

Получение трафика в торговые точки через кросс - маркетинг



Ксения Тернова



1

Предприниматель с 2014 г

2

Спикер, руководитель программ и автор тренингов по маркетингу и бизнесу Центров «Мой бизнес» (Новосибирск, Барнаул, Чита, Новокузнецк)

3

Официальный представитель бизнес-игры по креативному маркетингу «Монетизатор» В.Бермуды в Новосибирске

4

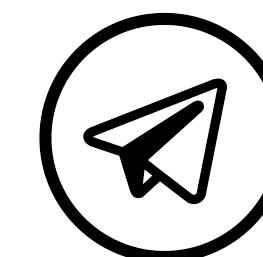
300+ кейсов предпринимателей прошедших обучение и получивших услуги

5

Эксперт по маркетингу, выпускник МВА
Член комитетов по маркетингу и партнерству НОО «Опора России»

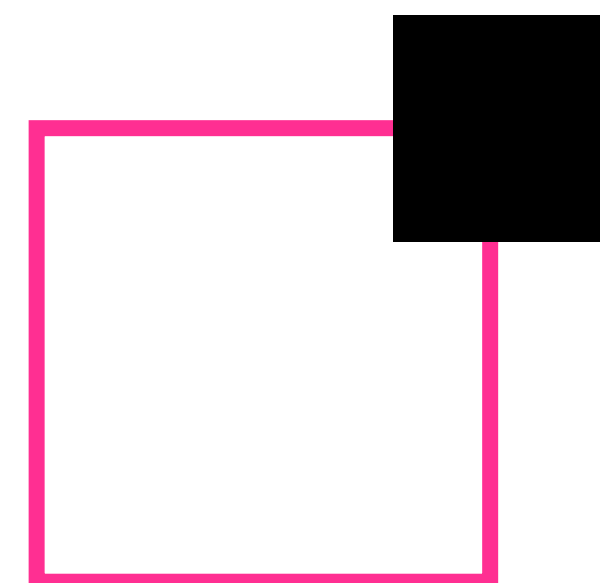


ternovaks



ternovakspro

Кросс - маркетинг



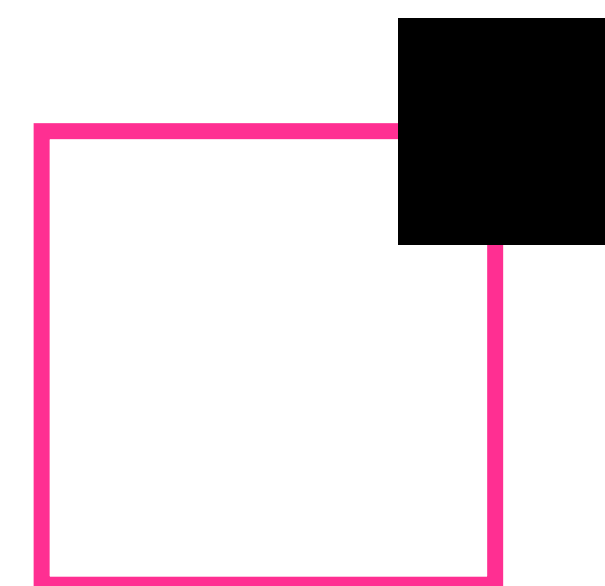


Cross Marketing

is a promotional method that implies collaborating with another company or several businesses to increase the target audience or sales of all parties involved.

Метод продвижения компании, предполагающий коллаборацию с другой компанией(ями) для повышения привлечения аудитории или продаж **всех участников** коллаборации.

