



NEW MERCHANDISING
TECHNOLOGIES

Москва
2017



ИСТОРИЯ

- до 2005 г. - в составе 4P групп - отдел по обеспечению трейд маркетинговых активностей
- 2007 - NMT входит в EPMG - **европейскую ассоциацию полевого маркетинга**
- 2008 - NMT входит в **тройку крупнейших компаний** страны в сегменте торгового маркетинга и мерчандайзинга
- в 2009 создается специализированная компания для оказания услуг **совмещенного мерчандайзинга**
- в 2010 в состав NMT входит компания **Euro Contact** , специализирующаяся в **DM, CRM и Digital** : (ранее входила в IMS group)
- в 2012 группа **выходит в Украину**
- в 2013 NMT становится учредителем **STI (Strategic Trade Initiatives) GROUP**



БИЗНЕС



Управление основными элементами дистрибуции через интеграцию полевых ресурсов NMT, включающих персонал, управленческую систему и многоцелевые мотивационные программы.

Категорийный подход

Рынок

Компания

Партнеры

Полка

Торговая
точка

Потребитель



NEW MERCHANDISING
TECHNOLOGIES

РЫНОК

- **Ценсусы** - проведена перепись более 10 000 ТТ (аудит дистрибуции)
- **Ценовые мониторинги** в 2013 году - проведен аудит более 2500 ТТ
- **Mystery shopping** в 2012 году - проверено более 3500 ТТ.
- **Shopper marketing** исследования



КОМПАНИЯ

- **outsourcing** функциональный
- **массовый рекрутинг**
- **автоматизация систем учета полевых данных**
- **PRM (personnel relationship management)** система оценки, обучения и контроля знаний и потребностей персонала.
Программа выиграла Серебряный меркурий 2013г.



ПАРТНЕРЫ

- **PRM (personnel relationship management)** система оценки, обучения и контроля знаний и потребностей персонала партнеров. Программа выиграла Серебряный меркурий 2013г.
- **мотивационные программы** (в том числе и **аудиты**), построенные на мотивации сотрудников партнеров направленные на улучшение дистрибуции и качества обслуживания . Участвовало более 1500 человек в 2012 году.



ПОЛКА

- **Мерчандайзинг:**
 - **Совмещенный мерчандайзинг** (сотрудник находится в точке и выкладывает продукцию не конкурирующих компаний) обслуживается более 30000 т.т.
 - **Выделенный мерчандайзинг** (сотрудник выкладывает продукцию только одной ТМ) выделенные команды обслуживают 5000 ТТ. Программа выиграла Серебряный меркурий в 2011г.
 - **Стационарный мерчандайзинг** (сотрудник выкладывающие продукцию одного или нескольких Клиентов в одной т.т.) более 800.



ТОРГОВАЯ ТОЧКА

- **Представители торговой марки** («продвинутые» мерчендайзеры влияющие на OOS и дополнительные выкладки в ТТ) более 300 человек.
- Торговые представители более 500 человек.
- **Мотивационные программы**, построенные на мотивации лиц принимающих решения и продавцов в розничных ТТ направлены на увеличение количественной и качественной дистрибуции. Проведены программы с участием более 12 000 продавцов.
- **Обслуживание** долговременного и сложного POSM, торгового и холодильного **оборудования** *



ПОТРЕБИТЕЛЬ

- **Консультанты ТМ** (стационарные сотрудники обслуживающие потребителей) более 600 чел.
- **SWOP** – (Программное решение для проведения SMS&WEB промо акций) участвовало более 5 млн. человек.
- **Call Center** – (Услуги колл-центра, на базе наших собственных мощностей) обслужено более 1 млн. человек.
- **Создание дизайнов и концепций**
- **Блок продакшн** (инновационные решения, POSM, сувенирная продукция)



РЕСУРСЫ

NMT - одна из крупнейших региональных структур среди полевых компаний с охватом более 120 населенных пунктов от Калининграда до Владивостока

- более 4 тыс. полевых сотрудников (мерчандайзеров)
- 200 аудиторов
- 600 продавцов-консультантов
- 300 супервайзеров

