

Способы новогоднего стимулирования сбыта

Несколько идей, как быстро поднять пред- и постновогодние продажи

Обязательные способы

- Специальные новогодние предложения
- Крупные яркие читабельные ценники с максимально возможно подробной информацией о товаре
- POS-материалы, обращающие внимание покупателя на промо акцию и на определённый товар в торговом зале/на полке
- На сайтах роль POS-материалов играют баннеры и яркие эмблемы на карточках товаров или страницах услуг
- Маркировка продуктов-участников акции символикой Нового Года
- Акции для продавцов – за продажу каждой единицы продукта-участника акции на персональный счёт продавца или на номер мобильного телефона зачисляются 50/100/500 рублей



Виды НГ спецпредложений

- Новогодний подарок каждому
- Подарок при покупке
- Оптом дешевле
- Розыгрыш призов
- Новогодний подарочный сертификат
- Счастливые часы
- Партнёрские скидки
- Новинка!
- Новогоднее настроение

Новогодний подарок каждому посетителю

- Предлагайте прийти к вам – забрать бесплатный front-end и рекламируйте его
- Поздравьте гостей вашего магазина символическим сувениром: даже если сегодня покупку они не совершат, приятную эмоцию запомнят и, возможно, вернуться за покупкой именно к вам.



Подарок при покупке

Моментальный приз, подарок или бонус при покупке на определённую сумму или определённого товара:

- бесплатная доставка, подъём на этаж, сборка ...
- билеты в кино – универсальный и беспроблемный подарок ...
- билеты на концерт при крупных покупках/ крупным /постоянным клиентам ...

Бесплатная доставка при оплате картами MasterCard® и Maestro®!

С 1 апреля по 31 декабря 2013 года
При заказе на сумму от 1000 руб.



С MasterCard ВЫ ВСЕГДА
В ПЛЮСЕ!



[Полные условия предложения](#) →

Узнайте о других партнерах и предложениях программы «MasterCard Плюс» на сайте www.mastercard.ru

Примеры

- Магазин детских товаров: продажа детских товаров + стрижка детей + демонстрация детскими парикмахерами различных стрижек + выступления клоунов и развлекательных коллективов
- Продажа автомобилей + оформление автостраховки ...
- Цветочные интернет-магазины: продажа цветов + различных подарков, подарочных наборов, шоколадных конфет и т.п.

Оптом дешевле

- «Два по цене одного»
- «Три по цене двух»
- «Упаковка одного товара»
- «Новогодний набор жене»
- «Новогодний набор мужу»
- «Товар1+Товар2+Товар3»

по цене ниже, чем по отдельности



Розыгрыш призов

- Поставьте у входа барабан с беспроигрышной лотереей
- Объявите розыгрыш по предновогодним чекам
- В качестве призов: скидки на покупки, «оптом дешевле» и любой другой стимулирующий вариант
- А так же: шампанское, шоколад, наборы конфет, любые приятные и необременительные для бюджета мелочи
- Обязательно объявите розыгрыш суперприза между участниками лотереи, совершившими покупку
- На розыгрыш можно пригласить популярную личность местного масштаба

Новогодний подарочный сертификат

- Подарочный сертификат на 1000 / 3000 / 5000 / ... рублей
- Или может быть не денежный, а сертификат на часть товара (на 1 грамм золота, на 0,001 карата бриллиантов и т.п.)
- Действует на покупку от определённой суммы, до определённого срока, сертификаты не суммируются и могут быть использованы один раз ...

Счастливые часы

- Объявите «счастливые часы»: например, ежедневно в такое-то время все новогодние каникулы каждый десятый покупатель получает 70%-ную скидку на определённый товар / группу товаров
- Или в эти часы за покупку от определённой суммы – подарок (товар меньшей стоимости, шампанское, билеты в кино ...)

Партнёрский кросс-маркетинг

- Привлеките партнёра с взаимодополняемым продуктом или партнёра с неконкурирующим предложением, но той же целевой аудиторией
- За покупку вашего продукта – партнёрский продукт со скидкой (по купону или просто по чеку). И наоборот
- Объявите скидку по карте крупного сетевого ритейлера / какого-либо общества или клуба / по карте известной программы лояльности
- Проведите обмен неактуальных карт на свои льготы:
«Рив Гош» за каждую VIP-карту уже не существующего «Арбат Престижа» выдавал свою золотую карту, «Иль де Боте» выдавал свою карту при предъявлении карты любой другой парфюмерной сети

*Серебряные
серьги*

В ПОДАРОК!