Главный принцип: **WIN - WIN**

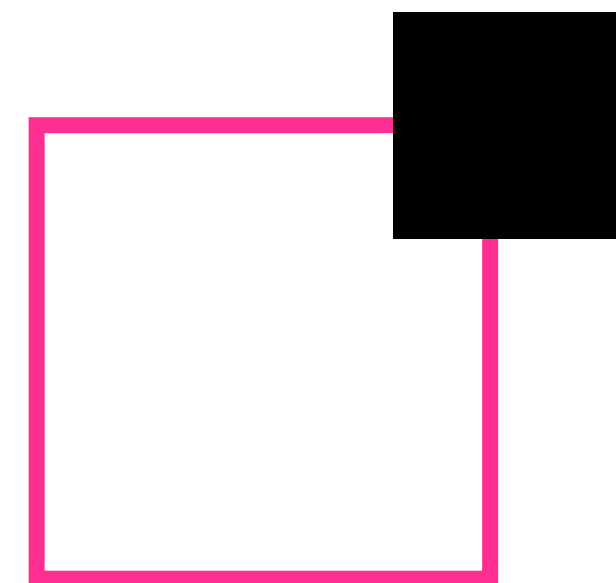




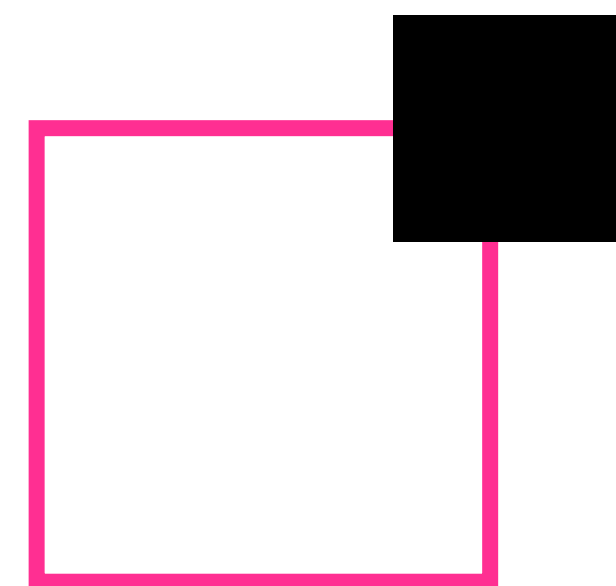
ЦЕЛИ

- Привлечение новых клиентов
- Повышение лояльности и LTV действующих клиентов
- Увеличение среднего чека
- Монетизация ресурсов
- Стимулирование сарафанного радио

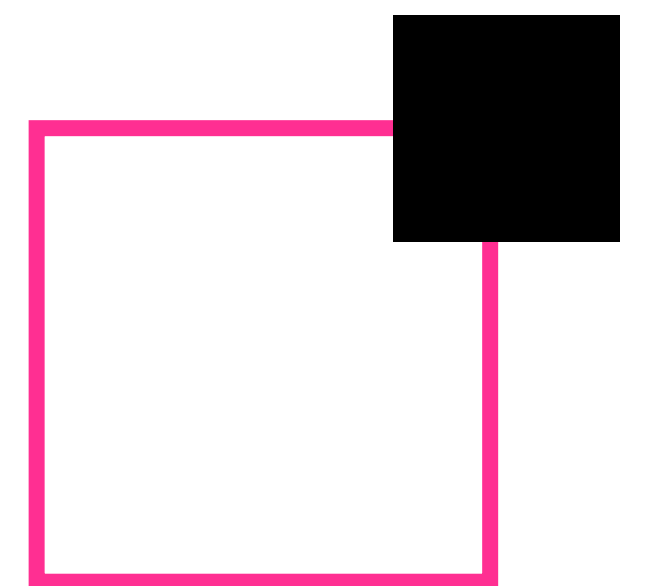
- Что еще покупает мой клиент?
- Куда ходит?
- Чем увлекается?
- Что кушает?
- Что использует для комфорта?

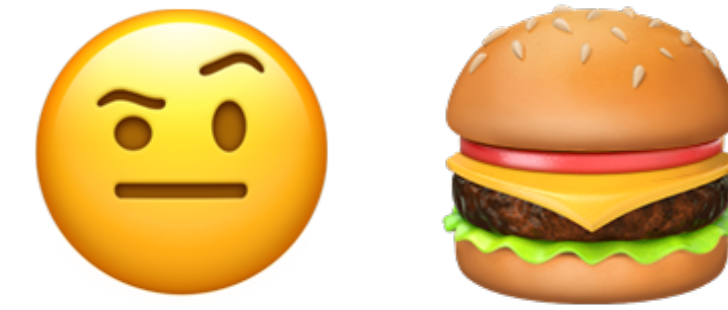


Кто может мне дать эти ресурсы?

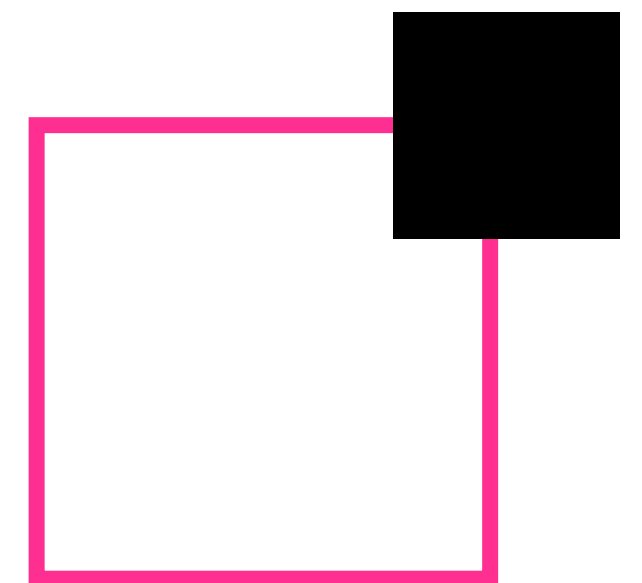


Какие ресурсы могу дать Я?





