



## **Kako povezati segmentacijo, ciljno komuniciranje s prodajnimi rezultati**

**– primer Donat Mg**

Tatjana Erban, DROGA KOLINSKA

Nataša Mohorč Kejžar, FUTURA DDB

# Ključno o DONATU Mg?

(filmček)



## Trendi potrošnikov

- osredotočen na zdrav način življenja
- pomembne so mu sestavine v proizvodih
- potroši več na funkcionalni prehrani
- vpleten v komunikacijo (blog, online,...)
- posega po eco-chic/eco-iconic izdelkih (okolju prijazni izdelki s privlačno, estetsko embalažo)
- ima vse višja pričakovanja
- staranje prebivalstva
- visoka potrošniška zavest in nizek indeks potrošniškega zadovoljstva
- nižja kupna moč

# SLO - Konkurenčno okolje

## TRG VOD

### Gibanje trga vod SLO (Canadean, 2009)

- 2007/2008 ↑
- 2008/2009 ↓ (gazirane vode ↓3%; negazirane ↓2%)
- 2009/2010 predviden ↓

## TRG KONKURENCE Donat Mg

### Probiotiki in balastna živila

- agresivno izpostavljanje/oglaševanje prednosti uporabe za človeško telo

### OTC

- uporaba postaja vse bolj praktična in moderna (v obliki tablet, žvečilnih gumijev,...)

### Bio izdelki

- zeliščni pripravki (grenčice, čaji, tinkture,sirotka...)

### Funkcionalne pijače

- vode z različnimi okusi ali drugimi dodatki kot so minerali, vitamini za različne namene (čiščenje kože, proti stresu,...)

# SLO - 4P & marketinški in prodajni cilji 2009

## Izdelek



## Cena

- Ohranjamo cenovno pozicijo

## Prodajno mesto

- Ohranjamo 100% distribucijo

## Komunikacijske aktivnosti

- širitev nabora indikacij
- 60% proračuna nameniti kurativi in 40% preventivi
- edukacija
- POS aktivnosti

## Marketinški cilj – Slo (trg v fazi rasti)

### Obdržati:

- specifično pozicijo na trgu
- kredibilnost in visok ugled BZ
- obstoječo CS (kurativa) in razširiti na mlajšo populacijo 25+ (preventiva)

## Prodajni cilj

Obdržati 2. pozicijo na trgu

Obdržati 100% distribucijo v trgovini

Stabilna prodaja oz. blaga rast količin

Donat Mg je **NARAVEN** izdelek in **VEDNO** deluje.

# S kom komuniciramo v 2009?

## Ciljne javnosti

1. Obstoječi in potencialni potrošniki

2. Strokovna javnost

(zdravniki, društva, medicinski osebje)

