

*7 поводов для счастья*

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

# 7 поводов для счастья

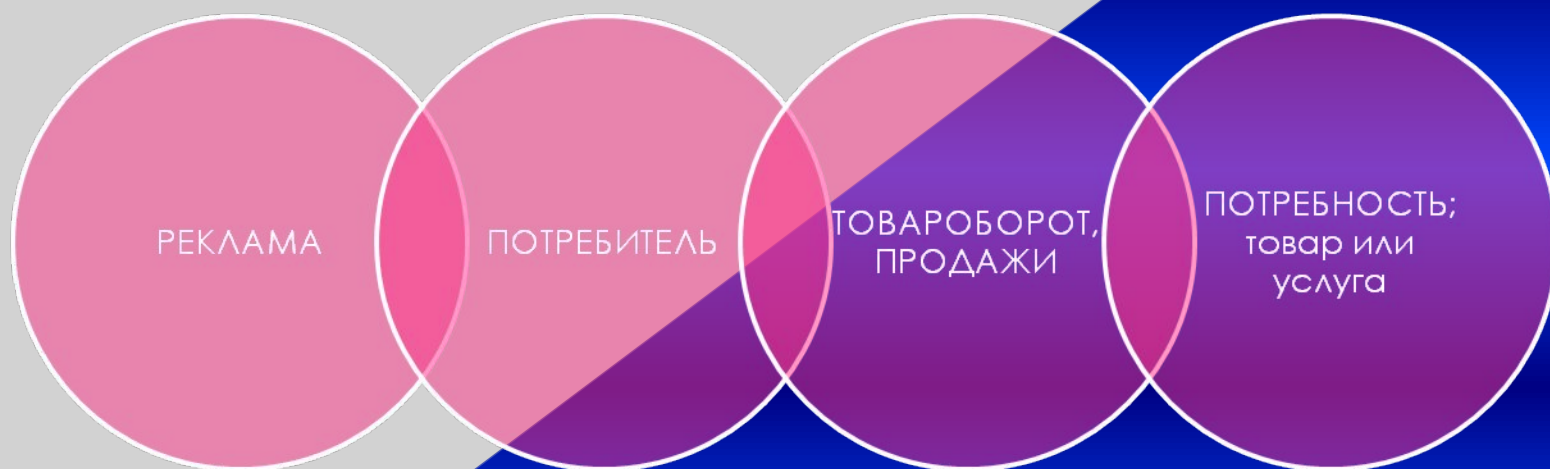
по-настоящему эффективный рекламный проект ...  
Почему мы его позиционируем именно так ?  
Давайте разберемся ...

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 -

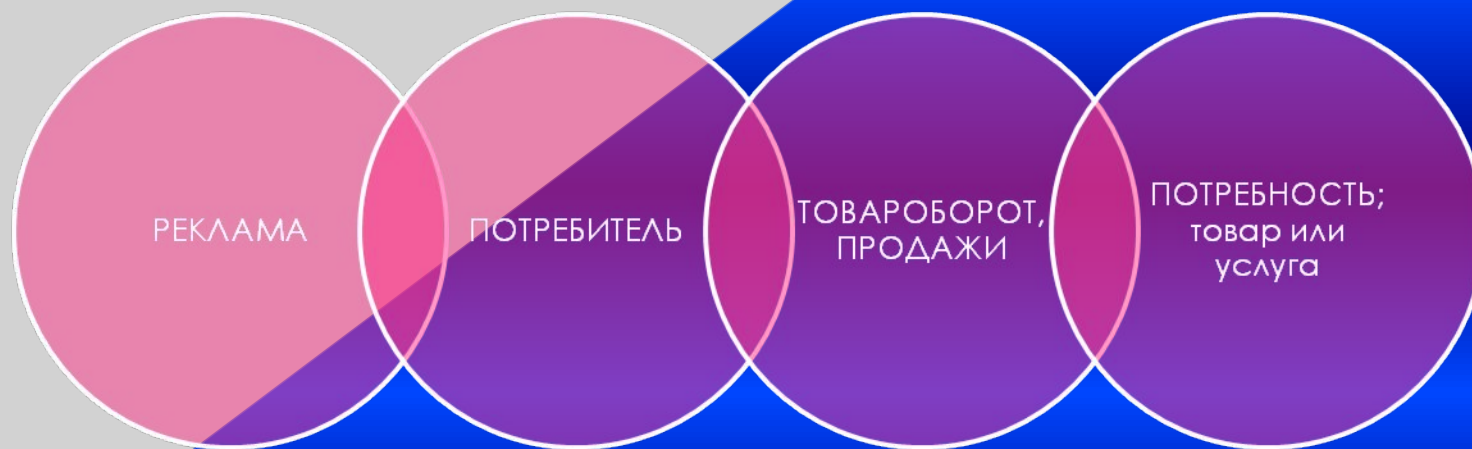
**НУЖНА НИША,**

**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, Мехаовой магазин, Ювелирные салоны и Т.Д.

ФАНТАЗИИ и ВОЗМОЖНОСТИ НЕ ОГРАНИЧЕНЫ !!!

