

# R

RETAILHOUSE

# Retail News

Ett temanummer om kampanjmerchandising

2010



## Vinn slaget i butik!

Retail House lanserar nu den säljdrivande tjänsten "kampanjmerchandising". Tjänsten vänder sig till varumärken och butikskedjor som vill fokusera på slaget i butik. Retail House har utvecklat en effektiv metod för att hantera den komplicerade uppgiften att få upp ditt kampanjmaterial eller dina exponeringar i över 1000 butiker på en vecka. Samtidigt som vi arbetar i butik kan du följa hur kampanjen ser ut via vårt unika webb-rapporteringsystem - In-store control®

### Skapa synlighet och resultat för ditt varumärke i butik

Vi vet att hyllan, gaveln och golvet är viktiga positioner att ta för att nå framgång i butiken. Med hjälp av vår unika metod når du synlighet i många butiker på kort tid.

### Skapa mer framgångsrika nylanseringar

Stora belopp läggs på media i samband med nylanseringar. Vi vet att det är viktigt att följa upp medieinvesteringar i butik. Vi ser till att ditt varumärke får stor synlighet i butik i samband med kommunikation

i övrig media. Med hjälp av vår unika metod så når du ut till många butiker under lanseringsperioden.

### Avlasta säljkåren

Få säljkåren i Sverige är dimensionerade för att klara av att skylta upp en kampanj eller göra en exponering i hundratals butiker på en vecka. Retail House har skapat en metod för att nå över 1000 butiker under en vecka. Låt därför säljkåren koncentrera sig på att arbeta med sina viktiga fokusområden, och avlasta dem under tunga kampanjperioder. Detta för att nå bästa resultat i butik.

### Bearbeta de mindre butikerna

De mindre butikerna har en stor potential. Tillsammans med vår rikstäckande merchandisingkår kan du på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt nå ut till de mindre butikerna som din säljkår normalt sett inte bearbetar.

### Följ upp kampanjerna i butik

Hur mycket av ert butiksmaterial kommer upp i butikerna? Hur väl fungerar ditt företags kampanjmekanik? Tillsammans med vår merchandisingkår kan du snabbt få en återkoppling på hur kampanjen fungerar i butik.



VI VET VAR DITT VARUMÄRKE FÅR BÄST EFFEKT!  
VI NÅR SVERIGES BUTIKER – DU VÄLJER PAKETLÖSNING

PAKET  
#1

SVERIGES BÄSTA  
MATBUTIKER  
45 000 SEK

- Baserat på 150 butiker.
- Uppskattad tid i butik 15 min.
- Projektledning tillkommer.

SVERIGES BÄSTA  
BARNFAMILJS-  
BUTIKER  
40 000 SEK

- Baserat på 100 butiker.
- Uppskattad tid i butik 15 min.
- Projektledning tillkommer.

PAKET  
#2

SVERIGES BÄSTA  
CITYBUTIKER  
30 000 SEK

- Baserat på 100 butiker.
- Uppskattad tid i butik 15 min.
- Projektledning tillkommer.

PAKET  
#3

STRATEGISK RETAILBYRÅ  
ATELJÉ FÄLTKÅR CALL CENTER

# Kampanj-merchandising @ Retail House

Retail House har en unik kombination av kompetens, personal och verktyg för att skapa en effektiv kampanjmerchandising.

- Effektivt urval av butiker. Beroende på din situation och syfte med aktiviteten kan urvalet baseras på omsättning, geografi eller kedja
- Vår merchandisingkår - era ambassadörer
- Certifierad kår, med erfarenhet och kunskap om vad som fungerar ute i butik
- Kan hantera 1000 butiker på en vecka
- Butiker kontaktas i förväg, ytterligare en möjlighet att informera och stärka ert varumärke hos butikspersonalen
- Vi arbetar alltid utifrån en målbild, vilket möjliggör samma resultat i alla butiker
- Fotografering samt informationsinsamling ger er direkt tillgång till verkligheten
- Tillsammans med er analyserar vi resultatet och kan ta fram konkreta åtgärder på regions-, kedje- eller butiks nivå