3. Medijska javnost

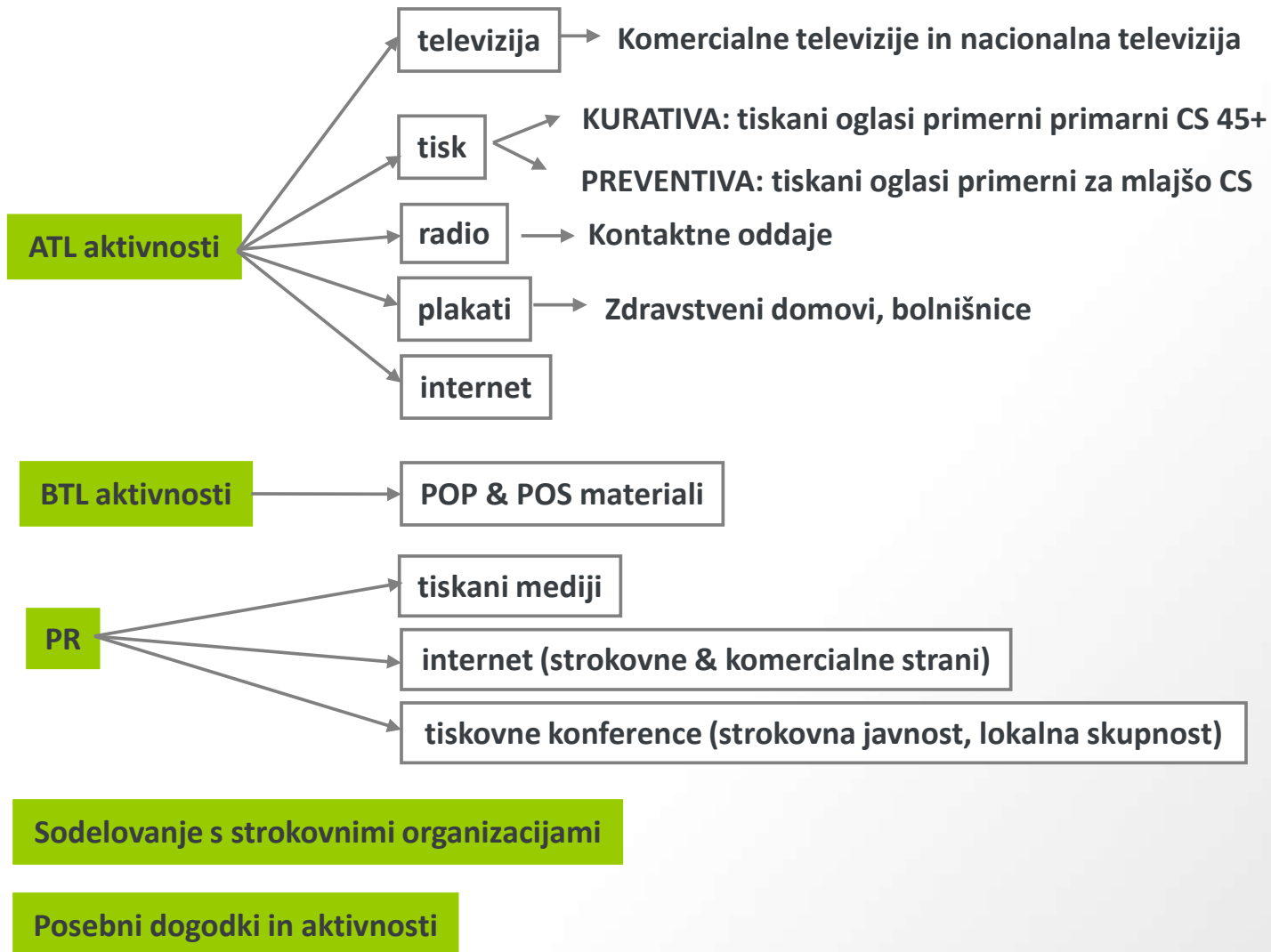
4. Poslovna javnost

5. Lokalna javnost

6. Interna javnost



# Komunikacijski kanali



## Komunikacijski cilj

- Ohraniti obstoječe potrošnike (ciljna skupina 45+)
- Širitev ciljne skupine na mlajše v starosti 25+

## Komunikacijska strategija

- poleg obstoječih potrošnikov nagovarjanje tudi širšega spektra potrošnikov (mlajši, aktivnejši, nimajo jasno izražene potrebe po izdelku)
- poudarjamo funkcionalno vrednost izdelka, za vsak segment ciljne skupine posebej
- poenostavljanje priporočil uživanja, glede na potrebo
- **en oglas, eno sporočilo**

## Kreativna strategija

- pitna kura del vsakega sporočila
- sodobna, lifestyle art direkcija
- svetlo, belo, lahkotno, naravno
- vizualno atraktivno, prepoznavni vezni elementi
- sledenje ciljnim skupinam
  - veliko kanalov z različnimi nivoji informacij





# Komunikacijske aktivnosti

## Kreativne rešitve - kurativa

# Odprto

za vaša vprašanja  
www.donatmg.net  
KLIKNITE!

Pred pol leta sem rodila in se nikoli ne morem znebiti pridobitih odvečnih kilogramov. Ali je res, da mi lahko pri tem pomaga tudi pitje Donata Mg?


Marjeta iz Slovenskih Konjic, 31

Spoštovana g. Marjeta!

V skrbni za lastno zdravje in primerno telesno težo ni pomembna samo strela za zdravo in uravnoteženo prehrano, temveč moramo biti posebej pozorni tudi na vrsto pijač in zlasti na količino tekočin. Donat Mg spodbuja telesno presnovo, spodbuja razgradnjo in izločanje maščob, spodbuja izločanje bolester in tekočin iz organizma ter na to način pomaga pri znižanju telesne teže. Ker pitje Donata Mg zmanjšuje tek, je nujno, da ste pozorni na zadostni vnos hranljivih snovi. To je še posebej pomembno, če ste pripravljeni za daljši čas spreminiti prehranske navade. V tem primeru priporočamo, da se posvetujete z zdravnikom.


