренний отбор кандидатов.

Собеседование и утверждение кандидатов.

## БУХГАЛТЕРИЯ



Анна Закирьянова

Документооборот между агентством и клиентом.

Документооборот по оформлению сотрудников в штат.

## HR



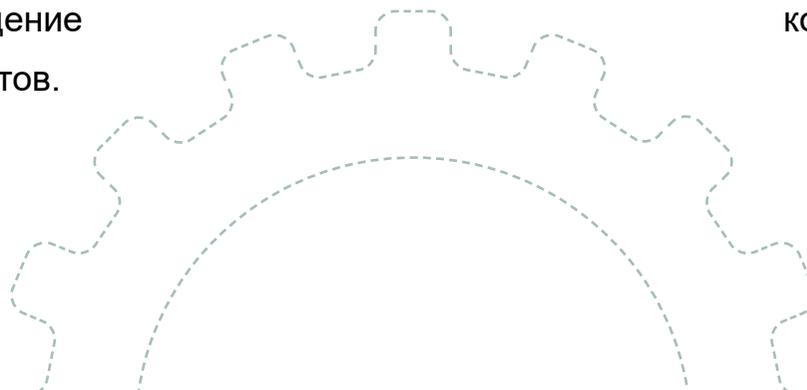
Елена Одиноква

Развитие персонала.

Обучение.

Организация тренингов.

Поддержание корпоративной жизни на проекте.



# Наши преимущества

AROUND  
SALES AND MARKETING

## ВАШИ ВЫГОДЫ!

Работаем на рынке  
трейд-маркетинговых услуг  
с 2000-го года

Гарантировано высокое  
качество  
предоставляемых услуг

Собственная региональная  
сеть, наш персонал на всей  
территории РФ

Внимательное  
и быстрое  
управление проектом

Собственная онлайн-система  
контроля и отчетности Optimum  
FRS, система дистанционного  
обучения персонала

Удобное и быстрое  
хранение информации и  
постановка задач

Богатый опыт проведения  
проектов на рынках FMCG,  
DIY, CE&WT, BEAUTY,  
PHARMA, FINANCE

Возможность выхода на  
любой рынок, мы  
приносим компетенцию с  
одного рынка на другой

Высокие компетенции  
и широкие полномочия  
менеджеров проектов

Быстрое принятие  
решений  
и их реализация



# Наши клиенты

AROUND  
SALES AND MARKETING

FMCG

товары  
повседневного спроса



BEAUTY &  
PHARMA

фармацевтика  
и косметика



CE&WT

электроника  
и бытовая техника



DIY

стройматериалы



Мы создаем новое, растем вместе  
с бизнесом наших клиентов и гордимся  
результатами, которые говорят сами за себя.

