

Стратегия продаж





Стратегия продаж — поиск и формирование конкурентных преимуществ компании на рынке, совокупность стадий, действий и методов по выбору и привлечению потребителей, выявлению рациональных путей и средств поставки товаров, в рамках оговоренных договором условий.

Стратегия продаж – это операционная стратегия, которая детализирует стратегию маркетинга и общую стратегию компании.

Тактические приемы маркетинга

- Существует множество креативных способов продвижения компании.
- Тактические действия, как правило не требуют крупных расходов или обходятся бесплатно.
- Со временем в каждой отрасли вырабатывается собственная тактика маркетинга.
- Инициативные предприниматели изобретают уникальные методы убеждения потребителей.



Реклама в медиа

- Реклама оказывает воздействие:
- **Делает название и идею компании** известными большому количеству людей, при относительно небольших усилиях.
- По мнению экспертов...чтобы человек обратил внимание на рекламу он должен не менее **9** раз «вступить в контакт».

Стратегические партнерства

Совместная реклама

Лицензирование

Договор о дистрибуции

Пакетирование

- **Совместная реклама:** предполагает что в ней будут упомянуты 2 компании и каждая компания платит часть её стоимости

Поделись
сейчас же!

facebook

с телефона бесплатно

☎ 0717 | www.facebook.com/Beelinerus

Интернет-трафик на 0.facebook.com, m.facebook.com, мобильных приложениях Facebook (iOS, Android, Java) не тарифицируется до 15.01.2013. Услуга недоступна на тарифных планах для USB-модемов и не предоставляется в международном и национальном роуминге. Трафик запросов на DNS-сервер, при переходе по ссылкам с Facebook на другие ресурсы, а также при загрузке фото- и видеоконтента с внешних ресурсов и при переходе с мобильной версии (m.facebook.com) на полную версию сайта (www.facebook.com) тарифицируется согласно тарифному плану. Оператор гарантирует корректную работу сервиса только с точки доступа internet.beeline.ru.



Мне нравится • Комментировать • Поделиться



Билайн®

- **Лицензирование:** партнерская компания может предоставить фирме разрешение использовать ее товар, название или иную торговую марку
- **Договор о дистрибуции:** договор, в соответствии с которым одна компания предоставляет услуги другой фирме.



[Устройства](#)

[Услуги](#)

[Тарифы](#)

[Баланс](#)

[Роуминг](#)

[Помощь](#)

[Мой Kcell](#)

iPhone 7



Apple iPhone 7

Купите в рассрочку в Kcell Store

- **Пакетирование:** практика, когда компания включает в предлагаемые потребителям «пакеты» товары или услуги партнера



АКЦИЯ!

В ПОДАРОК!

The image shows a blue bottle of Domestos disinfectant on the left and a yellow bottle of Cif Cream on the right, separated by a large red plus sign. The background is a bright yellow and orange gradient with diagonal lines. The text 'АКЦИЯ!' is at the top right and 'В ПОДАРОК!' is at the bottom right.

Социальные приложения/ стимулирование

Предполагают назначение специальных цен.

Методы рассматриваются, как тактические приемы розничных продаж.

Coca-Cola



ВЫИГРАЙ АВТОМОБИЛЬ И ДЕЛИСЬ ЭМОЦИЯМИ!



=



10
HYUNDAI **ACCENT**



=



1.000.000

К числу основных стратегии относятся: «Лидерство» и «Ограниченные во времени предложения».

При принятии данных методов, объём денежного потока компании резко возрастает.



Премии

Включают поощряющие продажи и создание «неосвязаемого капитала» через подарки, лотереи, скидки и другие воспринимаемые дополнительные ценности.

Для того, что бы привлечь посетителей многие веб сайты регулярно проводят данные мероприятия.

МОИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Ваш ПОДАРОК на выбор за заказ от 4000 тг. - Бодрящий Гель для Душа «Флоридский Апельсин», 200 мл
[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)



Ваш ПОДАРОК на выбор за заказ от 4000 тг. - Гель Анти-Усталость, 50 мл
[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)



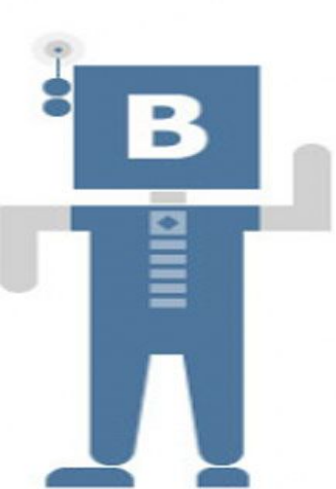
Ваш ПОДАРОК на выбор за заказ от 7000 тг. - Сыворотка «Усилитель Увлажнения», 30 мл
[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)



Ваш ПОДАРОК на выбор за заказ от 4000 тг. - Элегантные часы
[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)

Тактика онлайн маркетинга

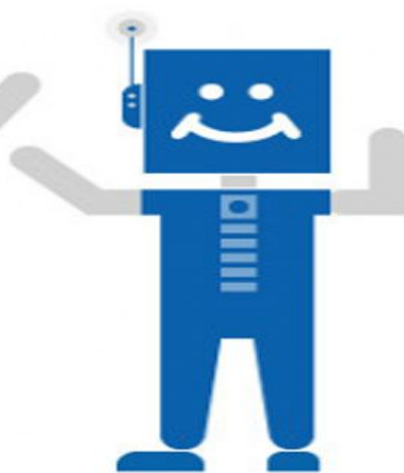
Социальные сети – пользовательский
КОНТЕНТ, ПЛЮС ПОСТОЯННАЯ
ИНТЕРАКТИВНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ.



ВКонтакте



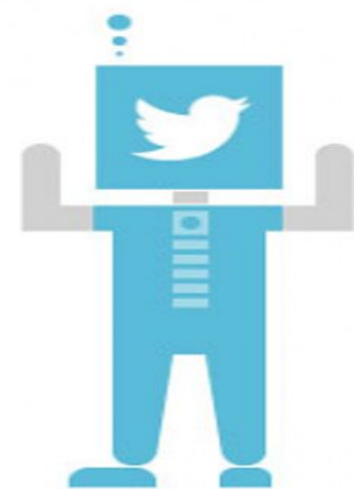
Одноклассники



Мой Мир



Facebook



Twitter

Социальные сети, используют чтобы:

Распространить информацию о товаре, либо услуге и привлечь к ним внимание;

Рекламирывать продукцию, организовав кампании, направленные на целевую аудиторию;

Создать собственную группу, дабы получать обратную связь;

Создать источник информации и выстроить систему связи;

Увеличить доверие к компании, размещая позитивные отзывы и рекомендации.

Блоги – часто обновляемые онлайн-дневники, которые могут содержать текст, видео, графику и фотографии

- **Эффективное использование** блогов:
- Способствует узнаванию бренда и компании;
- Утверждает в качестве эксперта;
- Привлекает потребителей и клиентов к новому продукту;
- Помогает завоевать рынок.



Другие способы использования социальных медиа

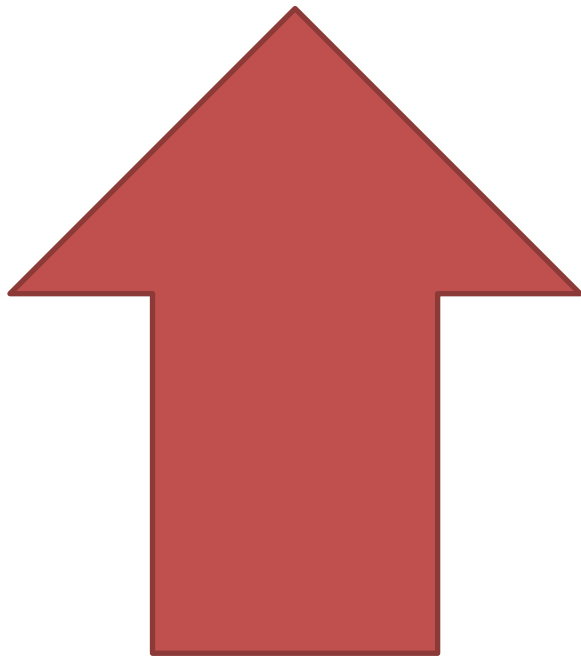
YouTube – самый известный из сайтов предоставляющих услуги видеохостинга

