

7 поводов для счастья

**по-настоящему эффективный
рекламный проект...**

7 поводов для счастья

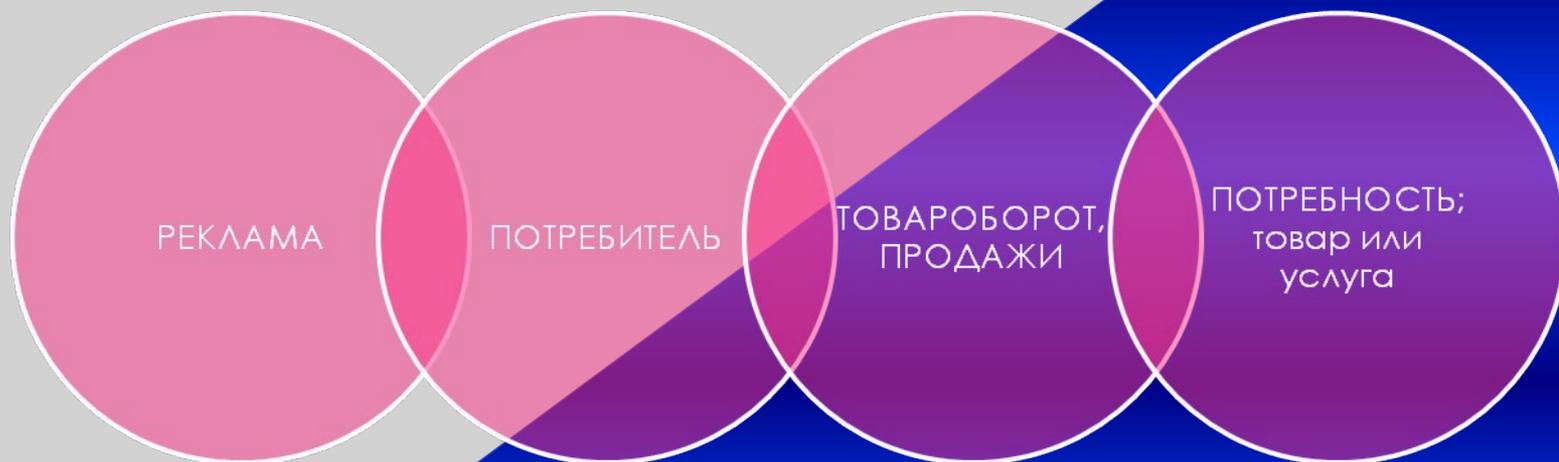
по-настоящему эффективный рекламный проект ...
Почему мы его позиционируем именно так ?
Давайте разберемся ...

Не большие пожирают маленьких,
а быстрые – медленных



7 поводов для счастья

Ряд понятий, которые знакомы всем...



Что в этой цепочке , независимо от ситуации,
всегда на первом месте - по Вашему мнению ?

7 поводов для счастья

ПОТРЕБНОСТЬ - внутреннее состояние психологического или функционального ощущения недостаточности чего-либо, проявляется в зависимости от ситуационных факторов.