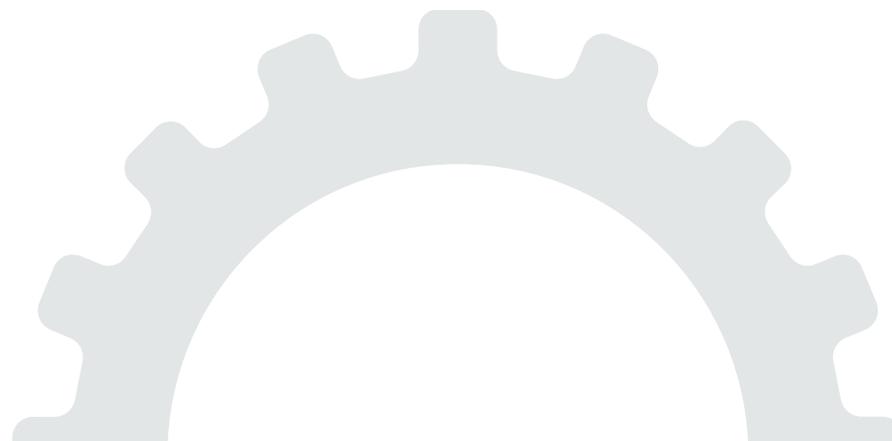
# Наши ценности



Наши ценности – **ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ.**

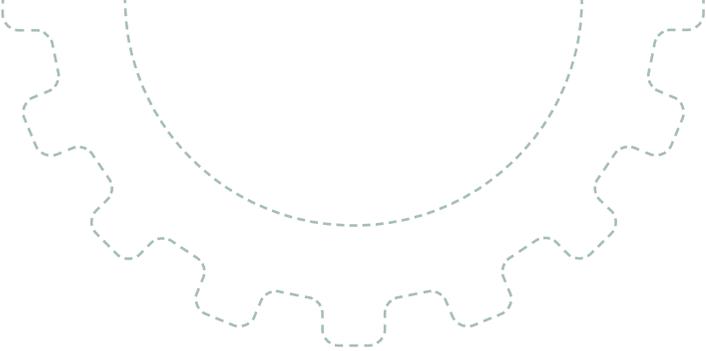
Уже 17 лет нам доверяют наши клиенты, сотрудники и партнеры.

В каждом проекте мы нацелены на долгосрочное партнерство.



# Наши возможности

**AROUND**  
SALES AND MARKETING



## РАЗМЕЩАЕМ

дополнительные места продаж при минимальных затратах, чаще всего на хороших отношениях с ритейлом.



## РАБОТАЕМ

с sell-in и sell-out с целью максимизации продаж и решения проблем.



## МОНИТОРИМ

конкурентов один раз в месяц в рамках оказания услуг мерчендайзинга



## ДЕЛАЕМ

для потенциальных клиентов бесплатный аудит торговых точек для анализа текущей ситуации



## ПРЕДЛАГАЕМ

потенциальным клиентам совместный полевой визит для демонстрации нашей работы в торговых точках



**В ТОРГОВОМ  
МАРКЕТИНГЕ  
мы можем всё!**

## ПРОВОДИМ

обучение стандартам мерчендайзинга силами лучшего специалистов России



## ЭФФЕКТИВНО

работаем с выводом старого стока



## ОБЕСПЕЧИВАЕМ

индивидуальный подход к «красной зоне» – магазинами, которые продают хуже остальных



# Комплексный проект Karcher



**KÄRCHER**

- Промоушен
- Продавцы-консультанты
- Обучение полевого персонала
- Организация мероприятий

## Задачи

- Организовать промо команду для продвижения фокусного ассортимента продукции в сетях DIY.
- Разработать механику проведения промо-активности в торговых точках.

## Динамика проекта

### Лидер рынка / Июль 2014

Увеличение объема продаж на 25% в год.  
Доля полки по продукции Karcher составила 70-80% (в зависимости от сети).  
Снижен показатель out-of-stock до минимально возможного без перестройки схемы поставок.  
Организована поездка промо-персонала на завод Karcher в Германию.

### Команда / Март 2012

Сформирована команда из 50 промоутеров и 45 продавцов-консультантов. Ежегодное выполнение годового плана продаж. Повышение узнаваемости бренда Karcher.

### Продавцы-консультанты / Июль 2010

Запуск проекта для продавцов-консультантов.  
Организация обучающих тренингов для персонала.  
Продавцы-консультанты были размещены в 20 торговых точках сети METRO.

### Промо-проект / Сентябрь 2009

Подбор и формирование промо-команды.  
Создана и внедрена система обучения и мотивации.  
Проект был запущен в 9 торговых точках.

## Фотографии



## Показатели

- География: 25 городов
- Покрытие: 110 торговых точек
- Персонал: 105 промоутеров
- Управление: 2 менеджера, 1 координатор, команда супервайзеров
- Сети: Leroy Merlin • OBI • Castorama  
• METRO • K-пауа

## Результаты



# Комплексный проект Meffert Polilux

Meffert  
Polilux

Мерчендайзинг  
Продавец-консультант  
Обучение полевого персонала  
Система онлайн-отчетности

## Задачи

- Создание команды полевого промо персонала.
- Разработка и поддержание эффективной системы управления персоналом.
- Продвижение инновационных продуктов в канале DIY.
- Увеличение объема продаж.
- Выполнение плана по отгрузкам.