при покупке на сумму от 5 000 рублей
с 1 по 30 ноября 2012 года.



Подружка

СЕРЕБРЯНАЯ ПОДВЕСКА
И 500 РУБЛЕЙ
НА БОНУСНУЮ КАРТУ
В ПОДАРОК!

КУПОН ВЫДАЁТСЯ
посетителям магазинов **«ПОДРУЖКА»**
с 1 октября по 30 ноября 2013 года

ПОЛУЧИТЕ В ПОДАРОК
Серебряную подвеску от **SUNLIGHT**, а также
бонусную [карту Клуба](#) с 500 р. на покупки.*

Новинка!

- Вывод на рынок новинок
- Приурочьте презентацию нового продукта к новогодним, рождественским праздникам
- Запаситесь шампанским и приглашениями



Новогоднее настроение

- Пригласите клиентов на новогодний праздник (вечеринку с шампанским, детский утренник...)
- Импровизируйте на тему традиционного Нового года и Рождества – оденьте продавщиц снегурочками, поставьте ёлку, устройте колядки ...
- Наймите музыкантов – фортепиано, скрипка, виолончель, арфа – всё, что создаст в магазине атмосферу праздничного торжества

Примеры НГ акций. Банки

- Снижение процентных ставок по кредитам
- Повышение ставок по вкладам
- Вывод на рынок новогодних / рождественских программ кредитования
- Смягчение требований к заёмщикам
- Уменьшение списка обязательных документов для получения кредита
- Увеличение срока льготного периода кредитования, в течение которого можно погасить долг без начисления процентов
- Подарочные банковские карты
- Списание начисленных штрафов
- И многое другое ...

Примеры. Недвижимость и строительство

- Скидки за метр
- Специальные цены на машиноместа
- Различные условия рассрочки платежа
- Индивидуальные и льготные условия кредитования
- При покупке квартиры / заказе ремонта – дизайн проект в подарок
- Праздничные мероприятия для клиентов

(На новогоднюю вечеринку Penny Lane Realty в клубе Рай были приглашены все клиенты, в течение года купившие или продавшие квартиру через компанию. В следующем году многие клиенты приходили в компанию именно по рекомендации)

Несезонный продукт

Если Новогодняя истерия – это не ваш сезон, найдите и внедрите временное сезонное предложение ...

- Продавайте костюмы Деда Мороза и Снегурочки в своём городе ...
- Принимайте заказы на поздравления детей трезвым Дедом Морозом на дому



Идеи для онлайн-сообществ

Флеш-игры

- Присуждение приза по результатам флеш-игры в онлайн
- Победитель определяется по рейтингу, например, за неделю или за весь период акции

Творческие конкурсы

- Потребителю предлагается создать работу на заданную тему – в текстовом или графическом виде
- Победители определяются результатами открытого голосования или выбором жюри

Что ещё можно внедрить в преддверии Нового года и каникул?

- Дисконтные программы
- Накопительные системы поощрений
- Бонусные программы – клиент зарабатывает баллы, которые может обменять на приз по своему усмотрению
- Системы стимулирования рекомендаций
- Конкурсы
-

Каналы поддержки акции

- Информация об акции должна быть в максимально доступном числе мест и носителей
- Плакаты в офисе, на витринах, в окнах
- Листовки на подъезды, флаеры в ящики домов в районе магазина/офиса, соседних районах
- Штендер около магазина
- Беннер на сайте плюс несколько новостей (анонс, в период акции, по окончании)
- Рассылки по базе (своя + партнёры)
- Пиар в соцсетях
- На популярных радиостанциях, городских газетах, на фасаде своего магазина, в самых проходных местах

Обязательно!

- Оповестить потенциальных покупателей о сроках и условиях праздничной акции
- Заказать расходные материалы и полиграфию
- Подготовить весь персонал!!
- Измерить результаты «после»!

