

Упаковка и маркировка для ритейла

**Больше
чем
покупка**

Коротко о проекте



- Миссия - сбытовая поддержка социальных предпринимателей: маркетинг, делопроизводство, ассортимент, упаковка, продажи в розничной сети и BtB сегменте.
- К маю 2018 года в проекте зарегистрировано более 80 СП и планируется расширить охват до 200 участников к концу 2018 года.
- За 2017 год было реализовано товаров на 30 млн. руб., каждый из которых был подготовлен к продаже специалистами проекта.

Зачем нужна упаковка?

- Красивая упаковка выделяет товар на полке и говорит о его создателе – я люблю свой продукт и несу его вам.
- Правильная маркировка дает возможность получить полное представление о качестве товара.
- **Сочетание упаковки и маркировки делает бренд готовым к ВtВ продажам.**



10 критериев упаковки

1. Название товара
2. Название бренда
3. Картинка товара
4. Читаемый шрифт
5. Состав товара
6. Адрес поставщика или производителя (штрих код)
7. Сертификаты и ТУ (ГОСТ)
8. Срок годности
9. Правила пользования
10. Красивый дизайн



Дополнительно о товаре социального предпринимателя



- В описании товаров СП очень важно указать как произведен товар.
- Можно указать цифры социального эффекта, фамилии художников, категорию людей нуждающихся в помощи, краткий девиз или даже рассказ.



Анализ текущей ситуации

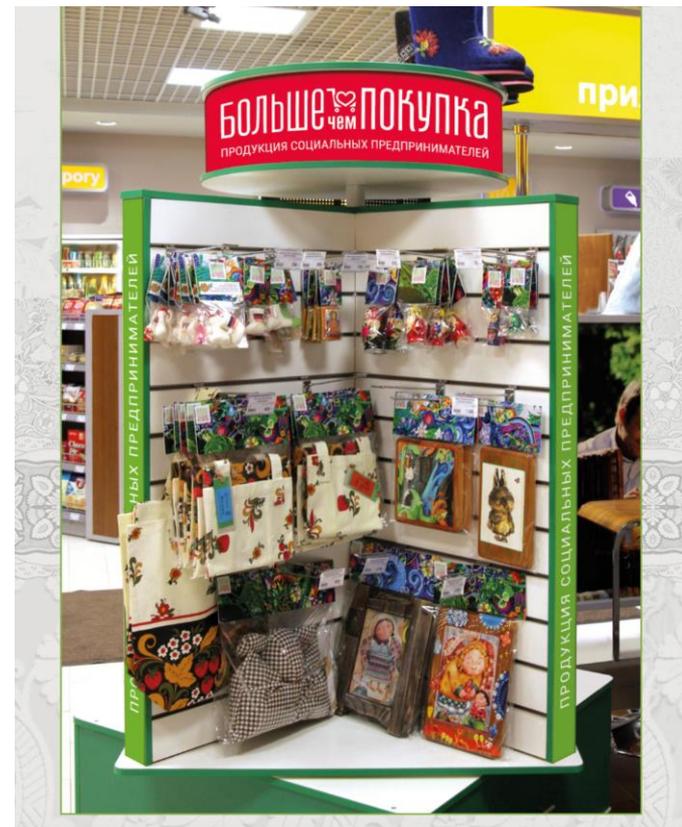
- 3% участников проекта поставляют товар в идеальной упаковке: дизайн, маркировка, транспортировка.
- 31% участников проекта поставляют товар с правильной маркировкой и штрих кодом
- 23% участников проекта имеют сертифицированный товар
- 15% участников проекта заказывают индивидуальный дизайн упаковки
- 35% упаковывают товар самостоятельно в разработанной нами упаковке и поставляют его готовым к продаже
- **Более 50% участников проекта находятся в начале пути: не умеют делать упаковку, маркировку, не знают правил и порядок сертифицирования и разработки ТУ, не могут даже качественно упаковать товар в разработанную нашими специалистами упаковку.**
- **Задача 2019 года – повысить грамотность наших участников в области упаковки на 40%, чтобы добиться 60-70% поставок без дополнительных переупаковок и привлечения копакинг-компаний для достойной реализации.**
- **С 2019 года запланировано создание БЧП центров в регионах - гарантов качества продукции своего региона.**

Пример переупаковки товаров на АЗС

Остатки более 34% на 2016г.



Остатки менее 8% на 2018г.



Непокупка.ru