## Динамика проекта

### Онлайн-платформа / Апрель 2018

Внедрена система онлайн-отчетности для полевого персонала, супервайзеров проекта и торговых представителей.

Создан обучающий кабинет (СДО) для обучения полевых сотрудников и партнеров клиента.

### Масштаб проекта / Март 2017

За два года совместного сотрудничества адресная программа увеличилась в 2 раза, а количество персонала – с 48 человек до 135. Налажена прямая коммуникация со всеми представителями ритейла в ТТ, что позволило оперативно реагировать на все возникающие проблемы.

### Новые торговые точки / Май 2016

Подключение к адресной программе новых сетей.

Создана обучающая группа в Вконтакте для полевого персонала, сформирован и принят в работу контент-план группы. Создана группа в What's App для решения наиболее оперативных вопросов.

### Система мотивации / Июнь 2015

Совместно с клиентом разработана и внедрена система материальной и нематериальной мотивации.

Снижен уровень текучести персонала.

Введена система адаптации для новичков - Welcome-тренинги.

### Запуск проекта / Декабрь 2014

Проведение аттестации принятой команды полевого персонала. Проведение дополнительного обучения и ротации по итогам аттестации. Разработка программы обучения и адаптации. Обучение персонала в том числе в самых удаленных городах страны.

## Фотографии



## Показатели

- География: 45 городов
- Покрытие: 105 торговых точек
- Персонал: 137 мерчендайзеров
- Управление: 6 супервайзеров
- Сети: Leroy Merlin • Наша Радуга • ВИМОС • Бауцентр • Свиф • ДоброСтрой • Новацентр • БауМолл • Титан-Строй • Белый Дом

## Результаты



# Комплексный проект Русклимат



- Продавцы-консультанты
- Обучение полевого персонала
- Мерчендайзинг
- Аудит торговых точек

## Задачи

- Перенять команду полевых сотрудников для продвижения брендов группы компаний «Русклимат» в розничных федеральных и региональных сетях.
- Обучение и развитие полевого персонала.
- Обеспечить качественный мерчендайзинг в торговых точках.
- Расширить ассортимент выкладки.
- Стимулирование продаж в федеральных и региональных сетях.

## Динамика проекта

### Контроль персонала / Март 2018

Запущен тайный аудит персонала с целью проверки уровня знаний по продукту и технике продаж.

### Достижения / Сентябрь 2017

Выведены оптимальные показатели доли полки относительно конкурентов.

Создан механизм совместного каскадирования планов продаж компании на сети и торговые точки.

Процент затрат на проект от общего объема продаж снижен с 4,69% до 3,35%.

### Онлайн-отчетность / Февраль 2016

Оптимизация адресной программы: замена «слабых» торговых точек на «сильные». Подключение системы онлайн-отчетности Optimum-FRS. Проведение дополнительного проекта по мониторингу доли полки клиента в региональных и федеральных сетях.

### Новое направление / Апрель 2015

Открыто новое направление продавцов-консультантов по теплым полам. Проведение очного тренинга по продукции в городе Краснодар.

### Запуск проекта / Апрель 2013

Подбор и формирование команды полевого персонала. Разработка мотивационной программы. Проведение обучающих мероприятий для персонала.

## Фотографии



## Показатели

- География: 36 городов
- Покрытие: 142 торговые точки
- Персонал: 142 консультанта
- Управление: 1 менеджер, 2 координатора, 34 супервайзера
- Сети: Leroy Merlin • OBI • CASTORAMA • Эльдorado • М.Видео • Холодильник

## Результаты



# Комплексный проект Saint-Gobain



- Продавцы-консультанты
- Мотивационные программы для продавцов
- Мотивационные мероприятия
- Обучение полевого персонала

## Задачи

- Создание эффективной команды продавцов-консультантов в сетях DIY России.
- Увеличение объемов продаж и поставок продукции в торговые сети на постоянной основе.
- Повышение узнаваемости брендов Saint-Gobain (ISOVER, ISOTEC, Weber Vetonit, GYPROC и др.)
- Повышение лояльности клиентов и покупателей.
- Поддержание стандартов мерчендайзинга на площадках DIY.
- Проведение маркетинговых активностей (мастер-классы, реализация акций, размещение POSM).