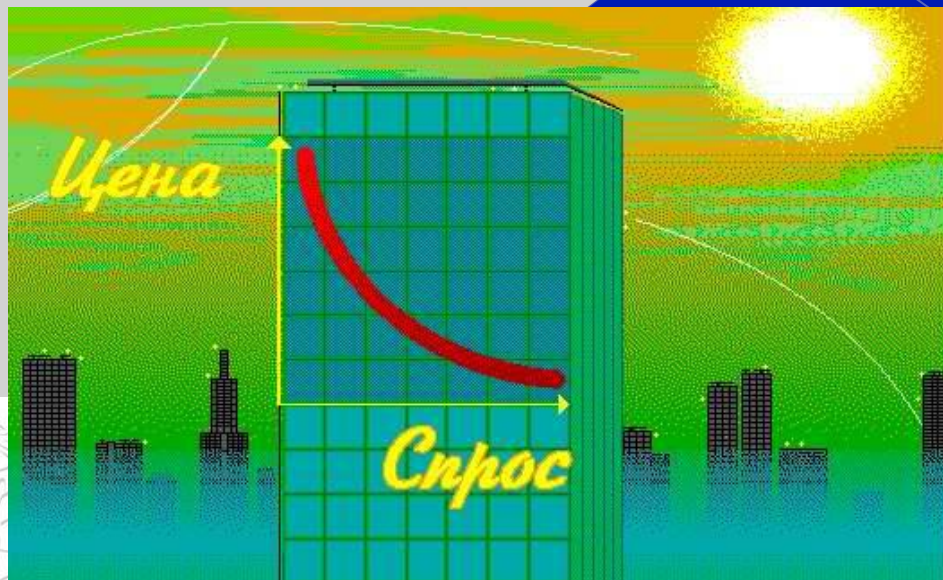
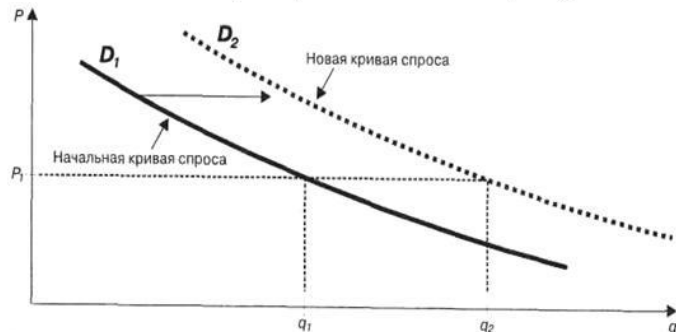
# 7 поводов для счастья

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**

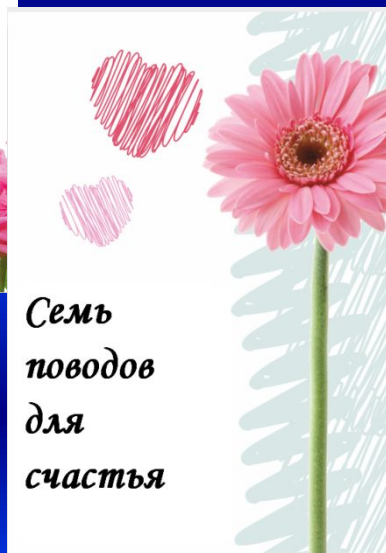
**НАМИ ?**

# 7 поводов для счастья

## ОБРАЗЦЫ ОФОРМЛЕНИЯ



**7 поводов  
для счастья**



**Семь  
поводов  
для  
счастья**

**Семь  
поводов  
для счастья**

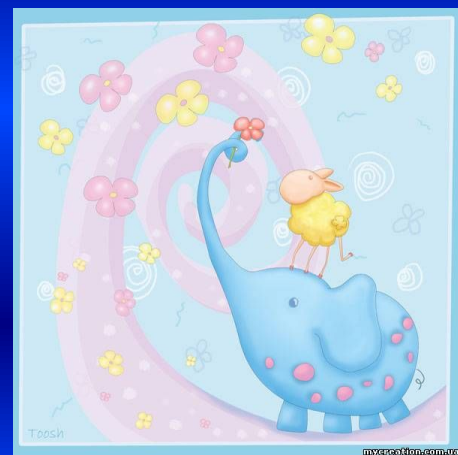
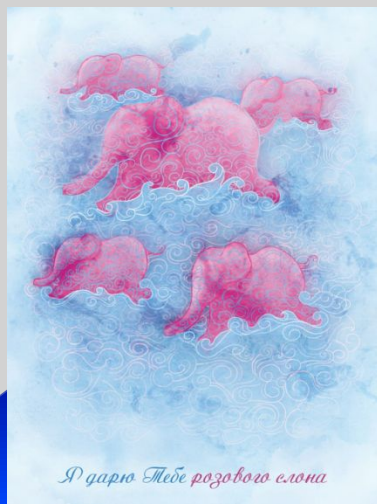




# 7 поводов для счастья



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