Пример:
КАК ПРИВЕСТИ 100 ЧЕЛОВЕК В БУРГЕРНУЮ

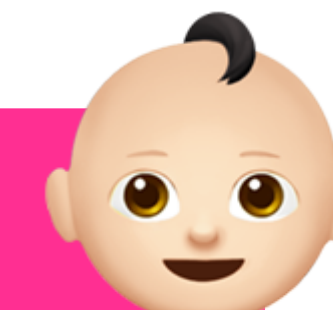


КАК ПРИВЕСТИ 100 ЧЕЛОВЕК В БУРГЕРНУЮ

Бургерная



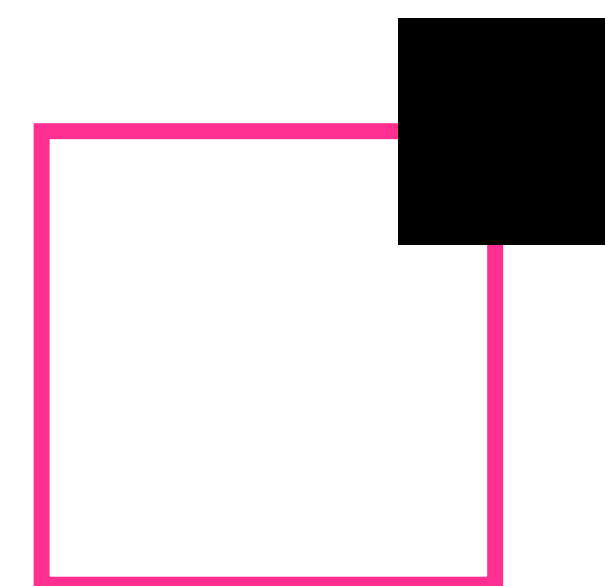
Детский городок



Нужно сгенерировать **трафик** на фудкорте
Продали стаканы по себестоимости в
детский городок в этом ТЦ с логотипом
Бургерной «Папа Гриль» с надписью:
«**Возьмите стаканчик и получите напиток в подарок!**»

Родитель, отдавая ребенка **получал стакан**
с надписью, когда отдавал ребенка в
городок, чтобы пойти за покупками

ЗАЧЕМ?

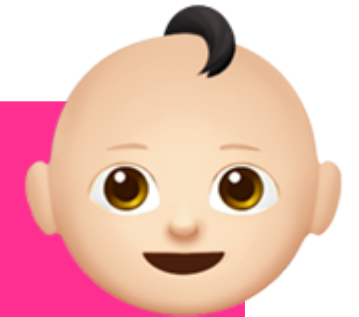


КАК ПРИВЕСТИ 100 ЧЕЛОВЕК В БУРГЕРНУЮ ЗА 2000 руб

Бургерная



Детский городок

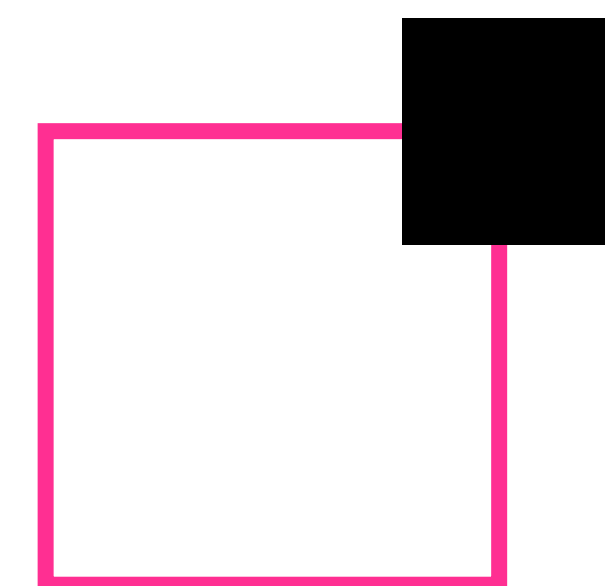


Получил **трафик** детского городка по цене себестоимости стакана и напитка

Обрел **преимущество** в виде подарка для клиента

(Человек со стаканом мог прийти в бургерную и получить напиток бесплатно или скидку на ассортимент)

Пример: Готовая корзина продуктов



ГОТОВАЯ КОРЗИНА ПРОДУКТОВ

Сеть продуктовых
магазинов



Предложение покупателям
«Готовая корзина продуктов»
с рецептом, который разместили
около полки с хлебом

Кулинарная
онлайн-школа



Рецепты блюд,
ссылки на них размещались на этих
корзинах + видео-уроки, которые
можно получить
при покупке 2 корзины сразу