## Динамика проекта

### Новые подразделения / Апрель 2017

Подключены новые подразделения Saint-Gobain (ISOVER, ISOTEC, Weber Vetonit, GYPROC и др.).  
Общее количество сотрудников на проекте составило 109 человек.

Ежегодное увеличение объемов продаж на 20%.

### Федеральные сети / Апрель 2013

Набор команды продавцов-консультантов в федеральные сети DIY, 20 торговых точек. Подготовка и проведение мероприятий по обучению полевого персонала. Проведение мастер-классов и тренингов в сетях DIY, организация сервисных суббот.

### Мотивационная программа / Март - Сентябрь 2012

Разработана и организована мотивационная программа для бригадиров строительных бригад по Москве и Московской области. Супервайзеры посещали рынки, вовлекали в программу бригадиров и размещали в торговых точках POSM.

### Запуск проекта / Март 2012

Формирование и обучение команды профессиональных сотрудников.

Проект начинался с розницы и с небольшой команды полевого персонала (6 технических специалистов).

## Фотографии



## Показатели

- География: 30 городов
- Покрытие: 70 торговых точек
- Персонал: 109 консультантов
- Управление: 2 супервайзера
- Сети: **НЕСЕТЕВАЯ РОЗНИЦА** • **Стройпарк** • **ЕВРОСТРОЙ** • **МЕГАСТРОЙ**

## Результаты



# Комплексный проект Egger



Продавец-консультант  
Обучение полевого персонала  
Мотивационные мероприятия  
Организация мероприятий

## Задачи

- Продвижение продукции EGGER в сетях DIY, увеличение «доли полки» в сетях.
- Повышение узнаваемости бренда EGGER.
- Выполнение поставленного плана продаж на год.
- Обучение, развитие и мотивация персонала.
- Поддержание стандартов мерчандайзинга в торговых сетях.
- Проведение дополнительных акций и внедрение новых идей, направленных на привлечение покупателей к бренду Egger.

## Динамика проекта

### Достижения / Сентябрь 2017

Ежегодное увеличение объема/плана продаж на 30%.  
Низкая ротация персонала: 30% персонала работают более 4-х лет.  
Доля полки в сети OBI к 2015 году составила 70%.

### Обучения и мотивация / 2012 - 2017

Более 20 вводных тренингов и тренингов по продажам. Проведено более 500 мастер-классов. 4 корпоративных мероприятия и более 10 мотивационных программ для персонала, включая поездки на завод в Германию.

### Торговые точки / 2012 - 2017

Проведено более 500 мастер-классов и сервисных суббот.  
Еженедельное предоставление отчетности по работе в торговых точках.

### Старт проекта / Март 2010

Пробный проект запущен в 2-х торговых точках для оценки эффективности такого инструмента, как продавец-консультант. Увеличена доля полки, заведены новые позиции, улучшена коммуникация с руководящим составом магазинов, выделены дополнительные места продаж в торговом зале и заняты лучшие места для демонстрации товара в отделе «Напольные покрытия».

## Фотографии



## Показатели

- География: 15 городов
- Покрытие: 41 торговая точка
- Персонал: 41 консультант
- Управление: 2 координатора
- Сети: **Castorama** • **OBI** • **К-раута**

## Результаты



# Комплексный проект WEBER



Продавцы-консультанты  
Креативная концепция  
Технический мерчендайзинг  
Event-мероприятия

## Задачи

- Организация и обучение команды продавцов-консультантов.
- Продвижение продукции в сетях DIY и увеличение «доли полки».
- Выполнение поставленного плана продаж.
- Повышение узнаваемости бренда.
- Проведение дополнительных акций и внедрение новых идей, направленных на привлечение покупателей к бренду.

## Динамика проекта

### Выставки / Март 2017

Участие и помощь агентства в организации выставок и выездных мероприятий клиента для потенциальных покупателей и дистрибьюторов.

Разработка концепции технического мерчендайзинга.

Оформление выставочного стенда площадью 46 кв.м. на выставке Moscow Garden Show – 2017.

