

## Бриф на нейминг для ООО «Русский мороз»

Компания / бренд	
<b>НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ</b>	Русский мороз
<b>Продукт</b>	Пельмени высокого ценового сегмента из говядины и говядины и свинины весом 800 г
<b>Торговая марка</b>	В разработке
История бренда	
<b>Места продаж</b>	Федеральные сети,
<b>Цена (розница)</b>	370 руб/уп
<b>Регионы продаж</b>	Федерально
<b>Рекламная поддержка</b>	регулярное промо не менее 35% в первые полгода и не менее 25% в последующие периоды
<b>Основные конкуренты</b>	Мираторг, Цезарь, Сибирская коллекция, Дымов
<b>Цена конкурентов (розница)</b>	Мираторг 330 руб, Цезарь 400 руб, Сибирская коллекция 450 руб, Дымов 350
Продукт	
<b>Описание продукта</b>	Пельмени из свинины и говядины и говядины максимально близкие к домашним на вкус. Говядина с долепкой, говядина и свинина аппаратные
<b>Главное (уникальное)</b>	Уникальная упаковка



<b>преимущество</b>	
<b>Другие преимущества</b>	Высокое качество
<b>Основной недостаток</b>	НЕТ

### Цена

<b>Ценовая сегментация рынка</b>	Низкий, средний минус, средний, средний плюс, премиум
<b>Ценовой сегмент бренда</b>	Премиум

### каналы продаж

<b>Основные каналы</b>	гипермаркеты, крупные супермаркеты, крупная розница в городах миллионниках
<b>Территориальное покрытие</b>	Рязанская область, Москва и МО, регионы ЦФО, другие регионы России

### конкуренты

<b>Актуальное конкурентное окружение</b>	Мираторг, Цезарь, Сибирская коллекция, Дымов
<b>Преимущества конкурентов</b>	Федеральные рекламные кампании, федеральная узнаваемость, активный трейд-маркетинг, максимальная представленность в



	федеральных сетях
<b>Цена конкурентов (розница)</b>	Мираторг 330 руб, Цезарь 400 руб, Сибирская коллекция 450 руб, Дымов 350
<b>целевая аудитория</b>	
<b>Целевые группы</b> Возраст, пол, профессии, увлечения, доход, уровень образованности, уровень культуры и т. д.	Мужчины и женщины 25-45 лет в соотношении 40/60 (по результатам исследования). Средний и выше среднего доход. Профессии преимущественно умственного труда, самозанятые и высокооплачиваемые офисные работники
<b>Потребительские выгоды</b> Рациональные, социальные, эмоциональные.	Экономия времени, приобретение продукта с высоким качеством, приобщение к «образу жизни» премиум-класса
<b>Потребительские барьеры</b>	Неизвестность бренда
<b>Технология принятия решения о покупке</b>	Из интереса к новинке при помощи промо
Заполняется при отсутствии стратегии бренда	<b>позиционирование бренда</b>
<b>Текущее позиционирование бренда</b>	Современный, яркий, премиальный бренд.
<b>дополнительная информация</b>	
<b>Референсы</b>	Премиальность, богатство, сочетание истории и современности

<b>Имеющиеся результаты исследований</b>	Необходимо провести исследование рынка.
<b>контактная информация</b>	
<b>Фιο</b>	Евтишин Павел Викторович
Телефон, e-mail	8 910 613 05 36 <a href="mailto:evtishin@rusmoroz.ru">evtishin@rusmoroz.ru</a>
<b>Срок разработки, сумма</b>	
30 календарных дней	105 000 рублей

Согласовано:

Заказчик:

 *Евтишин П.В.*

М.П.

исполнитель:

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

М.П.