Хостинг – услуга по предоставлению интернет-сервера и обеспечению его круглосуточной работоспособности для отображения сайта.



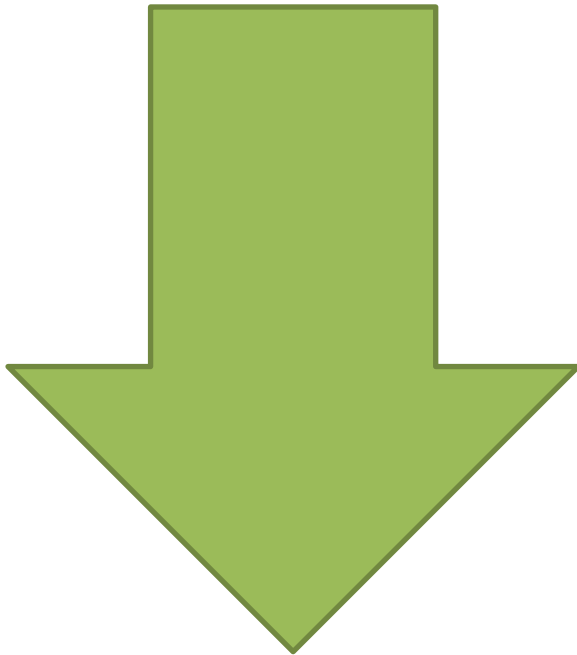
Сайты сообществ и отзывов позволяют прочитать и опубликовать комментарии пользователей в связи с каким либо товаром, услугой или компанией.

Многие из данных тактик не являются много затратными, но требуют **повышенного временного внимания** со стороны персонала.



Поисковая оптимизация (*Search engine Optimization*) — сайта позволяет поисковым системам находить компанию легко и быстро. В результате, указание на веб-сайт оказывается в верхней части списка результатов поиска по ключевым словам.

SEO — не только наука, но и искусство.



Поисковый маркетинг (*Search engine marketing (SEM)*) — означает покупку ключевых слов, чтобы реклама компании появлялась каждый раз, когда данные слова используют для поиска информации в интернете.

Электронная рассылка

- Эффективно помогает создать собственный бизнес и оставаться в виду у потребителей и клиентов.
- **Быстрый, простой и недорогой метод.**
- В строке «ТЕМА» стоит указать, что то «**заманчивое**», что привлечет внимание и повысит шанс открыть его.
- Обязательно мейл должен нести важную информацию, при этом его содержание и стиль не должны оскорбить читателя.



Реклама в интернете:

Важно сделать её такой чтобы она привлекала и заманивала, а не раздражала.

- **Порталы/справочники:** обычно посвящены общей теме, проблеме, продукту или месту.
- **Реклама на веб-сайтах.**
- **Рекламные вставки.**
- **Спонсорство:** рекламодатель поддерживает веб-сайт, часть веб –сайта, его контент или организацию.



- **Онлайн тематические рекламные объявления:** эффективно – реклама в виде чистого текста (возможно с несколькими картинками).
- **Партнерский интернет-аукцион:** онлайн аукционы, место для продажи использованных товаров тем, кто заплатит больше. Например eBay.
- **Партнерские программы:** реклама товаров либо услуг на сайтах других людей. Стимулируют публиковать на своих сайтах рекламу в обмен на какое то действие.