### POSM / Сентябрь 2016

Разработка креативной концепции POSM.

Увеличение объема продаж на 10-15% и узнаваемости бренда.

Проведение дополнительных акций и внедрение новых идей, направленных на привлечение покупателей.

### Event-мероприятия / Июнь 2016

Проведение ряда event-мероприятий для клиента в городе Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ярославль.

Организация мастер-классов для полевого персонала у известных шеф-поваров.

### Запуск проекта / Апрель 2015

Создание команды опытных продавцов-консультантов.

Проведение мероприятий по обучению полевого персонала.

Разработка мотивационной программы.

## Фотографии



## Показатели

- География: 3 города
- Покрытие: 10 торговых точек
- Персонал: 10 мерчендайзеров
- Управление: 2 менеджера
- Сети: **ОБИ** • **ТВОЙ ДОМ**

## Результаты



# Комплексный проект Greenworks



- Мерчендайзинг
- Дизайн-проект
- Онлайн-отчетность
- Технический мерчендайзинг

## Задачи

- Организовать команду продавцов для продвижения продукции Greenworks в сетях DIY и СЕ.
- Увеличение «доли полки» в сетях.
- Повышение узнаваемости бренда.
- Выполнение поставленного плана продаж.
- Обучение, развитие и мотивация персонала.
- Поддержание стандартов мерчендайзинга в сетях.
- Проведение дополнительных акций и внедрение новых идей, направленных на привлечение покупателей к бренду.

## Динамика проекта

### Торговые точки / Март 2018

Увеличение адресной программы до 30 ТТ.

### Технический мерчендайзинг / Август 2016

Оформление промо-зоны в торговых точках.

Разработка и производство торгового оборудования.

Повышение узнаваемости бренда.

Ежемесячное выполнение и перевыполнение плана продаж.

### Онлайн-отчетность / Май 2016

Разработана детальная форма отчетности с показателями продаж по каждой позиции.

Отчеты по продажам предоставляются за любой период в кратчайшие сроки.

### Координация проекта / Апрель 2016

Налажена коммуникация в рамках проекта с руководителями торговых точек.

Налажено взаимодействие между заказчиком и исполнителем по вопросу финансов и кадров.

### Запуск проекта / Март 2016

Создание команды опытных продавцов-консультантов для продвижения продукции Greenworks в сетях DIY.

Разработка программы по обучению и мотивации полевого персонала.

## Фотографии



## Показатели

- География: 6 городов
- Покрытие: 30 торговых точек
- Персонал: 30 мерчендайзеров
- Управление: 1 менеджер, команда супервайзеров
- Сети: **ОБИ** • **Эльдорадо**

## Результаты



# Комплексный проект Gracia Ceramica

GRACIA  
CERAMICA

- Мотивационные программы для продавцов
- Создание промо-сайта
- Онлайн-отчетность
- Мотивационные мероприятия

## Задачи

- Проработка механики мотивационной программы.
- Создание промо-платформы для регистрации, ведения отчетности и награждения участников программы.
- Подключение максимального количества участников согласно заявленной адресной программы.
- Проведение дополнительных мотивирующих мероприятий в рамках общей программы.
- Достижение поставленного плана продаж.

## Динамика проекта

### Итоги проекта / Апрель 2017

Увеличение прибыли на 25% по сравнению с аналогичным отчетным периодом отгрузки без акции за минусом расхода на проведение мотивационных мероприятий.

Более 1500 сотрудников розничных магазинов вовлечены в акцию бренда.

### Привлечение участников / Февраль 2017

Организация волн по 3-4 месяца, во время которых на личные «счета» участников начислялись виртуальные «рубли».

Мотивирование участников с помощью новостной ленты, общего информирования и соревновательных программ.