# IN-STORE CONTROL

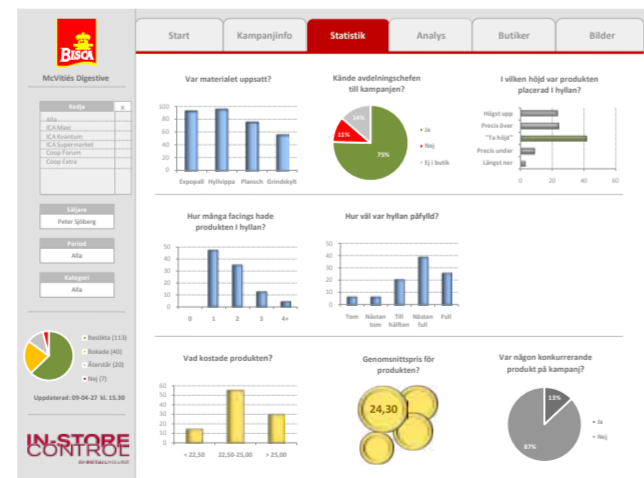
BY RETAILHOUSE

## In-Store Control® är här!

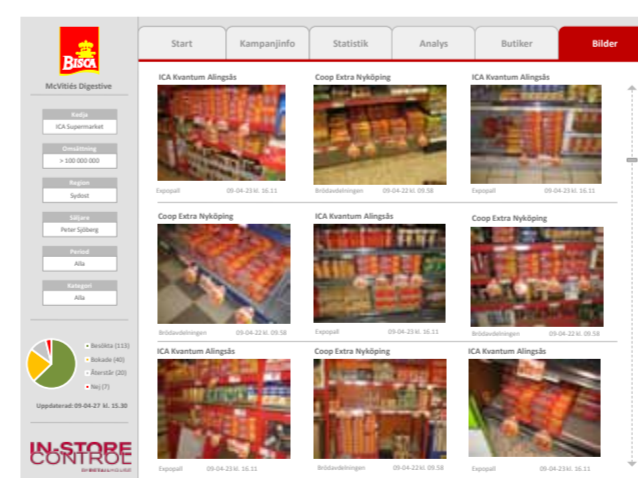
In-Store Control är en komplett, webbaserad återrapportering för butiksaktiviteter. Du får bilder, fakta och kommentarer på butiks nivå och samtidigt en överskådlig sammanställning av statistik för hela kampanjen. Allt presenterat i ett modernt och användarvänligt gränssnitt.



Som kund följer du kampanjimplementeringen i realtid direkt från din dator.



Kampanjresultatet sammanställs med analys, statistik och tydliga diagram.



Foton från butikerna presenteras överskådligt och kan filtreras per region. Genom att klicka på en bild kommer du ner på butiks nivå och finner resultat och kommentarer från den butiken.

### case 1

#### Tropicana

**Juiceinformation till konsument och butik**  
Världens populäraste juice Tropicana vill att konsument och butik ska tänka mer på Tropicana under 2010. Det första steget var att öka synligheten i den hårt konkurrensutsatta juicehyllan. Kyl- och frysutrymmen i butik är oftast svårare att skapa utrymme och synlighet i än i andra hyllor, varför formatet på enheterna är extra viktigt.

Parallellt med att Tropicanas nya reklamfilm med New York-tema syntes på TV, exponerades en konsumentkampanj med samma tema under två veckor i drygt 200 utvalda butiker. Kampanjen innehöll förutom chansen att vinna en New York-resa via Tropicanas nya kundklubb - Tropicana Breakfast Club, information till konsumenten om Tropicanas produktfördelar.

Retail House Merchandisingkår exponerade, besvarade kategorifrågor och



fotograferade färdigexponerad hylla. All information rapporterades omgående in via In-Store Control. I syfte att utöka kunskapsutbytet med den hyllansvarige i butik, lämnade man även över information om kategorin och Tropicana.

"Otroligt effektivt att få upp materialet så snabbt och bra att kunna avlasta säljkåren. Dessutom häftigt att löpande kunna följa resultatet i bild, från egna datorn. Då ser man att materialet verkligen kommer upp", säger Sofia Gullholm, Commercial Manager Tropicana.