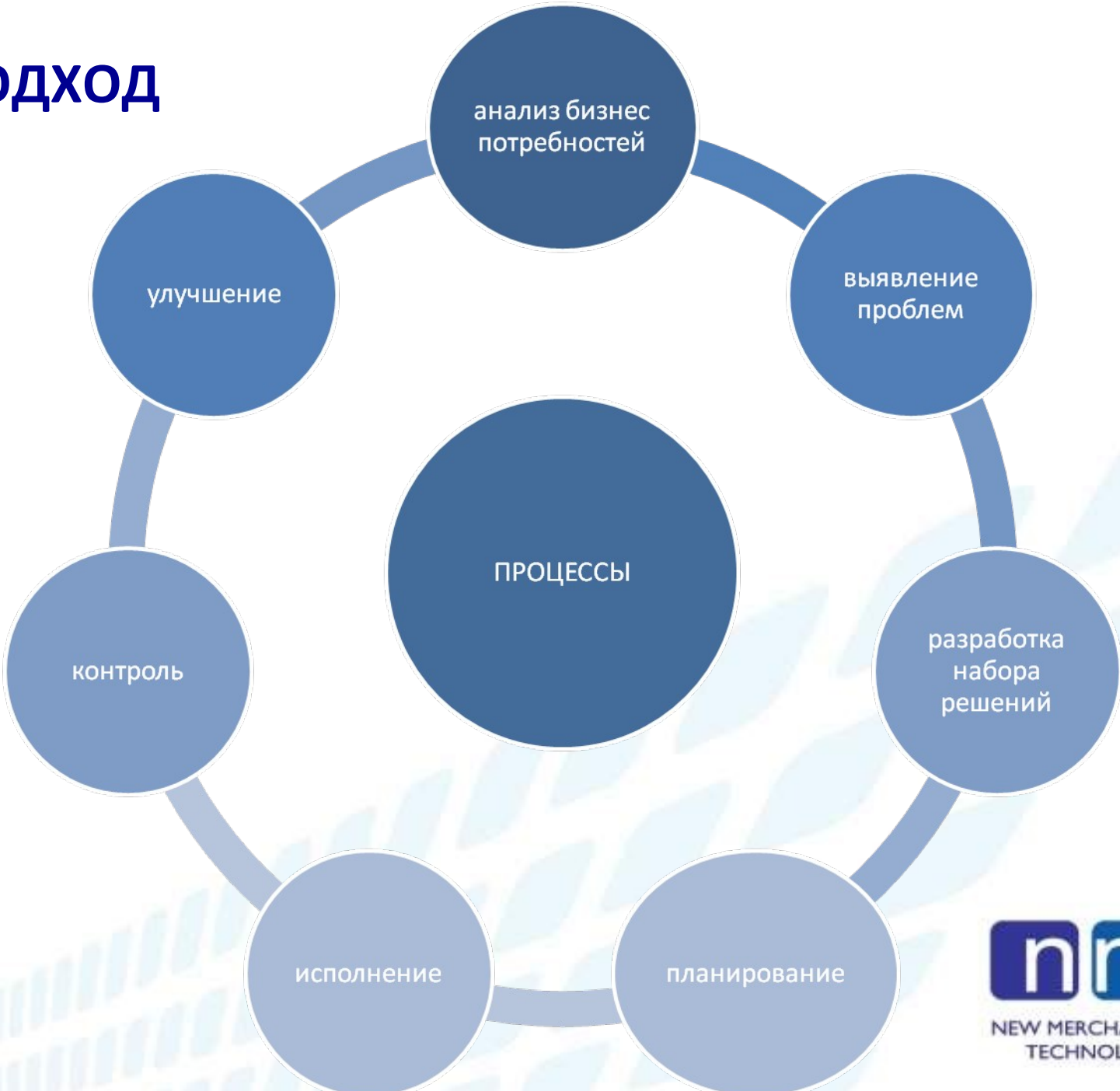
10 кластерных центра: Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Казань, Воронеж, Краснодар

более 30 000 торговых точек Москвы, СПб и 120 других городов в 50 регионах России

Технический мерчандайзинг:
159 городов - основные города из них в 109 складские мощности (более 20 т. кв. м) одновременно в полях ~ 1800 человек персонала, 800 техников и специалистов по обслуживанию холодильников
30 т. торговых точек - ежедневно

Мы не имеем конкурентов с точки зрения покрытия и регулярно "продаем" ресурсы нашим партнерам-конкурентам, если это не мешает нашим клиентам и оправдано с точки зрения оптимизации стоимостей и управления.

НАШ ПОДХОД



NEW MERCHANDISING TECHNOLOGIES

ПЕРСОНАЛ

- Большая часть персонала компании работает в индустрии более 10 лет, имеет высшее образование, в т.ч. в области маркетинга и продаж
- 80% сотрудников ранее работали на стороне Клиента и четко понимают «узкие места» в реализации проектов со стороны Клиента.
- За прошедшие два года 90% сотрудников прошли тренинг программы в различных областях управления, планирования и специальных дисциплин



БИЗНЕС ПОЗИЦИЯ

Наша бизнес позиция: быть профессиональным "инженером" не настолько выгодно и красиво, как быть стратегом, но мы всегда знаем что нужно сделать, опираемся на собственные ресурсы и всегда понимаем, как и почему мы это делаем. Проблемы есть в любом бизнесе - их обсуждение естественный процесс. Не ошибается тот, кто ничего не делает и тот, кто замалчивает проблемы.



