

УДК 620.2 (075.8)

С.А.Тимофеев (асп., каф. УКТИ), В.И.Маслов, д.т.н., проф.

Р.О.S. МАТЕРИАЛЫ- ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ

В современных рыночных условиях производители неустанно борются между собой за лучшее качество товара и за внимание потребителя, и одним из мощнейших орудий этой борьбы на сегодняшний день являются Р.О.S. (Point of Sales)-материалы.

Р.О.S.-материалы – рекламные материалы, размещаемые в местах продаж (магазинах, киосках, офисах, на рынках и пр.).

По данным наших исследований, более 70% покупателей делают выбор в пользу того или иного товара уже в торговом зале. Если Вы убедите покупателя совершить покупку, значит, все рекламные бюджеты были потрачены не зря. В этом-то и состоит главная задача Р.О.S.-материалов – превратить потребителя в реального покупателя. При прочих равных условиях, потребитель в магазине сделает тем больше покупок, чем лучше размещенные там Р.О.S.-материалы удовлетворят его познавательные, эстетические и прагматические потребности.

Таким образом, чтобы удовлетворить вышеуказанные потребности потребителя, при разработке Р.О.S.-материалов необходимо учитывать огромное количество факторов. По сути, разработка и изготовления Р.О.S.-материалов – это индивидуальный проект для каждого бренда, реализация которого должна являться задачей отдельно взятого подразделения в структуре отдела маркетинга компании.

Внедрение такой подструктуры, которая будет обеспечивать организацию и контроля процесса изготовления Р.О.S.-материалов, начиная с выполнения дизайнерских разработок до поступления материалов на точки продаж, позволит точно в срок получить необходимые рекламные материалы, надлежащего качества, соответствующие философии бренда и наиболее четко передающие вложенный с них смысл. Руководитель подразделения отвечает за планирование всех проектов, особенно за составление графика и ход его выполнения, т.е. за количественные, качественные и временные показатели, которые позволяют оценить и скорректировать действия подразделения.

Вышеописанное подразделение было успешно организовано в одной из российских компаний, которая занимается дистрибуцией финской косметики на российском рынке, что позволяет данной компании успешно развивать свой бизнес на рынке косметики класса Mastige, несмотря на особо жесткую конкуренцию, которая присуща ему в последние годы.