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 …

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 -

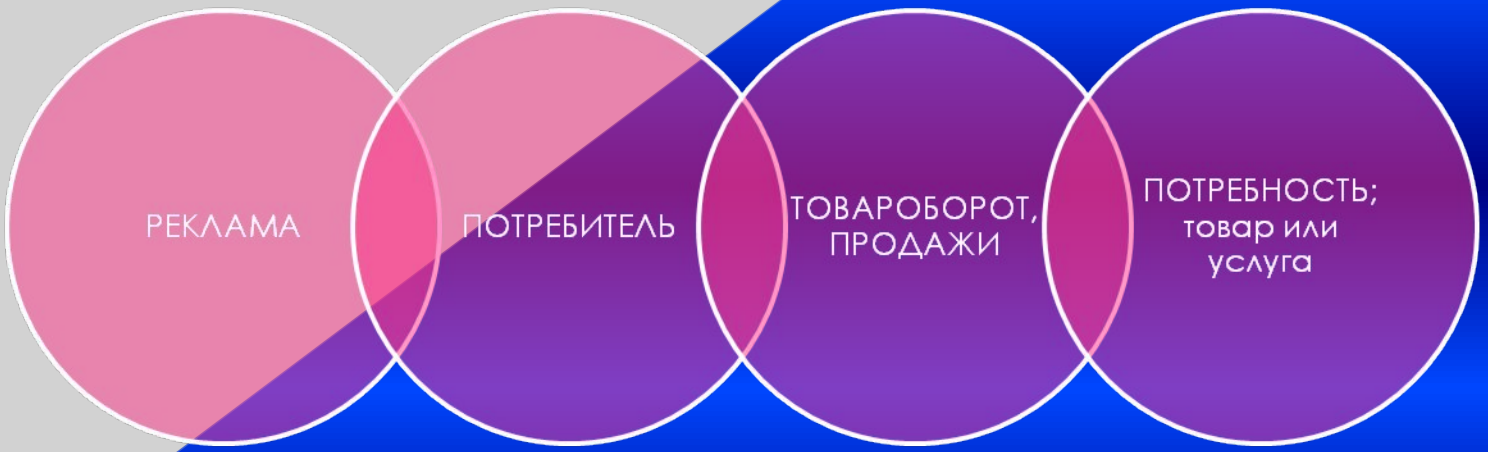
НУЖНА НИША,

где будет спрос ВСЕГДА !

ИТАК <u>первая ЦЕЛЬ проекта</u> – 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…

СТАТИСТИКА неумолима…

- 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 ?

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

КЛИЕНТАМ :

- Ненавязчиво
- Осязаемо
- Эффектно
- Выгодно

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

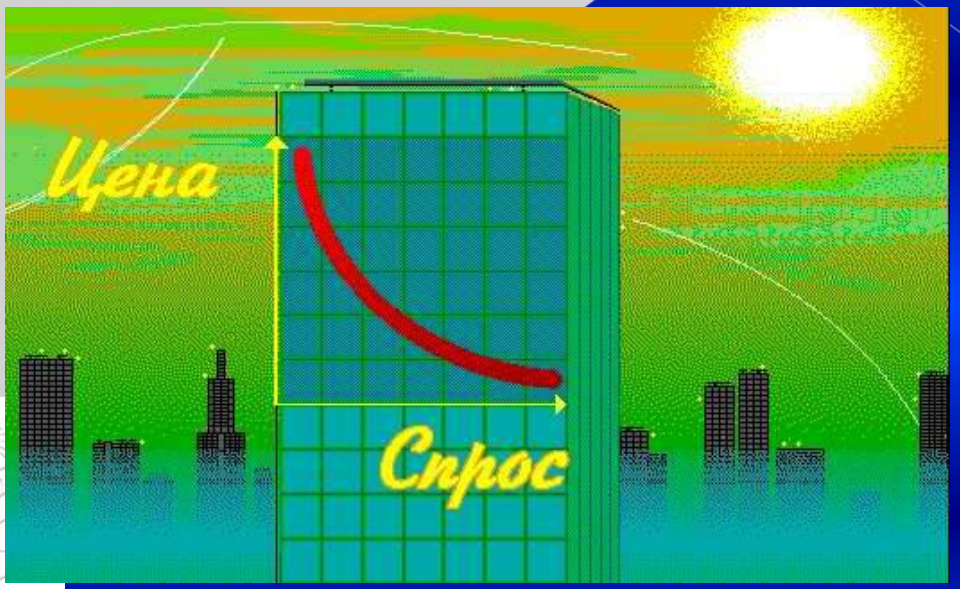
7 поводов для счастья

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

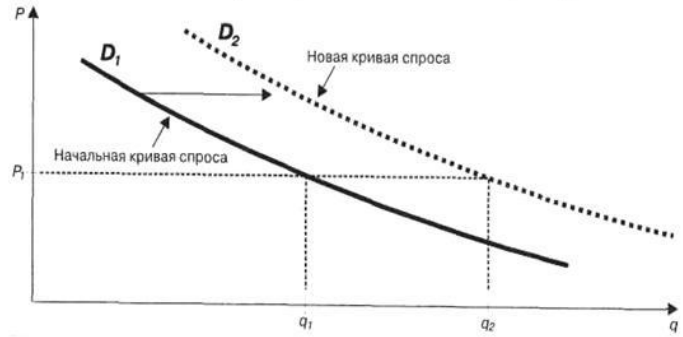
Давайте вспомним
ЗАКОН СПРОСА.
Неумолимый повод
использовать его
в нашем ПРОЕКТЕ.



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 ?

