

10 универсальных советов для повышения эффективности любой промо-акции

- #1 Центром трейд маркетинговой активности старайтесь делать товары, которые интересны целевому рынку.
- #2 Создавайте максимально притягательный стимул купить товар по акции. Всегда проверяйте перед проведением BTL программы, насколько действительно предложение выгодно и привлекательно для целевой аудитории.
- #3 Проводите маркетинговые акции только в тех случаях, когда вы можете рассказать об условиях акции целевому потребителю, и обеспечить высокий уровень осведомленности об акции.
- #4 Разрабатывая условия акции, ликвидируйте все барьеры, которые могут помешать, отпугнуть от участия в промо мероприятии.
- #5 Всегда думайте о бюджете и ищите способы снизить затраты на промо акцию. BTL программы носят всегда кратковременный характер, не имеет продолжительного эффекта и затраты на такие программы должны окупаться за период проведения мероприятия.
- #6 Следите за тем, чтобы промо акции укрепляли, а не противоречили позиционированию бренда, а также дополняли прямую (ATL рекламу) товара.
- #7 Используйте интернет-маркетинг для повышения эффективности промо-акций.
- #8 Проводите только те мероприятия, результат которых можно оценить.
- #9 Постоянно тестируйте новые и повторяйте самые успешные методы стимулирования продаж
- #10 Уделите больше времени на расчет эффективности и упрощении механики акции.