Zavedati pa se morate, da sluznice in ure niso edini sluznice in ure, saj je popolna sprememba naših prehranskih navad nujna.

Odgovorja:  
mag. Zoran Staršič, dr.med., spec.hit.med., gastroenterolog  
Zdravilnice Rogoska - Zdravstvena d.o.o.



Za zdravje!

## Za popolno prebavo.



Razlogi za prebilo reakcijo želodca, razdraženost prebavil in žolčne kamne so: premasna in pekoča hrana, preveč sladkarij, kave, alkohola, prevelika telesna teža tudi stres, jeza in razburjenje, ki sprostitjo v organizem veliko adrenalina.

Naravna mineralna voda Donat Mg je poznana po tem, da pomaga pri:



- Zgagi
- Vnetju požiralnika
- Vnetju želodčne sluznice
- Občutku polnosti po obrokih in naperjanju
- Razjedah želodca in dvajajsternika

Pomembno je, da pozorno spoštuje napotke za pitje:

Hitro pitje toplega Donata Mg spodbuja dejavnost črevesja.

Počasno pitje hladnega (solne temperature) Donata Mg povečuje resorpcijo mineralov. Upoštevati je potrebno priporočene odmerke in način pitja.

Več informacij in slik z zdravnikom na [www.donatmg.net](http://www.donatmg.net)

Za zdravje!

# Odpira.




Donat Mg je zelo učinkovito naravno odvajalo. Zakaj? Zaradi bogate vsebnosti magnezijevega sulfata, ki na podlagi osmole iz celic črevesne stene odtegne vodo. Posledično se volumen vsebine v črevesju poveča od 3- do 5-krat. Vsebina zato močnejše pritiska na črevesno steno in izzove peristaltiko. Magnezij sam pa še dodatno draži črevesne hormone, ki peristaltiko okrepijo.

Prendati Donata Mg pred ostalimi odvajali je, da deluje vedno, je naraven in ne povzroča navajanja.

Več informacij in slik z zdravnikom na [www.donatmg.net](http://www.donatmg.net).




Za zdravje!

# Komunikacijske aktivnosti

## Kreativne rešitve - preventiva

**Naravno!**

### Za popolno ravnovesje mineralov.

Hlasi našega vsakdana se prepleta z vsejstranim kopčenjem nestranskega načina življenja. Primanjkuje nam mlečno in - maščobnih elementov. Pomagajmo si na naraven način. Donat Mg vam bo in učinkovito obogatil vaše telo z minerali. Ti so v harmoničnem ravnovesju in telesu prijazni aktivni obliki, zato hitro zapolnijo nastali primanjlije. Pričelnihite svojemu telesu z naravnim v srcu. Poručite mu 3 kozarce Donata Mg dnevno in kvalitno vam bo.

Več informacij in stik z zdravnikom na [www.donatmg.net](http://www.donatmg.net).

**Za zdravje!**

**Naravno!**

# Balzam

za vaše živce.

Magnzij nekatere izboljšuje tudi vertikalna mineral. Svoje se daje in izboljša poravnost. Tako se hit pomirjanje živcev, pogost glavobol, nesnica, nespečnost in sicer: občutljivost organizma. Ista s tem stanja izgubila tudi vsega kožne razporeži. Nalokoviti ga na naraven in hitro prijazni način. Če trije kozarce Donata Mg dnevno kodo vzpostaviti mineralno ravnotežje v vašem telesu.

Več informacij in stik z zdravnikom na [www.donatmg.net](http://www.donatmg.net).

**Za zdravje!**

**Naravno!**

# Hujšajmo

brez strogih diet.

Donat Mg pospešuje telesno presnovo, spodbuja razgradnjo in izločanje maščob pospešuje izločanje balasta in toksinov. Pri hujšanju se maščobe in beljakovine razgrajujejo v kisline, telo izgublja življenjsko pomembne minerale. Donat Mg nevtralizira

ostale kisline in sadnoročno izboljšuje minerale. Donat Mg je naravno odvajalo in v prvih dneh dietne zede koristno, saj pomaga pri izgubi telesne teže. Priprava, da poplite kožne prilagodite svojemu telesu.

