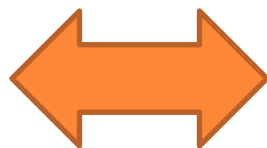




КАК ВЫЖИТЬ РЕГИОНАЛЬНЫМ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМ

Игорь Назаров

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ?



<http://www.shopolog.ru/>



ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ?

- Масштабом
- Уровнем мобильности
- Логистикой
- Ценами
- Ассортиментом



ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ?

Но самое главное...

Все федеральные игроки, это инвестиционные проекты.



Что может дать региональный интернет-магазин покупателю?

- Лучший сервис
- Более быструю доставку
- Более гибкую маркетинговую стратегию
- Место где можно поругаться



ЧТО НЕ МОЖЕТ ДАТЬ?

- Низкие цены
- Большой ассортимент



Что делать с ценами?

- Давать бонусы и дополнительные опции (то что крупные делают за деньги)
- 1. 2 года бесплатного дополнительного обслуживания/гарантии
- Бесплатный возврат в течении...
- Бесплатные консультации в течении...
- Бесплатный монтаж/установка
- Дополнительные товары (кофеварка+пакет кофе)
- Подписки на полезную информацию (мультиварка+новые рецепты)

ЧТО ДЕЛАТЬ С АССОРТИМЕНТОМ?

- Искать партёров
- Использование дропшиппинга



САМОЕ ВАЖНОЕ

Работа с людьми

- Проанализировать где чаще всего находится ваша целевая аудитория
- Продумать предложение win-win для мест где они сконцентрирована ваша целевая аудитория
- Идти на контакт



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ В ОФФЛАЙНЕ

Что можно сделать:

- Промо акции с крупными/мелкими магазинами (купоны, листовки, скидки при покупках от...)
- Продажа своих товаров в магазинах схожей тематики
- Допродажа в своём пункте выдачи



МАРКЕТИНГ В ОФФЛАЙНЕ

Виртуальные витрины



МАРКЕТИНГ В ОФФЛАЙНЕ

На станциях метро в Шанхае спортивный бренд Adidas разместил груши для тренировки пассажиров.



МАРКЕТИНГ В ОФФЛАЙНЕ

Необычная подача



<http://www.shopolog.ru/>



МАРКЕТИНГ В ОФФЛАЙНЕ

Или так ☺



СЕРВИС

Нужен хотя бы минимальный уровень сервиса.





Спасибо!

Игорь Назаров

**Shopolog**
клуб умных ритейлеров