

# КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

PROMOTION



# МАРКЕТИНГОВЫЕ

ATL

Телевидение

Радио

Пресса

Наружная реклама

Транспортная  
реклама

Реклама в

Интернете

Спонсорство

Выставки

Личные продажи

Прямой

маркетинг

Public Relations

*РЕКЛАМА*

*А*

BTL

# РЕКЛАМА

## РЕКЛАМНЫЕ СРЕДСТВА

**АКУСТИЧЕСКИЕ**  
(объявления по радио)

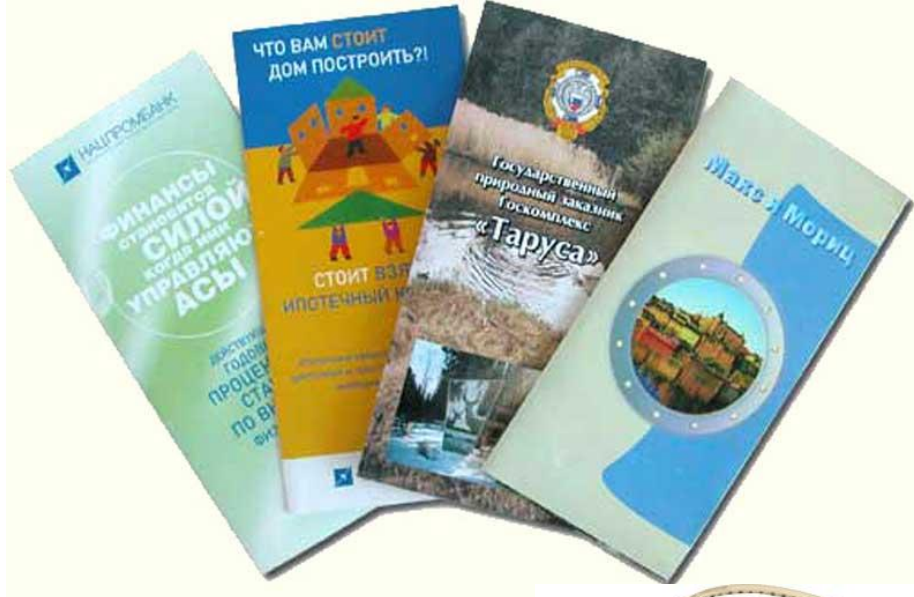
**ГРАФИЧЕСКИЕ**  
(печатные изображения)

**ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ  
НА ОБОНЯНИЕ**  
(использование запахов)

**ВИЗУАЛЬНО –  
ЗРЕЛИЩНЫЕ**  
(клипы, фильмы,  
презентация)

**ПРЕДМЕТНЫЕ**  
(предметы с логотипом)

**ДЕКОРАТИВНЫЕ**  
(предметы в интерьере)



**IKEA® 2009**  
 ВСЕ ЦЕНЫ КАТАЛОГА ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ ДО 31 ИЮЛЯ 2009 ГОДА

Теперь  
 ЦЕНА  
 НИЖЕ  
 НАGALUND/ХАГАЛУНД  
 2-местный диван-кровать 11990.-  
**9990.-**

Пусть Ваш дом отражает  
**ВАШ ОБРАЗ  
 ЖИЗНИ**

НАGALUND/ХАГАЛУНД 2-местный диван-кровать 9990.- (прежняя цена 11990.-) Ст. с. 04  
 IKEA  
 ИКЕА  
 Burabay-Akimat.KZ



# Канал распространения

— это способ тиражирования рекламного обращения и доставки его до широкой публики, распространения его во времени и пространстве

	Акуст.	Граф.	Визуал.	Декор.	Предмет.
Радио					
Пресса					
ТВ, кино					
Места продажи					
На улицах					
В транспорте					

# Виды рекламы

## ИМИДЖЕВА Я

### *Цели*

• Благоприятные ассоциации  
у потребителей

Повышение  
осведомленности

### *В*

*основе:*  
Ценности  
бренда

## СБЫТОВАЯ

### *Цель*

• Рост  
продаж

### *В*

*основе:*  
Выгоды  
потребителя

## Сбытовая реклама



## Имиджевая реклама



Our cardiologists don't  
work on just any heart.

[jacksonheart.com](http://jacksonheart.com) • 601-982-7850

JACKSON HEART  
Your heart is  
our specialty.

# BTL - коммуникации

**ЛИЧНЫЕ  
ПРОДАЖИ**

**ОБСЛУЖИВАНИЕ**

**ПРОДА  
ЖА**



**СБОР  
ИНФОРМАЦИИ**



# ВТL - коммуникации

## СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Спонсорств  
о

Выпуски на  
ТВ

Корпоративная  
реклама

Оплачиваемые  
статьи

Пресс-  
конференции

Посещение  
объектов

Размещение  
информации в  
Интернете





## MARKET

<b>ЗА</b>	<b>ПРОТИВ</b>
Формирование и поддержание корпоративного <b>имиджа</b>	Нет контроля над исходящей информацией
<b>Большой охват</b> аудиторий	
Привлечение <b>лидеров мнений</b>	



# VTL - КОММУНИКАЦИИ



# ВТL - коммуникации

**СУПЕР АКЦИЯ!**  
**%**  
**Скидки до 60%!**



**ЭЛЬДОРАДО**

**ДВА ПО ЦЕНЕ  
ОДНОГО!**

с 13 по 26 октября

## СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

**ВНИМАНИЕ!**  
**КОНКУРС**  
Участей!

**БЕСПРОИГРЫШНАЯ**



# Стимулирование сбыта

<b>ЗА</b>	<b>ПРОТИВ</b>
<b>Стимул</b> к действию	Может создать беспорядочную ситуацию
Изменяет <b>соотношение цены и ценности</b> предлагаемой продукции	Может привести к установлению <b>заниженных</b> розничных <b>цен</b>
Выявляет побуждающие к покупке <b>мотивы</b>	Уменьшает охват целевой аудитории
Увеличивает <b>частоту</b> покупок или <b>объем</b>	Может привести к <b>обесценению</b> бренда



# ВАННА МОЕЙ МЕЧТЫ!



Покупайте  
**ванночки Hochland**  
и выигрывайте призы



# Еще раз о потребителях...

Показатель	B2C рынок	B2B рынок
Маркетинг	Массовый и дифференцированный	Партнерский
Фокус маркетинга	Потребности типичного клиента	Конкретные компании
Исследования	Широкий спектр методов	Глубинное интервью
Коммуникации	Реклама и стимулирование сбыта	Прямой маркетинг



# Что выбрать?



**B2**  
**C**



**B2**  
**B**