ИЛИ другими словами -

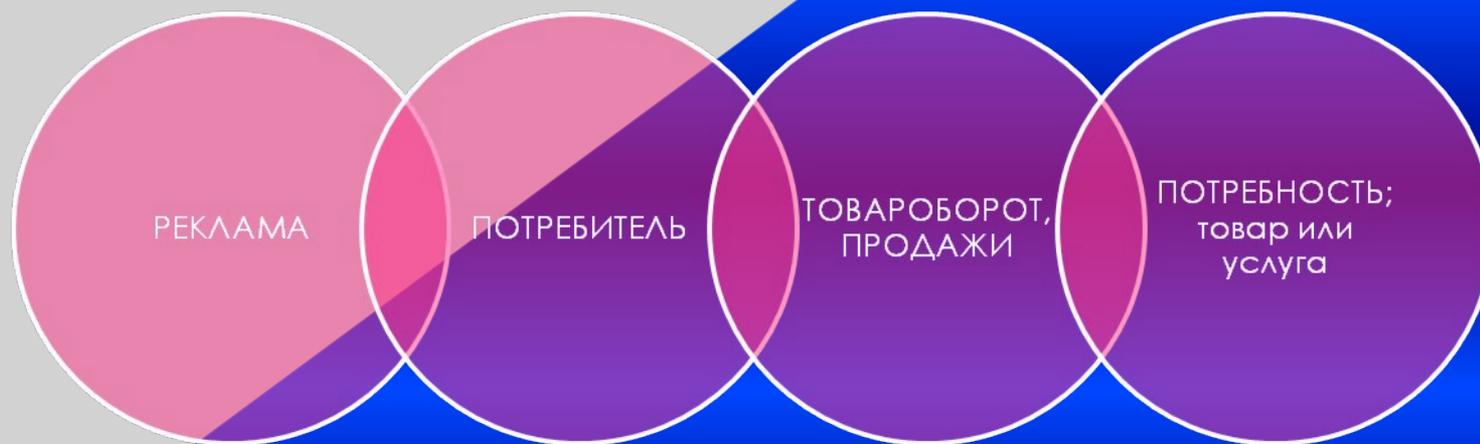
НУЖНА НИША,

где будет спрос ВСЕГДА !

**ИТАК первая ЦЕЛЬ проекта –
удовлетворить **ПОТРЕБНОСТЬ** самой
невероятной и неисчерпаемой ниши !
Об этом чуть попозже)))**

7 поводов для счастья

2 фактор , а также одновременно
вторая цель проекта –
Его Величество Реклама)



Вопрос в следующем -

ДОВЕРЯТЬ Рекламе или нет

по Вашему мнению ?

7 поводов для счастья

Рекламные носители у нас в городе :

- Теле- и радиореклама
- Газеты и Журналы
- Интернет
- Баннеры и растяжки
- Остановочные стенды
- Сайты со скидками
- Акции и т.д.

Вопрос -

Какая Реклама предметна и по Вашему мнению дойдет именно до Вашего потенциального КЛИЕНТА ?

Скажите , какой вид данной рекламы способен донести ценность Вашего предложения до конкретного человека в век сумасшедшего объёма информации ?

7 поводов для счастья

ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЕТЫ НЕУМОЛИМЫ...

- Возьмем среднюю стоимость рекламы в ЖУРНАЛЕ (глянцевом и направленном на определенный уровень ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) – 8000 руб.
- ТИРАЖ – 5000 экз.
 - Средняя стоимость затрат на ВИРТУАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ – 1,60 руб. при **бесплатном** распространении...
А значит неизвестно ГДЕ...

- Средняя статистика по продажам – от 1 до 5 % получивших рекламу .
- Таким образом, от 5000 экз. по факту минимальное количество новых клиентов у вас 50 , максимально – 250 человек.
 - **Вы можете вспомнить таких КЛИЕНТОВ ?**
 - **А какая Реклама их привела к ВАМ ?**
 - **ВАШИ затраты ОКУПИЛИСЬ ?**

СТАТИСТИКА НЕУМОЛИМА...

7 поводов для счастья

**Наш ПРОЕКТ позволяет совместить
ВЕЧНУЮ ПОТРЕБНОСТЬ и
неизбитую ВАШУ АДРЕСНУЮ РЕКЛАМУ
ВОЕДИНО !!!**

**и получить новый
уникальный
ПРОДУКТ
на рынке Кургана !!!**

7 поводов для счастья

НЕМНОГО отвлечемся...
на ПОДАРКИ !!!

ВАМ ЗНАКОМО это СЛОВО ?
ОНО вам НРАВИТСЯ ?
Вызывает ИНТЕРЕС и ИНТРИГУЕТ ?

ОТЛИЧНО !!!