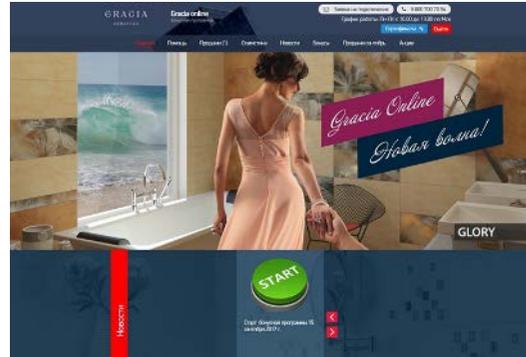
### Отчетность / Январь 2017

Обеспечение работоспособности проекта, проверка достоверности данных, организация «горячей» линии. Присоединение к программе новых торговых точек (более 200 магазинов).

### Запуск проекта / Сентябрь 2016

Подготовка мотивационной программы для продавцов в торговых точках. Посещения торговых точек и личное приглашение продавцов принять участие. Регистрация участников проекта в системе «ГРАЦИЯ on-line».

## Фотографии



## Показатели

- География: 137 городов
- Покрытие: 543 торговые точки
- Персонал: 1570 участников
- Управление: 4 координатора
- Сети: **НЕСЕТЕВАЯ РОЗНИЦА**

## Результаты



# Комплексный проект Hozelock



Мерчендайзинг  
Промоушен  
Продавцы-консультанты  
Сувенирная продукция

## Задачи

- Создать и обучить команду мерчендайзеров.
- Обеспечить в торговых точках постоянное наличие товара и выкладку продукции во время сезонных увеличений продаж.
- Выстроить эффективную систему управления и контроля за полевым персоналом.
- Увеличение объема продаж и выполнение плана отгрузок.

## Динамика проекта

### Сезонные активации / Апрель 2016

Ежегодное формирование и обучение профессиональной команды мерчендайзеров, выполняющей все полевые задачи в период сезонного увеличения продаж.  
Национальное покрытие наиболее сильных торговых точек.

### Мероприятия / Апрель 2015

Проведение мастер-классов в магазинах.  
Участие в сервисных субботках в сети OBI по садово-поливочной технике.  
Разработка и печать POSM.  
Перевыполнение плана по продажам командой на 120%.

### Первая волна / Апрель 2012

Запуск стимулирующей промо-акции HOZELOCK с выдачей подарков при покупке на определенную сумму.  
Расширение адресной программы.

### Запуск проекта / Апрель 2011

Подбор и формирование профессиональной полевой команды для торговой сети K-Раута.  
Разработка программы обучения и мотивации персонала.

## Фотографии



## Показатели

- География: 12 городов
- Покрытие: 23 торговые точки
- Персонал: 23 мерчендайзера
- Управление: 1 супервайзер
- Сети: **OBI**

## Результаты



# Комплексный проект Briggs & Stratton



- Обучение полевого персонала
- Мотивационные программы для продавцов
- Производство POSM
- Распределение рекламных материалов

## Задачи

- Поиск и обучение команды полевых тренеров.
- Проведение обучающих мероприятий для персонала торговых сетей по особенностям продукции Briggs & Stratton.
- Проведение мастер-классов для конечных потребителей торговых сетей.

## Динамика проекта

### Запуск II волны / 2018

Задачи: охват- 19 городов, 175 торговых точек.

Увеличение состава команды до 19 тренеров.

Запуск онлайн-отчетности для полевых тренеров.

Организация и проведение тестирований для продавцов торговых точек.

### Достижения / Июнь 2017

Охвачено 83 торговые точки и обучено более 800 сотрудников.

Проведено более чем 700 опросов покупателей.

Организовано более 15 командировок в различные города, 2 из которых – в формате мотопробега.

### Тренинги / Май 2017

Старт обучающих сессий в ритейле.

Проведение мастер классов с демонстрацией работы продукции для персонала сетей и конечных покупателей.

### POSM / Апрель 2017

Разработка, дизайн, верстка POSM для размещения в торговых точках.

Разработка, дизайн и печать раздаточных материалов для персонала сетей.

### Запуск проекта / Март 2017

Подбор и формирование профессиональной команды полевых тренеров.

Прохождение обучения тренеров по особенностям продукции клиента. Разработка методических материалов для тренеров.