ПРИЗНАНИЕ И ОБЩЕСТВЕННАЯ АКТИВНОСТЬ

Сегодня

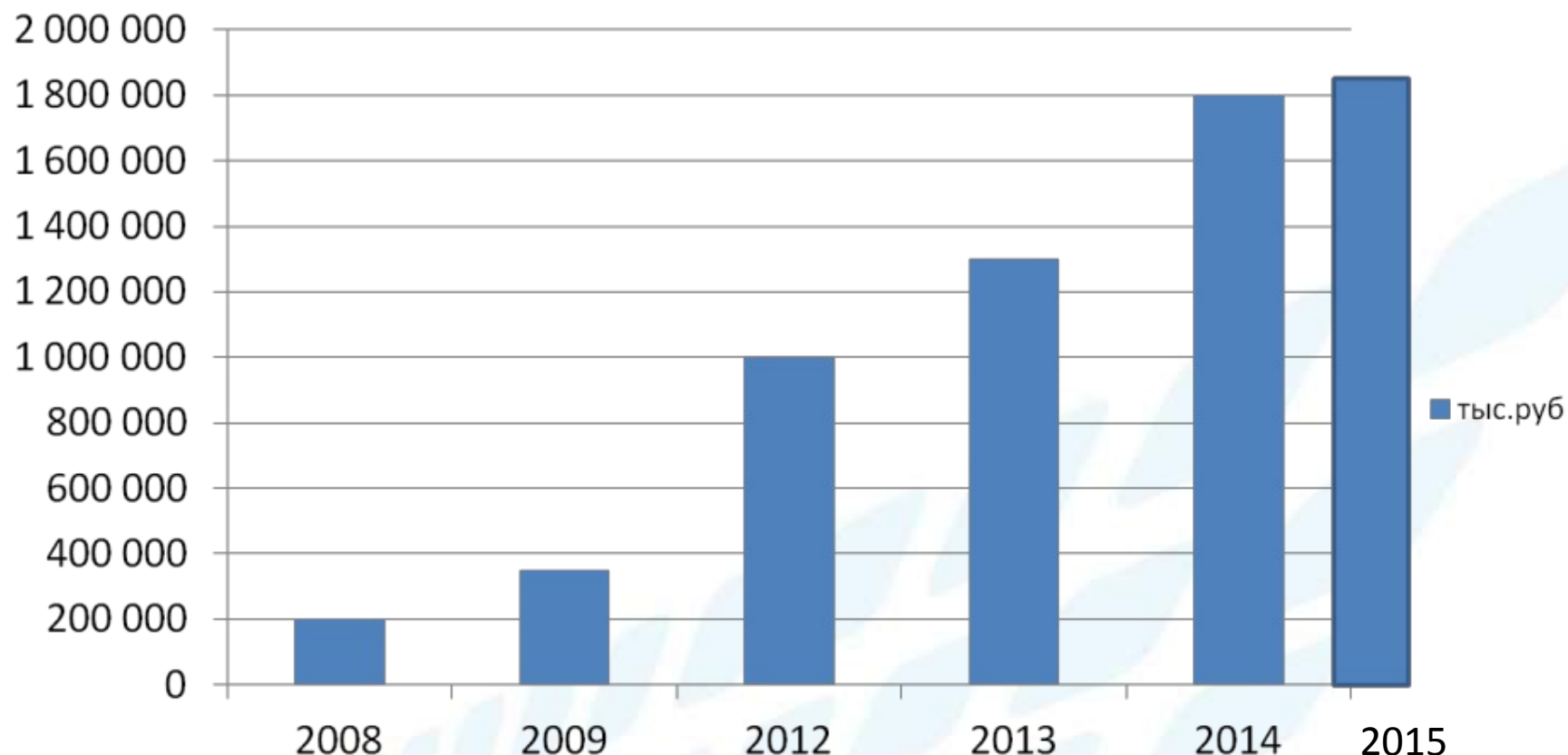
- Согласно рейтинга РАМУ компания NMT входит в тройку крупнейших ТМ агентств России.
- NMT получила 1-ый приз конкурса «Серебряный Меркурий» в номинации лучшая реализация кампании в области полевого маркетинга.
- Портал Superjob.ru награждает NMT премией «Привлекательный работодатель 2012»

Стандарты и уровень сервиса

- NMT является членом Европейской Ассоциации Полевого Маркетинга (EPMG). NMT соответствует принятым в Ассоциации международным стандартам качества и правилам работы с клиентами.
- Компания отличается одним из лучших на рынке показателей стабильности долгосрочных отношений с клиентами (Client Retention Index)

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, руб.

Оборот компании по полевым работам



Показатели оборота относятся исключительно к предоставлению услуг полевого персонала (в руб.)

КРУПНЕЙШИЕ КЛИЕНТЫ



ИТОГИ

- **NMT и его партнеры** на сегодняшний день являются **лидерами** с точки зрения охвата, опоры на собственные ресурсы и автоматизации процессов, в чем мы не имеем конкурентов
- **Наш бизнес приносит оптимизацию и экономию за счет следующих факторов:**
 - Синергия ресурсов и маршрутизации
 - Автоматизация всех процессов
 - Высвобождение ресурсов клиента – работа с нами требует 1-2 сотрудников для координации и оборота документов



Ждем вашего звонка!

Более подробную информацию и кейсы
мы предоставим по вашему запросу.

New Merchandising Technologies
105062, Россия, Москва,
Покровка 27/5
т./ф.: +7 (495) 287-08-99/155
www.nmtmerch.ru