Indikacija	Količina	Količina	Medu prija	Indikacija
Zaklebanje	na mleko ali sladkor	10g 3,3 dl	10g 3,3 dl	1. srce, 2. srce, 3. srce
sladkor		Medu 1 dl	Medu 1 dl	1. srce, 2. srce, 3. srce

**Donat**  
Za zdravje!

# Za prožne mišice.

**Naravno!**

Pomirjanje mišic je prevlada kalija lahko povzroči mišične krče. Magnzij omogoča normalno prevajanje impulzov po živčnih vlaknih in uravnava celoten mišični sistem. Dnevni vnos je pogosto pretirano. Potrebe telesa po tem mineralu povečujejo fizični napori, stres in nezdrava prehrana. Zato ob redni športni aktivnosti pripravimo tri do štiri kozarce naravnih mineralov vode Donat Mg dnevno.

Več informacij in stik z zdravnikom na [www.donatmg.net](http://www.donatmg.net).

**Za zdravje!**

# Komunikacijske aktivnosti

## Internet – preventiva & kurativa

med.over.net

vizita.si,

**Vizita.si**

**Pregrhe ob veliki noči niso greh**  
 04.12.2009, 08:08 / 7.11.

Pravilni so prehranjevalni navadje, ki so pomembni za zdravje in vitalnost. Pogosto pa prehranjevalni navadje, ki so običajna za večino ljudi, postanejo slaba navada. To so na primer: prehranjevalni navadje, ki so običajna za večino ljudi, postanejo slaba navada. To so na primer: prehranjevalni navadje, ki so običajna za večino ljudi, postanejo slaba navada. To so na primer: prehranjevalni navadje, ki so običajna za večino ljudi, postanejo slaba navada.

**Čakaj zabavi! (zelo dobro!)**

Zaželeno težavo so pogosto posledica nepravilnega režima življenja in nezdrave prehrane. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva.

**En kupa si lahko pomagamo na novo: noči?**

Donat Mg je učinkovita in naravna rešitev za žilne težave. Zdravilo pomaga pri krvni obtoki in preprečuje nastanek krvnih strdkov. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva.

**med.over.net**

**Kaj pa smetati?**

ČOO ima številne pozitivne lastnosti, vendar pa v zadnjih letih zaradi vse večje uporabe smetane v industriji in domači uporabi prihaja do vse večjih težav. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva.

**En kupa si lahko pomagamo na novo: noči?**

Donat Mg je učinkovita in naravna rešitev za žilne težave. Zdravilo pomaga pri krvni obtoki in preprečuje nastanek krvnih strdkov. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva. Zato je pomembno, da se zavedamo, da je zdravje naša največja bogastva.

**ravnovesje**

**Za popolno ravnovesje mineralov.**

**Donat Mg**

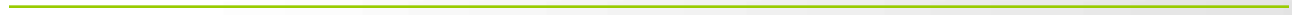
**Več informacij in slik z odmerki na www.donatmg.net.**