## Фотографии



## Показатели

- География: 10 городов
- Покрытие: 83 торговые точки
- Персонал: 4 полевых тренера
- Управление: 1 менеджер проекта
- Сети: **Leroy Merlin** • **Castorama** • **OBI** • **Твой Дом** • **Максидом**

## Результаты



# Комплексный проект Life Control



Life Control

Продавцы-консультанты  
Система онлайн-отчетности  
Обучение полевого персонала  
Тайный покупатель

## Задачи

- Повышение продаж системы «Умный дом Life Control».
- Повышение знания о категории Умный дом.
- Повышение узнаваемости бренда Life Control.
- Создание прямой ассоциации между брендом Life Control и категорией Умный дом.
- Разрушение барьера — «Умный дом — это дорого, долго и сложно».

## Динамика проекта

### Достижения / Март 2018

Проведено более 2,5 тыс. демонстраций для потенциальных покупателей.

Выдано более 5,9 тыс. информационных буклетов.

### Бренд / Январь 2018

Увеличение лояльности покупателей к бренду Life Control.

Проведение презентаций для покупателей по использованию системы «Умный дом Life Control».

### Аудит персонала / Январь 2018

Запуск в торговых точек мероприятий по тайному аудиту. Внедрение дополнительной мотивации для персонала по результатам тайных проверок.

### Запуск проекта / Декабрь 2017

Подбор команды продавцов-консультантов. Разработка коммуникационных модулей под проект. Создан чат в Telegram для оперативного взаимодействия с полевой командой.

Налажена система заказов продукции.

## Фотографии



## Показатели

- География: 6 городов
- Покрытие: 7 торговых точек
- Персонал: 7 мерчендайзеров
- Управление: 1 менеджер проекта, 1 координатор, 6 супервайзеров.
- Сети: **Мегафон**

## Результаты



# Комплексный проект ТД Вишера



Технический мерчендайзинг  
Обучение полевого персонала  
Аудит торговых точек  
Система онлайн-отчетности

## Задачи

- Технический мерчендайзинг и ремонтные работы оборудования клиента.
- Выкладка продукции ТД Вишера с целью само продажи товара.
- Повышение узнаваемости бренда и продукции клиента.
- Проведение обучающих тренингов для персонала торговых точек по продукции ТД Вишера.

## Динамика проекта

### Достижения / Январь 2018

Улучшение выкладки продукции ТД Вишера.  
Работы по техническому мерчендайзингу проведены в 80 городах РФ.

Еженедельное предоставление отчетности о работе в ТТ.

### Аудит / Декабрь 2016

Проведен аудит торговых точек с последующим анализом ситуации по представленности продукции клиента в торговых точках, выявлением проблем и точек роста..

### Торговые точки / Декабрь 2017

Увеличение адресной программы по переоборудованию магазинов с 20 до 34 торговых точек.

Проведение ремонтных работ в торговых точках.

### Запуск проекта / Ноябрь 2017

Поиск и подбор монтажной команды, мерчендайзеров, аудиторов.  
Проведение мероприятий по обучению полевого персонала.  
Разработка мотивационной программы.

## Фотографии



## Показатели

- География: 80 городов
- Покрытие: 80 торговых точек
- Персонал: 2 мерчендайзера, аудиторы
- Управление: 1 менеджер проекта
- Сети: Leroy Merlin • OBI • Агава • Новацентр • Колорлон • Аксон • МЕГАСТРОЙ • Бауцентр • Элко • Ася

## Результаты



# Наши контакты

**AROUND**  
SALES AND MARKETING



**Ростислав  
Серебрянников**  
Руководитель ПГ  
[rostislav.s@aroundgroup.ru](mailto:rostislav.s@aroundgroup.ru)  
+7 926 001-80-57



**Галина  
Сысоева**  
Менеджер проектов  
[g.sysoeva@aroundgroup.ru](mailto:g.sysoeva@aroundgroup.ru)  
+7 926 919-15-96



## До встречи на проектах!



ТЕЛЕФОН:  
+7 495 789 8838



АДРЕС:  
127051, МОСКВА, Б. КАРЕТНЫЙ ПЕР., Д. 20, СТР. 3

AROUNDGROUP.RU