

Καιρός για σύγχρονο, ηλεκτρονικό below-the-line advertising

Οι νέες τεχνολογίες (Big Data, Artificial Intelligence, Virtual Reality, Chatbots) υπόσχονται να φέρουν πιο κοντά τη προσφορά στην κατάλληλη ζήτηση. Όμως στην καθημερινότητα του retail business, η διείσδυση των τεχνολογιών είναι χαμηλή, ειδικά στις διαφημιστικές εταιρείες που παρέχουν ανθρώπινο δυναμικό και υπηρεσίες below-the-line advertising (BTL).

Οι BTL ενέργειες είναι επιστήμη. Και επιστήμη χωρίς τη χρήση τεχνολογίας εν έτη 2019 δεν μπορεί να θεωρείται ούτε σύγχρονη, ούτε αποτελεσματική. Είτε πρόκειται για out-of-stock σενάρια, είτε για pricing και αποτύπωση category management, είτε για σχεδιασμό και εφαρμογή πλανογραμμάτων, η τεχνολογία είναι απαραίτητη στις διαφημιστικές εταιρείες. Το 2019 είναι η χρονιά που πρέπει και η μικρότερη below-the-line διαφημιστική να ενσωματώσει την τεχνολογία στα προγράμματά της, και να την προσφέρει ως υπηρεσία στους πελάτες της. Αυτό το task, ευτυχώς, είναι ευκολότερο από ότι ακούγεται. Και ξεκινάει από λύσεις Field Marketing.

Τι μπορώ να κάνω με ένα Field Marketing σύστημα

Οι ενέργειες είναι πολλές, και συνοψίζονται στις εξής κατηγορίες:

- ▶ Παρακολούθηση συμφωνιών με τις μεγάλες αλυσίδες (modern trade), assortment και τυπολογίες.
- ▶ Αποτύπωση merchandising πληροφοριών όπως out-of-stock, pricing, facing, stock-out, shelf positions, shelf share, κ.ο.κ.
- ▶ Αποτύπωση sell-out ενεργειών με ενσωμάτωση πληροφοριών καταναλωτών, loyalty cards και καταγραφή δημογραφικών στοιχείων.
- ▶ Υποστήριξη Category Management.
- ▶ Παρακολούθηση πλανογράμματος.
- ▶ Φωτογράφιση Σημείου και Ενεργειών.
- ▶ Ερωτηματολόγια ανά κατάσταση ή ανά καταναλωτή.
- ▶ Έλεγχος ομάδων mobile στελεχών και διαχείριση δρομολογίων και επισκέψεων τους (supervisors, merchandisers, πωλητές, promoters, beauticians, κ.ο.κ.).
- ▶ Καταγραφή PoP ενεργειών και PoS υλικού.

Πώς εφαρμόζεται ένα Field Marketing σύστημα;



Στη REGATE, τα τελευταία 15 χρόνια εγκαθιστούμε Field Marketing συστήματα που καλύπτουν ένα μεγάλο εύρος λειτουργιών. Στο πελατολόγιό μας συγκαταλέγονται μεγάλες διαφημιστικές όπως η West, το Κέντρο Προώθησης Πωλήσεων, οι Chapter5, Actmedia, Validus και άλλες, αλλά και βιομηχανίες που

με δικές τους ομάδες λειτουργούν αυτόνομα και καταγράφουν την πληροφορία για να αντιδράσουν στις ανάγκες της αγοράς, όπως π.χ. οι Johnson & Johnson, Γρ. Σαράντης ABEE, Green Cola, Agrino, κ.ά. Η εμπειρία έχει δείξει ότι στην ίδια αγορά, δυο ανταγωνιστές μπορούν να έχουν διαφορετικές ανάγκες. Το λογισμικό πρέπει να είναι



ικανό να βοηθάει τον leader της αγοράς να κρατάει το μερίδιο που έχει χτίσει, ενώ να επιτρέπει με ευκολία σε μια νέα εταιρεία να εισέρχεται σε μια κατηγορία προϊόντων και να διεκδικεί το μερίδιο που δικαιούται.

Το Field Marketing σύστημα όπως το Regate Effective, θα πρέπει να

μπορεί να προσαρμόζεται εύκολα και γρήγορα στις ανάγκες του τελικού πελάτη, χωρίς να είναι απαραίτητη η παρέμβαση του παραγωγού λογισμικού. Θα πρέπει όλες οι αλλαγές να γίνονται από τη διαφημιστική. Αυτό κρατάει και το κόστος συντήρησης χαμηλό, το οποίο δεν μετακυλιέται στον τελικό πελάτη.

Ένα Field Marketing σύστημα θα πρέπει να καθοδηγεί τον χρήστη του στις ενέργειες που πρέπει να κάνει, με τη σειρά που ορίζει ο πελάτης και να μην αφήνει περιθώριο για λάθη που επιτρέπουν διαφορετική ερμηνεία. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να παρέχει reporting πάνω σε Microsoft Excel και να επιτρέπει στον πελάτη να έχει live πρόσβαση σε αυτά τα δεδομένα.

Ταυτόχρονα, θα μπορεί να εξυπηρετεί και τις εσωτερικές ανάγκες του mobile χρήστη, όπως π.χ. η καταγραφή των εξοδολογιών, η βέλτιστη δρομολόγηση και πληροφορίες για την επίτευξη των στόχων του.

Πόσο πρέπει να κοστίζει ένα Field Marketing σύστημα;

Καλώς ή κακώς, το κόστος ενός τέτοιου συστήματος είναι πολύ μικρό στο συνολικό budget ενός έργου. Όταν το έργο απαιτεί σύμβαση ενός έτους με μια ομάδα 20 merchandisers με κινητό, αυτοκίνητο, έξοδα σίτισης, διαμονής και μετακίνησης, τότε το κόστος χάνεται στο μεγαλύτερο budget. Στη REGATE, οι BTL διαφημιστικές είναι συνεργάτες που λαμβάνουν μεγάλες εκπώσεις με σκοπό να μειώνουν το κόστος προς τον τελικό πελάτη. Η εμπορική μας πολιτική βασίζεται στο γεγονός ότι τα προγράμματα των διαφημιστικών έχουν αρχή και τέλος, άρα και οι χρεώσεις μας αυξομειώνονται ανάλογα με τις ανάγκες. Είτε τρέχει ένα πρόγραμμα η συνεργατίδα διαφημιστική εταιρεία, είτε πολλά ταυτόχρονα, πάντα βρίσκουμε το κατάλληλο mix ώστε το κόστος προς τον τελικό πελάτη να μη φαίνεται.



Λ. Μεσογείων 419, Αγ. Παρασκευή
Αθήνα: 215-55.17.050, Θεσ/νίκη: 2312-201.555
info@regate.gr, www.regate.gr