



TONIC
exports

ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ - Ο ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ

- Η **TONIC exports** αποτελεί δραστηριότητα της **TONIC - Διαφημίσεις, Δημόσιες Σχέσεις ΑΕ** και δημιουργήθηκε με στόχο να υποστηρίξει και να συμβάλλει στην επιτυχή διείσδυση ελληνικών προϊόντων σε Αγορές του εξωτερικού.
- Λαμβάνοντας υπ' οψιν ότι η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί σήμερα την μοναδική ευκαιρία για περαιτέρω ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων, έχουμε στόχο να γίνουμε έμπιστοι συνεργάτες των πελατών μας και να αποτελέσουμε την γέφυρα, που θα τους δώσει την ευκαιρία να διεισδύσουν δυναμικά σε Αγορές εκτός Ελλάδος.
- Με “tailor-made” μελέτες για κάθε χώρα και κάθε προϊόν σχετικά με εξειδικευμένα θέματα πωλήσεων και marketing συμβάλλουμε στη λήψη επιτυχημένων επιχειρηματικών αποφάσεων.

ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Τα 4 βασικά στάδια

- ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ – ΣΤΟΧΟΣ
- ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΡΟΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ
- ΟΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ - ΟΡΟΙ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ
- SUPERVISION MARKETING & ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Στάδιο 1. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Α. Η ΑΓΟΡΑ

- Βασικά στατιστικά και οικονομικά στοιχεία της χώρας
- Κοινωνικο-οικονομικές τάσεις
- Ορισμός, μέγεθος, τμηματοποίηση της αγοράς
- Ανταγωνισμός
- Εντοπισμός κενού στην αγορά – που στοχεύουμε
- Πηγή άντλησης πωλήσεων



Στάδιο 1. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Β. Ο ΧΡΗΣΤΗΣ – ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ ΤΗΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ

- Το προφίλ του
- Οι αγοραστικές του συνήθειες (πώς καταναλώνει τα συγκεκριμένα προϊόντα, πότε, γιατί, ποιά ανάγκη του καλύπτει).
- Η γνωριμία των κατηγοριών
- Οι αξίες της κάθε κατηγορίας
- Εικόνα μαρκών, αξιολόγηση προϊόντων, συσκευασιών διαφημίσεων, ιδανικό προϊόν, προσδοκίες.

Στάδιο 2. ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΡΟΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ - ΤΟ MARKETING MIX



Στάδιο 3.

ΟΡΟΙ – ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

- Δομή εμπορίου – καναλιών.
Τύποι - μεγέθη - αριθμός καταστημάτων,
καταστήματα ανά περιοχή και μέγεθος.
- Προσδιορισμός καναλιών που διακινούν την κατηγορία του προϊόντος που θα λανσαριστεί.
- Μοντέλο συνεργασίας (αντιπρόσωποι εκπαιδευμένοι στην συγκεκριμένη μεθοδολογία).



Στάδιο 4.

SUPERVISION MARKETING & ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Συμμετοχή στην υλοποίηση του marketing plan.
- Παρακολούθηση της τήρησης από πλευράς του εισαγωγέα των όρων του συμβολαίου, που θα υπογραφεί.
- Παρακολούθηση πωλήσεων.
- Τακτικές επισκέψεις στην αγορά - store-checks.
- Υποβολή προτάσεων προς τον εισαγωγέα με στόχο την βελτίωση της θέσης των προϊόντων στην συγκεκριμένη αγορά και την αύξηση των πωλήσεων.

ΤΑ ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΗΣ TONIC EXPORTS

- Μεθοδολογία προσέγγισης νέων Αγορών.
- Γνώση των ειδικών χαρακτηριστικών της Αγοράς.
- Μεθοδολογία επιτυχούς συνεργασίας με εισαγωγείς.
- Συνεργασία με φερέγγυους, δραστήριους εισαγωγείς, που εισάγουν επιτυχώς γνωστά προϊόντα.
- Γνώση – εμπειρία στο κτίσιμο μάρκας.