Это всегда ОТКРЫТАЯ и
НЕИСЧЕРПАЕМАЯ ТЕМА !
или ... НИША !!!



7 поводов для счастья

ИТАК,

первая цель – удовлетворить ПОТРЕБНОСТЬ самой невероятной ниши «ПОДАРКИ».

Вторая цель – сделать предложение



- Ненавязчиво
- Осязаемо
- Эффектно
- Выгодно

КЛИЕНТАМ :

и использовать единственный реальный способ проконтролировать **работу вашей адресной рекламы**

7 поводов для счастья

ЭТО всё замечательно сочетает

МУЛЬТИСЕРТИФИКАТ

«7 поводов для счастья»

Презентабельное представление
вашего товара или услуги
как единственно возможного
из всех ВАШИХ конкурентов
и как повод для ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СЧАСТЬЯ.

СЧАСТЬЕ многогранно

и от ВАС зависит,

чем Вы хотите порадовать и привлечь КЛИЕНТА!

7 поводов для счастья

Ключевые ценности МУЛЬТИСЕРТИФИКАТА

7 поводов для счастья

1. Презентабельная представленность – АДРЕСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, а не виртуальная реальность.
2. Оформление – праздничное. А КТО НЕ ХОЧЕТ СЧАСТЬЯ? НЕВОЗМОЖНО ОТКАЗАТЬСЯ!
3. 7 лакомых предложений в одном кармане – в виде комплекса скидок по 7 сегментам рынка.
4. Возможность шикарного дополнения ПОДАРКА за условную цену. МЕЛОЧЬ, А ПРИЯТНО!
5. Срок действия – ограничен (до конкретной даты).
6. Количество – 20.000 экз.
7. Каналы распространения: Метрополис в ТЦ Пушкинский и Звёздный, Книжные магазины, Рестораны, меховой магазин, Ювелирные салоны и Т.Д.

ФАНТАЗИИ и ВОЗМОЖНОСТИ НЕ ОГРАНИЧЕНЫ !!!

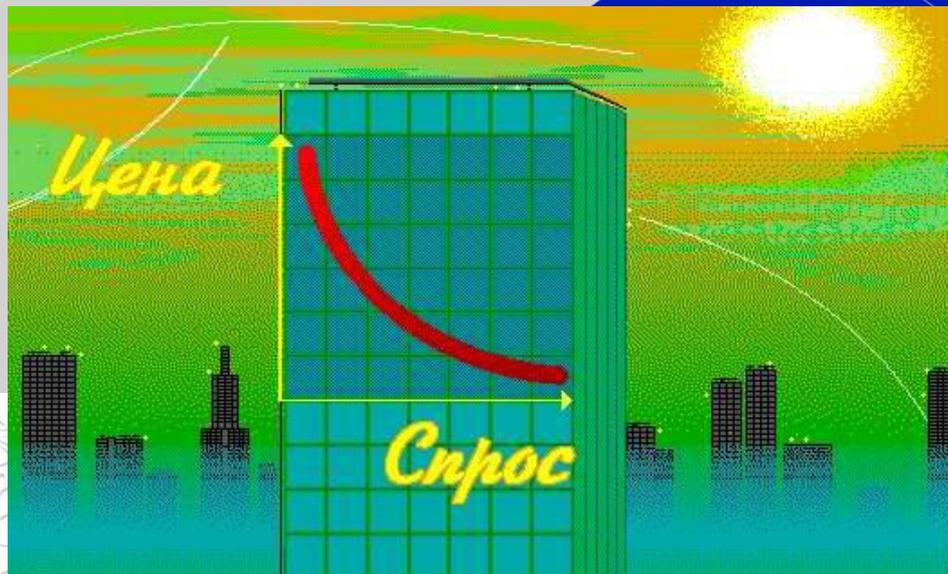
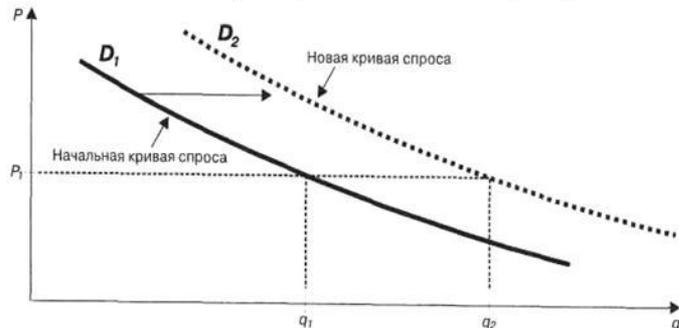
7 поводов для счастья