**Za zdravje!**





# Tržne raziskave in prodajni rezultati



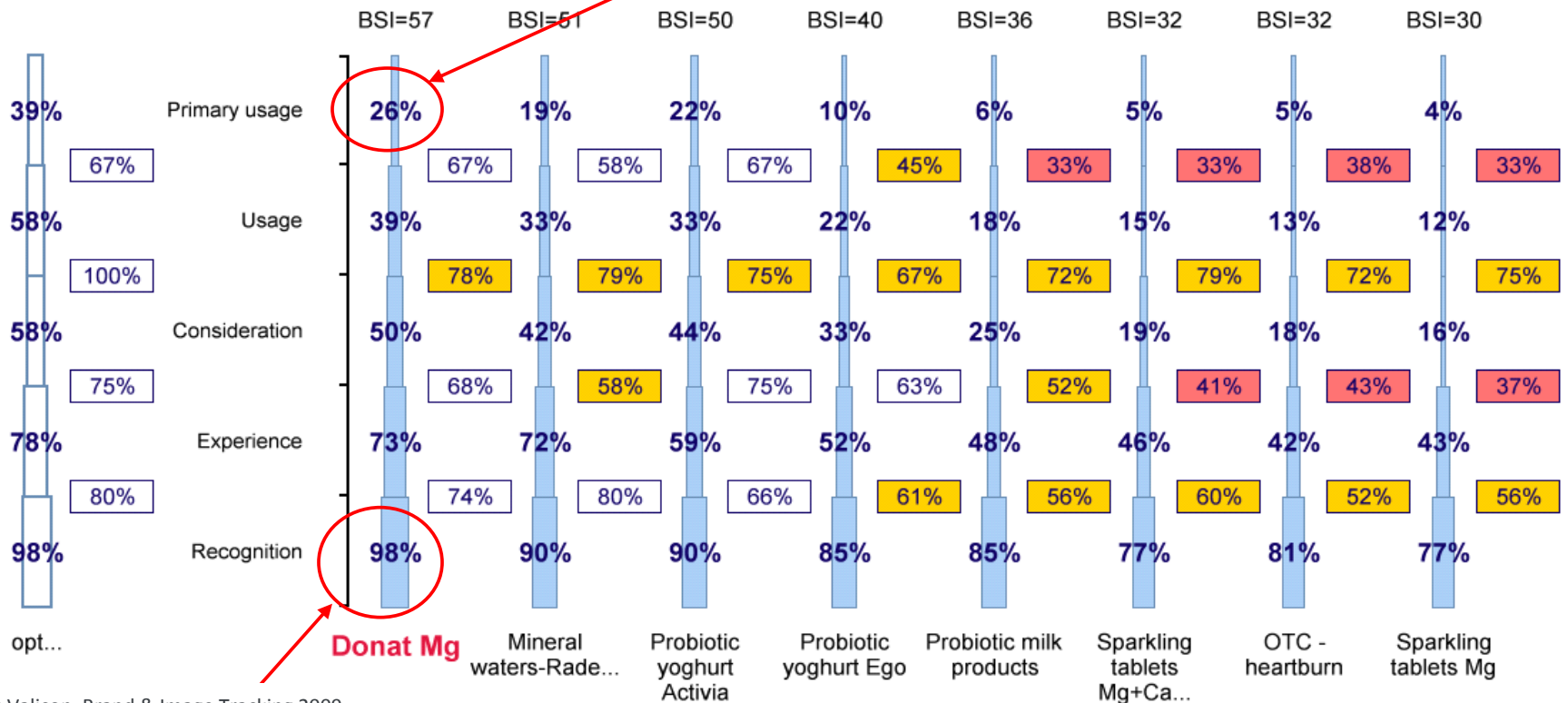
## Kaj merimo?

- TD( vrednostni & količinski v kategoriji vod)
- Pozicijo v kategoriji vod
- Prodajne rezultate (kol. & vred.)
- EBIT (donosnost BZ)
  
- Moč BZ ( $BPI = BSI + \text{image development index}$ )
- Image BZ
- Potencial rasti

# Moč BZ (Brand strenght pyramid)

Donat Mg pijemo kadar ga potrebujemo, ni za žejo!

Donat Mg pijemo toliko kolikor je predpisano, ne več in ne manj!



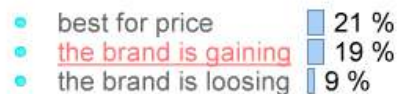
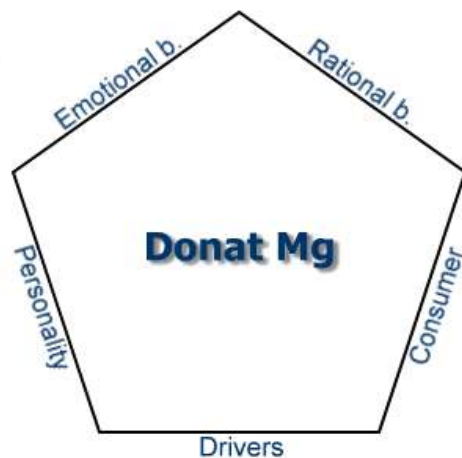
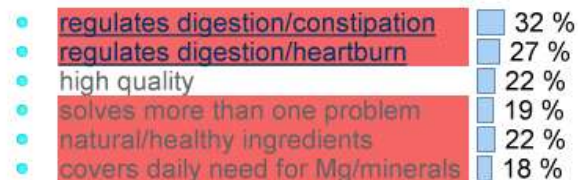
Vir: Valicon, Brand & Image Tracking 2009