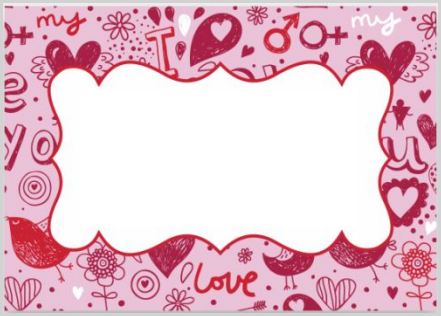
А вам БЫТЬ единственным из КОНКУРЕНТОВ ?

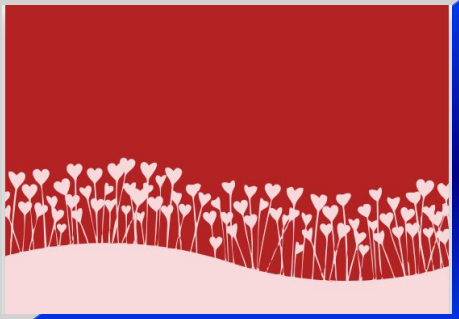
7 поводов для счастья

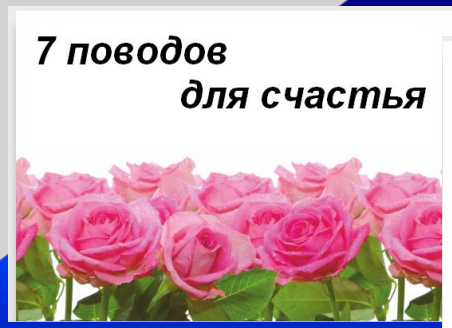
ВЫ С НАМИ ?

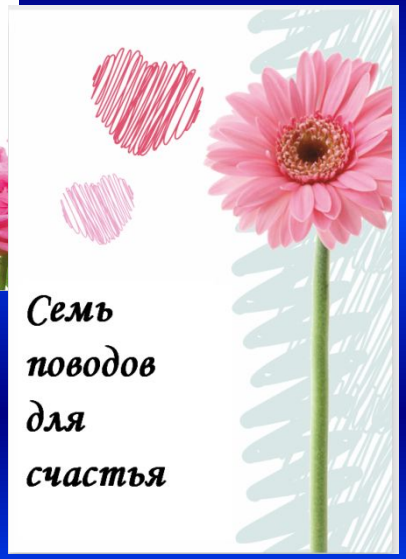
7 поводов для счастья

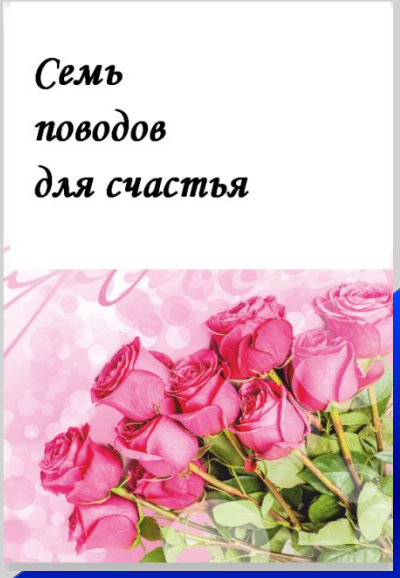
ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ







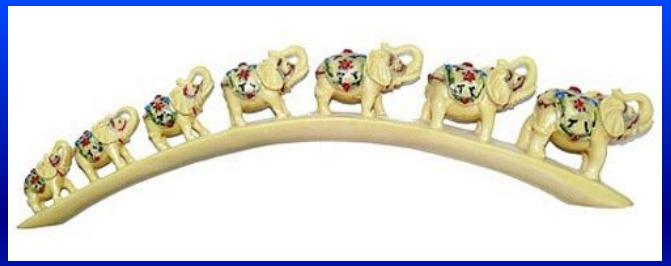


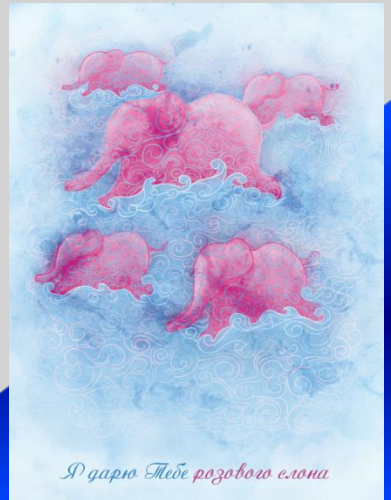


7 поводов для счастья

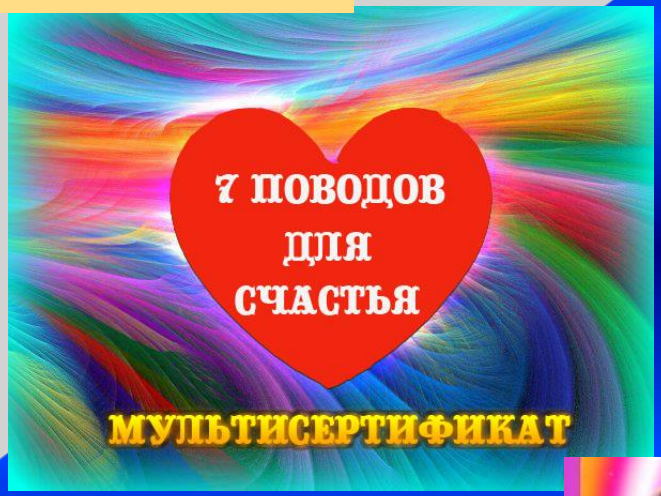
ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ.

ТЕМА : 7 слоников счастья





7 поводов для счастья

7 поводов для счастья

ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ.
ТЕМА :
7 цветов радуги