Российский бренд: чем руководствуется потребитель при выборе продукта

Как занять опустевшую нишу новым СТМ. Создание дополнительной ценности СТМ

КАЗАКОВ СТАНИСЛАВ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР BIG TIME RETAIL, SUNTIM

МВА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

БОЛЕЕ 20 ЛЕТ НА ТОП-ПОЗИЦИЯХ ДИРЕКТОР СЕТИ ДАРВИН ДИРЕКТОР СЕТИ ДИСКОР ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК ЕВРООКНА

АВТОР КУРСОВ ПО МЕНДЖМЕНТУ, ПРОДАЖАМ, СТРАТЕГИИ















продукт и бренд















КАКУЮ ЦЕННОСТЬ МЫ ДАЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ?





ЧЕМ МЫ ВЫГОДНО ОТЛИЧАЕМСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ?

























































АТРИБУТЫ БРЕНДА
 ОБРАЗ И АМБАССАДОРЫ













АТРИБУТЫ БРЕНДА ОБЕЩАНИЕ И ОЖИДАНИЕ









ОБОРУДОВАНИЕ И POSM



АТРИБУТЫ БРЕНДА

ГЕОМЕТРИЧЕСКАЯ ФОРМА ЦВЕТОГРАФИЧЕСКАЯ СХЕМА

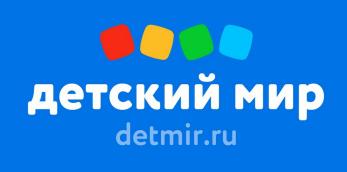






ЛОГО, НЕЙМ, ШРИФТ













ТРАДИЦИОННОЕ?



ТРАДИЦИОННОЕ?



3HAKOMOE?



... ПОЧТИ!



НУ... ПОЧТИ!



НАШЕ! НАЦИОНАЛЬНОЕ!



их! импортное!



КЛАССИКА!



ЭКЗОТИКА!



КАЗАКОВ СТАНИСЛАВ

ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ: АССОРТИМЕНТ ПРОДАЖИ МАРКЕТИНГ

CEO@BTRETAIL.RU

+7 930 995 23 03







СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!





