

# Цифровизация торгового маркетинга

## Модуль Trade Promotion Management цифровой системы Novo Forecast Enterprise

**Модуль Trade Promotion Management Novo Forecast Enterprise помогает качественно управлять торговым маркетингом и повышать эффективность промо-акций за счет высокоточного прогнозирования регулярных продаж и промо-продаж, рекомендации форматов акций и скидок.**

**Проведение оценки эффективности акций в режиме реального времени и построение прозрачного процесса согласования активностей.**



### Повышение эффективности проводимых акций > 32%

за счет определения точек роста, управления стандартами, лучшего опыта и системы мотивации



### Рост прироста продаж на 1 акцию > 47%

за счет внедрения системы рекомендаций, оценки рисков, аналитики, распространения лучшего опыта



### Повышение скорости принятия решения

за счет интегрированных в модуль оценки показателей эффективности, оценки рисков, встроенной поддержки бизнес-процессов

## Согласование — информирование

- Согласование акций согласно схемы согласования заказчика.
- Настройка автосогласования промо по критериям.
- Информирование участников процесса о внесенных изменениях.
- Настройка доступа по ролям и зонам ответственности.

## Оценка рисков и эффективности промо

- Оценка финансовых, логистических и производственных рисков.
- Гайдлайн - скидки, доля промо (объем / деньги), прайс поинт, частота промо, коэффициенты окупаемости (ROI, ROMI, затраты vs продажи), финансовые показатели: выручка, чистая выручка, валовая прибыль, прибыль.
- Настройка требований к проведению промоакций и контроль их соблюдения.
- Автоматическое подведение итогов, промежуточных итогов с возможностью перепланирования промо по дням исходя из план факта анализа и графика отгрузок клиентов и магазинов.

## Рекомендации

- Автоматический расчет эластичности продаж и рекомендованного объема исходя из жизненного цикла товара, сезонности, цели, формата, процента скидок с учетом опыта по товару, группе, категории, клиенту и др.
- Система предлагает рекомендации форматов акций и скидок в зависимости от целей активности: максимизация прибыли, объем в рублях, объем в натуральных единицах.
- Переход в Excel для массового ввода и быстрой корректировки данных.
- Автоматическое распределение промо объема по дням.

## Интеграция с S&OP процессом и процессами планирования цепочки поставок и производства

## Оптимизация промо календаря

- Подготовка промо календаря исходя из целей, задач, гайдлайнов, сроков, сезонности, жизненного цикла продукта, категории, группы товаров и товаров, на основании предыдущего опыта проведения промо.
- Автоматическое создание промо календаря под цели: максимизация прибыли, объема продаж в руб. или натуральных единицах.

## Единая среда планирования промо-активностей

- Единая среда планирования активностей — вся информация в одном месте.
- Планирование продаж в комплексе с другими факторами (листинги, новинки, вводы-выводы, изменение ассортимента, изменение цен и другие).
- Настройка доступа по ролям и зонам ответственности.
- Информирование участников процесса о внесенных изменениях.

## Преимущества решения

- Подготовленная аналитика.
- Регламентация процесса промо-планирования.
- Единая среда планирования с доступами и ролями.
- Удобный интерфейс промо и трейд промо.
- Учет гайдлайн и учет эффективности акции непосредственно при работе с акцией в системе.
- Связь с другими модулями системы для повышения точности.

**3-5 месяцев** срок внедрения