

Дополнительные продажи как инструмент продвижения

Что еще может купить у Вас клиент?

Поговорим о **ПРОДАЖАХ**

Что ещё может купить у Вас клиент помимо основного продукта или услуги?

- За счет чего расширить продуктовую линейку?
- Можно ли снизить затраты на продвижение?
- Где лежат деньги которые Вы не видите?

маленькие подарки это– БОЛЬШИЕ ЭМОЦИИ

Покупая сувениры для друзей, я
выигрываю дважды
Первый раз когда выбираю что-то
приятное
И второй раз когда получаю улыбку
когда дарю

ЭМОЦИИ

Которые можно подарить в качестве сувенира друзьям и родственникам
Покупки, из серии нужно много и желательно бюджетно

То что стоит до 300-500 руб за единицу
Например: блокноты, таблетицы, стикеры, брелки и прочие маленькие радости





ВОСПОМИНАНИЯ

ФОТО-ЗОНА-красивый уголок для фото с вашим логотипом или фирменных цветах, смешными аксессуарами

Получить фото в рамочке за дополнительную плату

Услуги мобильного фотографа и видеографа



ПОЛЬЗА

То чем можно пользоваться каждый день и это удобно, красиво, функционально

ОДЕЖДА, АКСЕССУАРЫ (сумки, термокружки), ПРЕДМЕТЫ БЫТА И ИНТЕРЬЕРА (свечи, вазы, благовонья, подставки)



КОЛЕКЦИОННОСТЬ

Выпускайте лимитированную продукцию,
каждый год/сезон в новом, цвете, вкусе,
формате

Выпускайте коллекции к событиям и
памятным датам

Коллекционеры азартные люди, они захотят
владеть полной коллекцией



04

1

Стиль=интерес

Создавайте коллаборации с другими производителями.

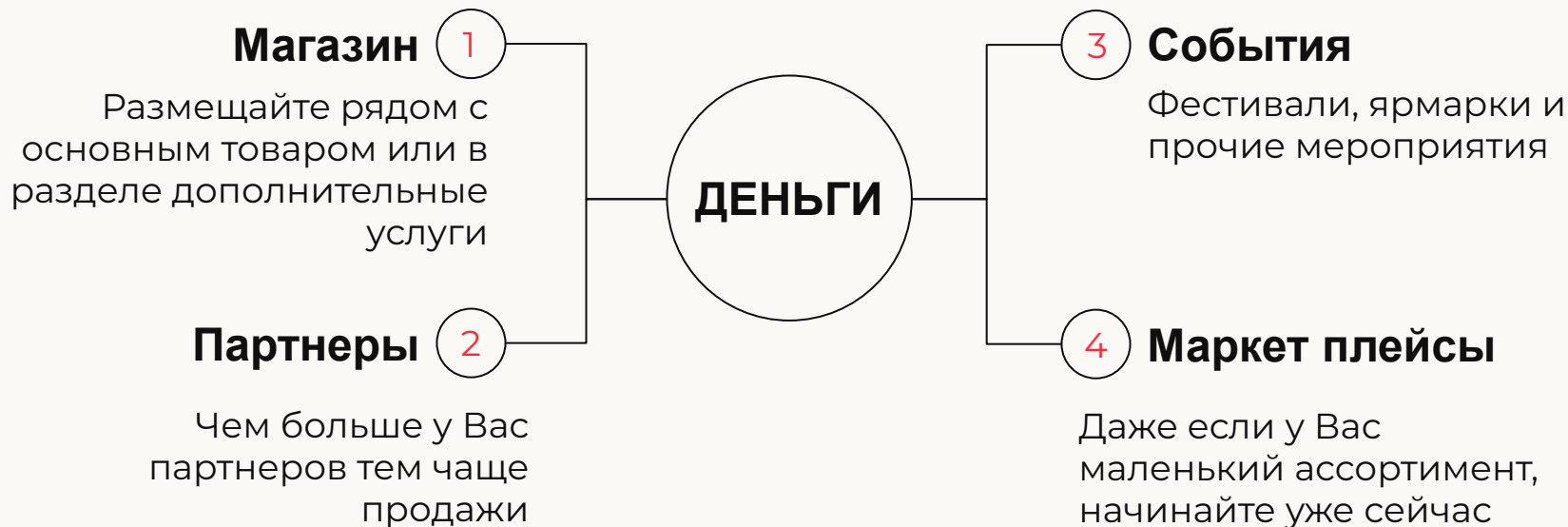
Уделите внимание внешнему виду, стильные, необычные предметы всегда притягивают взгляды и ими хочется обладать и узнать что это и где можно купить

2

Качество=цена

Уделите внимание качеству. Это позволит покупателю дольше и приятнее пользоваться предметом, а значит и повышать лояльность к бренду. Вас будут чаще рекомендовать и охотнее покупать остальные товары

Где ПРОДАВАТЬ?



ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ **ИНТЕРНЕТ**



УВЕЛИЧИВАЮТ

ГЕОГРАФИЮ ВАШИХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ

УВЕЛИЧИВАЮТ

УЗНАВАЕМОСТЬ
БРЕНДА

УВЕЛИЧИВАЮТ

ОБОРОТЫ ПРОДАЖ=ПРИБЫЛЬ



ОПЫТ

Предлагайте то чего нет в городской жизни

По-играть в фермера, в доярку или председателя колхоза

Подходите креативно к мастер классам

Люди любят делать руками и получать новый опыт

ШОУ

Проводите концерты и кинопоказы под открытым небом.

Подключайте местных жителей. Игра на балалайке или гитаре добавит колорита

Сотрудничайте с местными драм-кружками и танцевальными школами

A square with a vertical orange-to-yellow gradient, serving as a background for the page number.

06

» ЧТО ЕЩЁ КУПИТ **КЛИЕНТ?** «

1

ЭМОЦИИ

ТО ЧТО МОЖНО
ПОДАРИТЬ ДРУГУ

2

ВОСПОМИНАНИЯ О...

ВИДЕТЬ, ТРОГАТЬ И
ПОМНИТЬ

3

ПОЛЬЗУ

ТО ЧЕМ ПОЛЬЗУЕТСЯ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ

4

КОЛЛЕКЦИОННОСТЬ

ТО ЧТО ЕСТЬ У
ОГРАНИЧЕННОГО ЧИСЛА

5

ОПЫТ

МАССТЕР КЛАССЫ, ИГРЫ,
ТРУДО-ТЕРАПИЯ

6

ШОУ

ИМЕРСИВНЫЕ СПЕКТАКЛИ,
ПЕРФОРМАНСЫ

ВЫ ЭТО БОЛЬШЕ ЧЕМ

1

Сообщество

Собирайте вокруг себя и своего бренда людей

2

Территория

Сделайте Вашу территорию-мультимедийным местом

3

Отдых

Помните что отдыхать можно по разному

4

Креатив

Транслируйте свои ценности, цели, идеи

С ЧЕГО НАЧИНАТЬ?

СЧИТАЙТЕ

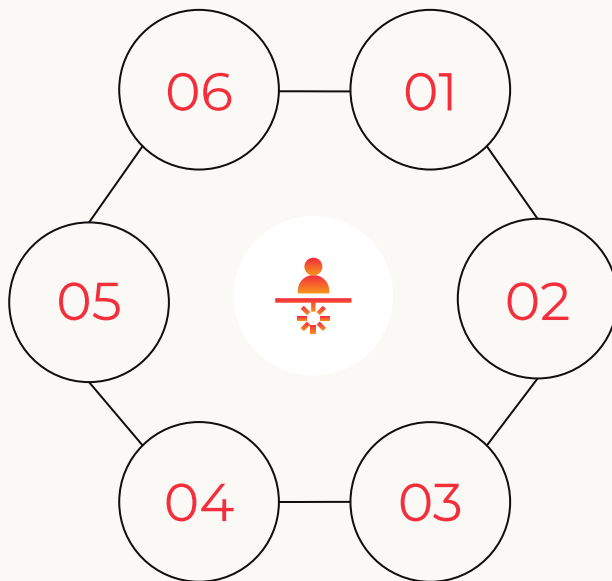
ВСЁ, ВЕДИТЕ УЧЕТ
ВСЕЙ РАБОТЫ

ЛЮБИТЕ ВСЕХ

ОТРАБАТЫВАЙТЕ
НЕГАТИВ

ИССЛЕДУЙТЕ

СВОЮ АУДИТОРИЮ,
ДЕРЖИТЕ КОНТАКТ



АНАЛИТИКА

ЧТО ВАМ ДОСТУПНО
УЖЕ СЕЙЧАС?

ПАРТНЁРЫ

СОЗДАВАЙТЕ
КОЛЛАБОРАЦИИ

ПРОДВИЖЕНИЕ

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВСЕ
ДОСТУПНЫЕ РЕСУРСЫ

ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ
КРЕАТИВНО



БЛАГОДАРЮ ЗА **ВНИМАНИЕ**

КОММУНИКАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО 22.11

СПИРИДОНОВА АВРОРА
+7926-559-8036
A2211.ru