Sofia Gullholm



**Kund:** PepsiCo Nordic  
**Aktivitet:** Telefonbokad kampanjmerchandising, samt kommunikation med hyllansvarig  
**Kedja/or:** Blandat Dagligvaruhandeln  
**Omfattning:** Drygt 200 butiker

### case 2

#### Quorn

**Att sprida mediabudskap vidare till butik**  
Quorn lanserade under Q1 ett nytt koncept "Middag på en kvar". Kommunikation har skett via TV, PR och internet. För att nå full effekt av medieinvesteringarna ville Quorn få synlighet i butik med samma budskap som i övriga mediekanalet. Målet var att nå 300 butiker på en vecka.

Retail House callcenter kontaktade frysansvarig och informerade om Quorns stora satsning i övrig media. Vi fick då tillstånd att sätta upp en matig receptbroschyr inkl. rabattkupong och en hyllvippa. Materialet exponerades av Retail House Merchandisingkår, som även dokumenterade resultatet med ett foto via In-Store Control.

Resultatet var mycket bra med en hög inlösen på rabattkupongen. Butikerna var mycket positiva till att den viktiga vegetariska kategorin aktiverades och att



Quorn hjälpte konsumenten till en snabb och smakfull måltidslösning. Intressant var också att hyllvippan fortfarande satt kvar efter 5 veckor i hälften av butikerna.

"Vi fick på ett enkelt sätt ut vårt budskap till de 300 största butikerna i Sverige. Därmed säkerställde vi att vår medieinvestering blev mer lönsam genom en konkret försäljningsinsats i butik" säger Janice Moore, Trade Marketing Manager på Marlow Foods.



Janice Moore



**Kund:** Marlow Foods  
**Aktivitet:** Telefonbokad kampanjmerchandising  
**Kedja/or:** Blandat Dagligvaruhandeln  
**Omfattning:** ca 300 butiker

# B

SVERIGE  
PORTO BETALT  
PORT PAYÉ

# Att vinna slaget i butik är en utmaning

Vårt fokus på butik, blir ditt resultat. Vår kompetens och mångåriga erfarenhet gör att vi kan omsätta dina förväntningar i effektiva aktiviteter som ger ett verkligt resultat ute i butik.

Retail House har gjort en resa från miljöcertifiering av butik, via demodagar, event och marknadsplatser. Nu är vi, efter drygt tio års erfarenhet Nordens ledande Retail Marketing byrå. Vi omsätter 70 mkr, är drygt 30 personer på kontoret i Stockholm och närmare 600 personer runt om i landet.

Vi brinner för Retail Marketing och allt som har med samspelet mellan handel, varumärke och shopper att göra. Vår unika kombination av erfarenhet, kompetens och verktyg gör att vi har förmågan att omsätta din övergripande medieinvestering till något som ger resultat i butik. Vi tar

inte bara fram kommunikation, utan med hjälp av våra kompetenser och verktyg har vi även full kapacitet att se till att det verkligen ger effekt ute i butik. Nära köptillfället, ansikte mot ansikte med kunden.

Vi vet att det är komplicerat att ta fram den mest effektiva kommunikationen för just ditt varumärke. Vi har de rätta verktygen som hjälper dig att få effekt av din investering i butik, genom att stärka ditt varumärke och öka försäljningen. Våra kompetenser är en unik kombination bestående av konsulter, fältkår, callcenter, system samt ateljé. Det innebär att vi tar kommunikationen hela vägen ut i butik med hjälp av människor, telefon, material samt webbaserad återrapportering. Det ger dig – 100% fokus på resultat i butik.

## Vill du också vinna slaget i butik?

Kontakta oss för konsultation,  
presentation av våra verktyg och  
In-Store Control.



**Martin Moström**  
Account Director  
08-30 38 97



**Lisbeth Erstrand**  
Account Director  
08-30 52 64

## Retail House verktyg ger svaret på dina frågor:

”Vad är din strategi för butikskommunikation?”



”Vilka verktyg ger dig bäst effekt i butik?”



”Hur kan du optimera försäljningen till butik?”



# RETAILHOUSE

Holländargatan 20 • SE-111 60 Stockholm • Phone +46 8 30 38 00  
Telefax +46 8 30 39 02 • info@retailhouse.se • www.retailhouse.se