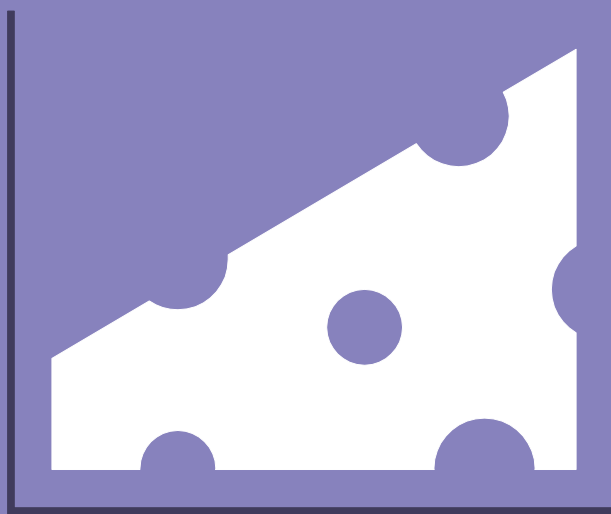


Имате потреба од нови
клиенти? *Дознајте како.*

Со средства од Европската Унија ѝ помогнавме на компанијата Бучен Козјак да освои нови
клиенти преку модернизирање на нејзиниот бренд.



Производител на млечни производи

Помогнавме на Бучен Козјак, компанија што произведува млечни производи како млеко, сирење и јогурт да ги подобри маркетинг перформансите. Работејќи со локален консултант, Бучен Козјак го модернизираше пакувањето и брендот и стигна до нови потрошувачи, зголемувајќи ја продажбата за 20% во првите шест месеци.

Бучен Козјак е основан 1983 година и е во сопственост и е менаџиран од жена. Кога почнавме да соработуваме со нив, имаа 33 вработени и дневно произведуваа нешто повеќе од девет тона млечни производи. Нивната визија е да станат водечки млечен производител во земјата и да ги извезуваат нивните производи во регионот.

Но, успехот зависи од многу повеќе работи од само високо квалитетни производи. Во изминатите неколку години, странски компании влегоа на македонскиот пазар на млечни производи. За да држи чекор со новата конкуренција, менаџментот на Бучен Козјак знаеше дека им треба подобро брендирање и ефективна маркетинг



Новата маркетинг стратегија и модернизираниот бренд му помогна на Бучен Козјак да освои нови потрошувачи и клиенти.

стратегија.

И помогнавме на компанијата да го најде вистинскиот консултант кој ќе и помогне да го модернизира брендот. Консултантот, Креатива Нова, го истражи пазарот на млечни производи во земјата и препорача стратегија за во иднина.

Проектот вклучи:

- Истражување на пазарот на млечни производи, што беше спроведено низ сите големи супермаркети во главниот град Скопје
- Развој на нова маркетинг стратегија
- Дизајн на нови пакувања на сирењата на Бучен Козјак
- Креирање на кампања која вклучи реклами на локални и национални медиуми, промоции на продажно место и брендирани подароци-маички и прстилки
- Воведување нови типови на јогурт за да се допре до различни групи потрошувачи.

Штом заврши проектот, Бучен Козјак го лансираше новото пакување, кое го потенцираше високиот квалитет по пристапни цени. Нивните нови производи, исто така, отворија и нови пазари.

По шест месеци, вкупната продажба се зголеми за 20%. Новата промотивна стратегија направи јасна дистинкција од другите македонски брендови на млечни производи, а продажбата во супермаркетите, исто така, се зголеми. Бучен Козјак веднаш вработи два нови работника кои ќе водат сметка за побарувачката.

www.ebrd.com/knowhow

Производство
+22%

Приходи
+10%

Вработени
+9%

Вкупна вредност на проектот

€14,500

Учество на клиентот

€3,625