Donat ima v svoji kategoriji najvišjo prepoznavnost





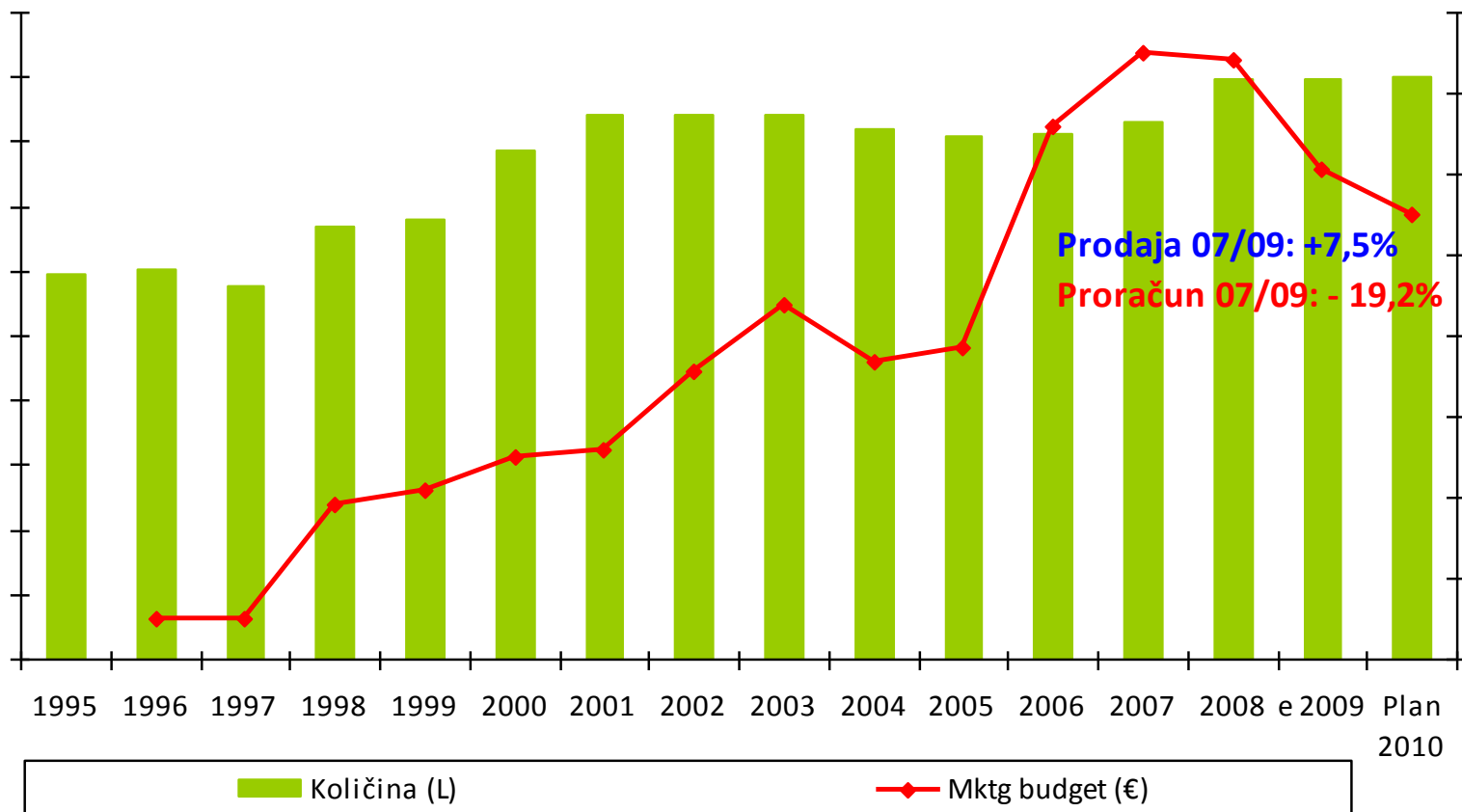
# Image BZ



Vir: Valicon, Brand & Image Tracking 2009

Donat je kot BZ močan tako v emocionalnih kot tudi racionalnih elementih. Izstopa tudi v samih temeljih blagovne znamke: je vreden zaupanja, učinkovit, ima prednosti in je nenadomestljiv.

