

СЛОГАН

01.11.2016

Интернет-магазин матрасов и мебели

Ассоциативное поле

2

Надежность

10 лет на рынке
Все документы
Гарантия
производителя
Официальный дилер

Выгода

Скидки до 50%
Лучшая цена
Без предоплаты

Без спама и рассылки

Нестандартные
размеры
Доставка по всей
России
Без праздников и
выходных

Простой слоган о
надежности без
метафор

Конкретные
преимущества и
призыв к действию

Лингво-анализ рынка

3

Преимущества

- Сарма. 20 лет с вами
- Askona. Шведское качество мебели для вас
- Стоппит. Мебель доступна для мебели коллекция
- Оутлет. Уютный мир

Комфорт

- вашего дома
- Taris. Матрасы комфортного сна
- ComfortLine. Матрасы
- Sleep. Магазины

Сон

- ComfortLine. Магазины товаров для сна
- СонСити. Мы создаем сон
- Велам. Мы создаем сон

4

7 вариантов

Семантика и концепт

1. Закажите без аванса

5

Семантика

Слоган как уникальное торговое предложение: возможность заказа без внесения предоплаты, что очень важно для онлайн-покупателя.

Концепт

Лаконичный призыв к действию содержит одно из ключевых преимуществ магазина. Все предельно ясно, конкретно и очень привлекательно для посетителя сайта.

Слоган удачно дополняет такое же конкретное имя магазина. И если последнее обозначает группу товаров, то слоган – что требуется от покупателя («Закажите матрасы»).

2. Сервис с гарантией

6

Семантика

Больше, чем обещание хорошего обслуживания – гарантированный результат.

Концепт

Здесь не просто реализуют товары для дома, а готовы нести ответственность за каждую проданную единицу. Это дорогого стоит в условиях удаленных продаж, когда мало продавать недорого, необходимо убедить покупателя, что все будет на высоте как в обычном магазине: есть сертификаты, вежливые консультанты и оперативное решение любых возникающих вопросов. Не каждый оффлайн-магазин берет на себя такие обязательства.

3. 10 лет опыта

Семантика

Рациональный слоган с цифрой для тех, кто обращает внимание на факты, а не голословные утверждения.

Концепт

Онлайн-рынок перенасыщен предложениями, но покупатель как и 100 лет назад интересуется не только низкой ценой, но и качеством услуг. «А давно ли работает продавец?», «А товар хорошего качества?» И то, что магазин уже достаточно давно на рынке обещает достаточно высокий уровень сервиса, надежность и определенные гарантии. Все это не могут предложить те, кто только вчера «появился».

4. Открой надежный магазин

8

Семантика

Слоган – призыв к действию. Коммуникативный посыл: «Нам можно доверять».

Концепт

Открой для себя надежный магазин во всех смыслах: в интернете и на рынке в принципе. Здесь есть все, что ждет покупатель от продавца: ответственность, заботу и уверенность, что на той стороне экрана находится человек, которому не все равно.

Лаконичный вариант: «Надежный магазин».

5. Нам доверяют

9

Семантика

Эмоциональный слоган, который должен преодолеть сомнения и тревожность клиентов.

Концепт

Для покупателей, которые чувствительны к хорошей репутации продавца, тому, что говорят другие. Слоган сразу отвечает на этот молчаливый вопрос.

- А вам можно верить? А что говорят другие покупатели? Какие у вас отзывы?
- Нам доверяют.

6. Мягкий сервис

Семантика

Эмоциональный слоган, который тем не менее содержит факты:

1. Здесь продают мягкие матрасы
2. Дружелюбное обслуживание.

Концепт

Необходимо было найти слово, которое включает в себя все эти понятия: ответственность, гарантии, большие скидки, доставку по всей России и возможность работы без предоплаты.

Но о сервисе говорят многие, поэтому была добавлена характеристика понятия «мягкий», ведь детализация внушает доверие и означает, что это правда.

7. Делаем жизнь удобной

11

Семантика

О сервисе и лояльности администрации ресурса.

Концепт

Магазин работает ради комфорта своих клиентов и делает для этого все, что возможно: предлагает качественный товар, широкий ассортимент и, конечно, дружелюбный сервис. Покупателю надо только оплатить заявку, и то не сразу, а все остальное возьмет на себя продавец.



12

Спасибо за внимание

Ольга Франк. Подбираю правильные слова

<http://avtor01.ru>