Давайте вспомним
ЗАКОН СПРОСА.
Неумолимый повод
использовать его
в нашем ПРОЕКТЕ.

● ● ● | Закон спроса



- Чем выше цена товара, тем меньшее его количество люди готовы купить
- Иначе: чем меньше цена, тем выше спрос, и наоборот



**Чем не повод этот закон –
привлечь клиента
интересным
предложением и заявить о
своей лояльности
клиентам.**

7 поводов для счастья

Вашему вниманию предлагаются следующие сегменты для участия в ПРОЕКТЕ – ВЫБОР предоставляется только ОДНОМУ:

1. КОСМЕТОЛОГИЯ (в Кургане – 63 салона)
2. ТУРИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (в Кургане – 72 агентства)
3. ФИТНЕС-ЗАЛ (в Кургане – 27 залов)
4. МАГАЗИН ОДЕЖДЫ (в Кургане – 320 магазинов одежды)
5. Dolce Vita (в Кургане – 15 кондитерских)
6. РЕСТОРАН (в Кургане – 25 ресторанов)
7. НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО: красота и здоровье (вне конкуренции)
8. ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ (в Кургане – 27 бутиков)

**РАЗВЕ ЭТО НЕ ПОВОД ДЛЯ СЧАСТЬЯ –
получить интересные ПРЕДЛОЖЕНИЯ в одном кармане ?**

А вам БЫТЬ единственным из КОНКУРЕНТОВ ?

7 поводов для счастья

ВЫ

С

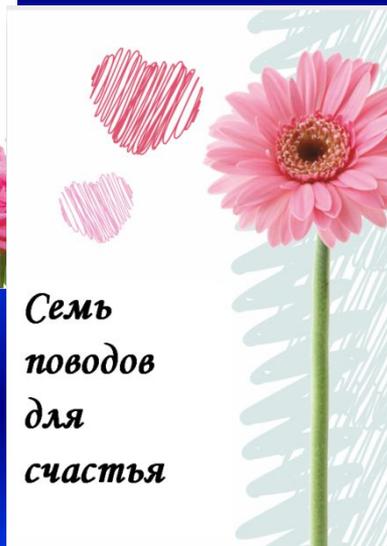
НАМИ ?

7 поводов для счастья

ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ



**7 поводов
для счастья**



**Семь
поводов
для
счастья**

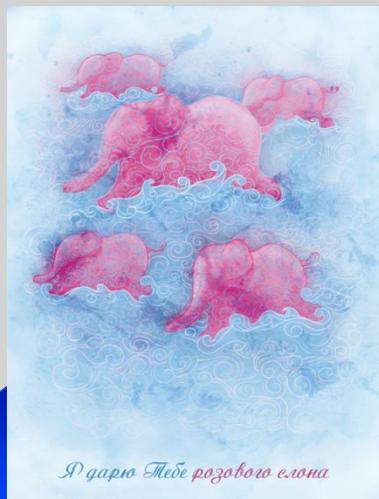
**Семь
поводов
для счастья**



7 поводов для счастья



ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ.
ТЕМА : 7 слоников счастья



7 поводов для счастья



7 поводов для счастья



СЕМЬ ПОВОДОВ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

мультисертификат



ОБРАЗЦЫ
ОФОРМЛЕНИЯ.
ТЕМА :
7 цветов радуги