# Prodaja vs marketinški proračun



**Za zaključek...**

# Kaj je pri segmentaciji in ciljnem komuniciranju pomembno?

## 1. Večstopenjski pristop segmentacije

Trg segmentiramo na osnovi:

- vedenjskih variabel (npr. status porabnika, stopnja potrošnje),
- odnosa do izdelka,
- značilnosti življenjskega sloga

## 2. Specifičen pristop k reševanju problema

Razlike se pojavijo predvsem zaradi:

- vrste izdelka/storitve,
- velikosti trga
- konkurenčnosti trga
- želje naročnika

# Kaj je pri segmentaciji in ciljnem komuniciranju pomembno?

## 3. Osredotočanost na potrošnika (ang. Customer focused)

Zgodovinska obljuba: ~~“Če kupite naš izdelek/storitev, se nanj lahko zanesete”,~~

Čas osredotočanja na posameznika, ko obljuba postane povsem drugačna: “Med vsemi te jaz poznam najbolje. Lahko mi zaupaš, da bom proizvedel izdelek/storitev, ki bo zadovoljila tvoje individualne potrebe.” (J. Hagel v Kalin, 2001)

## 4. Vodenje poslovanja podjetja z vidika potrošnika (ang. Customer driven)

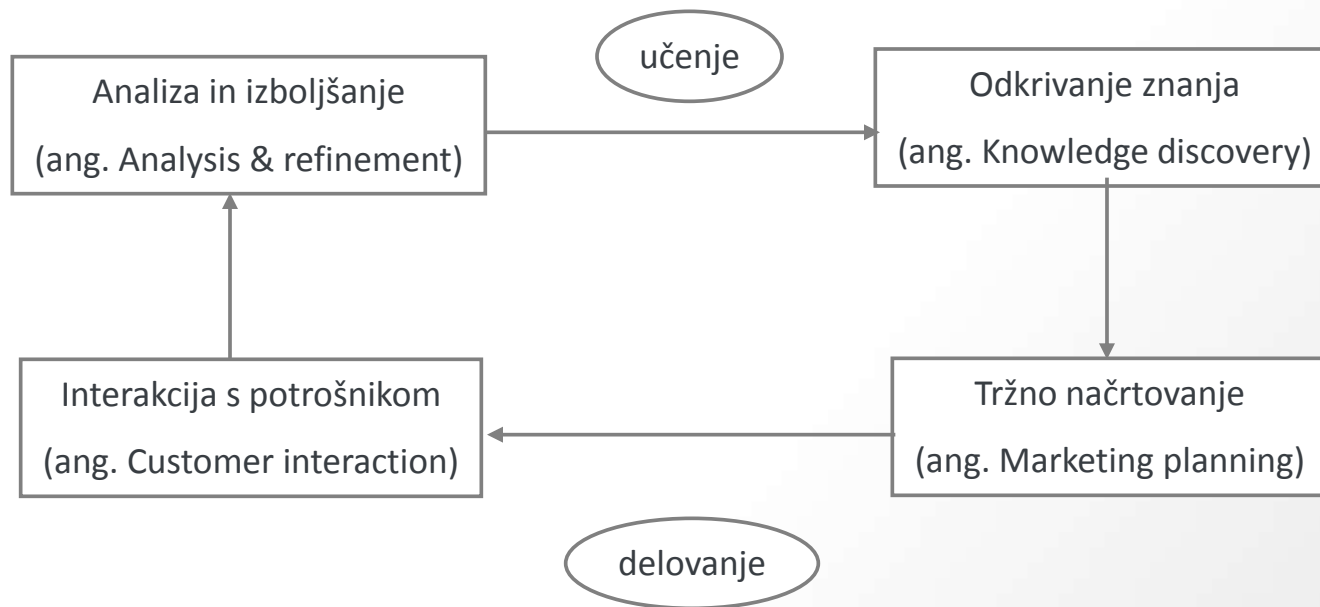
Podjetje mora svoje poslovanje opazovati iz potrošnikove perspektive

## 5. Prednosti BZ

Ker potrošnik zahteva vse več nadzora nad samim marketinškim procesom, vse bolj tudi vrednoti osebni pristop. Potrošnika ne zanimajo zgolj lastnosti, temveč prednosti blagovnih znamk v primerjavi s konkurenčnimi

# Kaj je pri segmentaciji in ciljnem komuniciranju pomembno?

## 6. Upravljanje odnosov s potrošniki (CRM)



Vir: Ronald Swift, 2001

**Hvala vsem za pozornost!**