ГОТОВАЯ КОРЗИНА ПРОДУКТОВ

Сеть продуктовых
магазинов



Покупатели создали сарафанное радио, получили комфорт для творчества
= Новые покупатели, **повышение** среднего чека (готовое решение)

Кулинарная
онлайн-школа

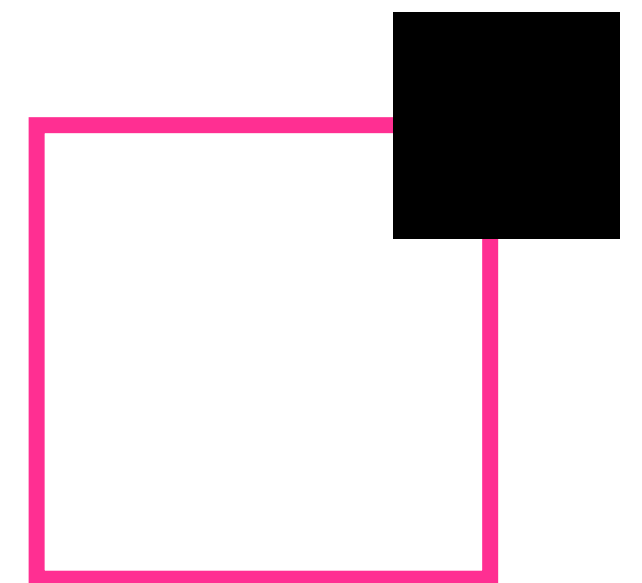


После видео-уроков часть людей **покупали** полный курс в онлайн-школе



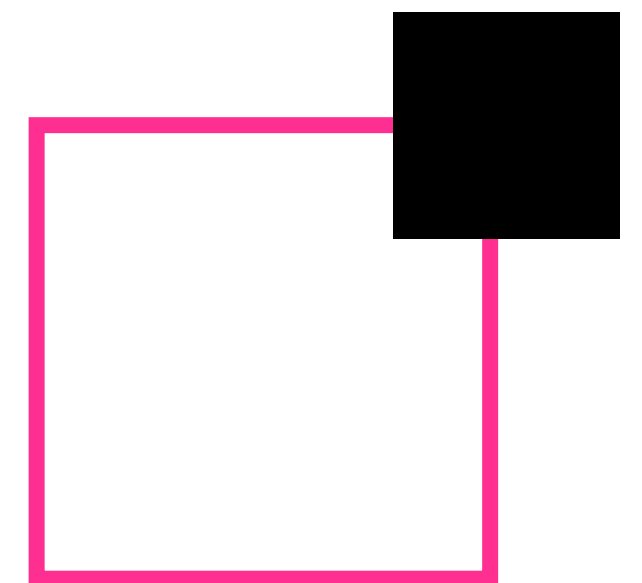
5-15%

Доходимость по сертификатам





Пошаговая инструкция



1

- Определяем цель кампании
- Делаем оценку ресурсов

2

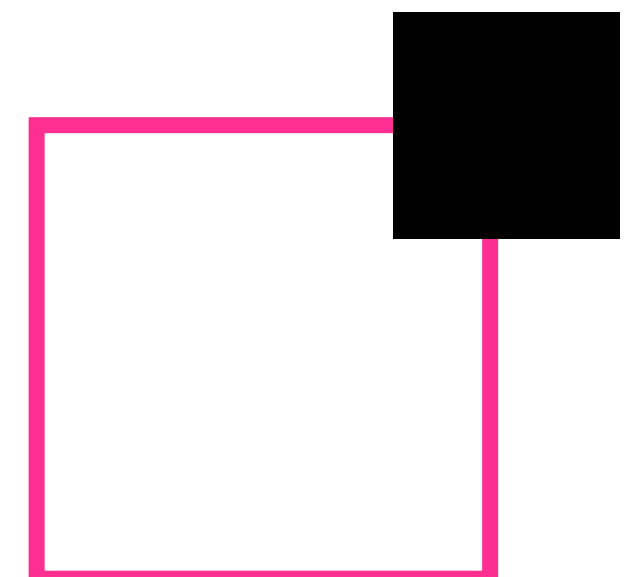
- Изучаем, где обитает наша целевая аудитория
- Составляем карту покупок и потребления Вашего клиента

3

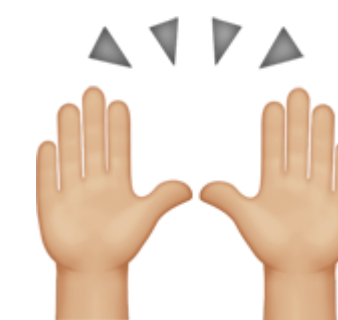
- Находим соответствующих партнеров
- Продумываем механику акции/кампании/партнерства
- Закрепляем договоренности с партнером в договоре

4

- РАБОТАЕМ
- Делаем анализ результатов и достижения целей (см 1)

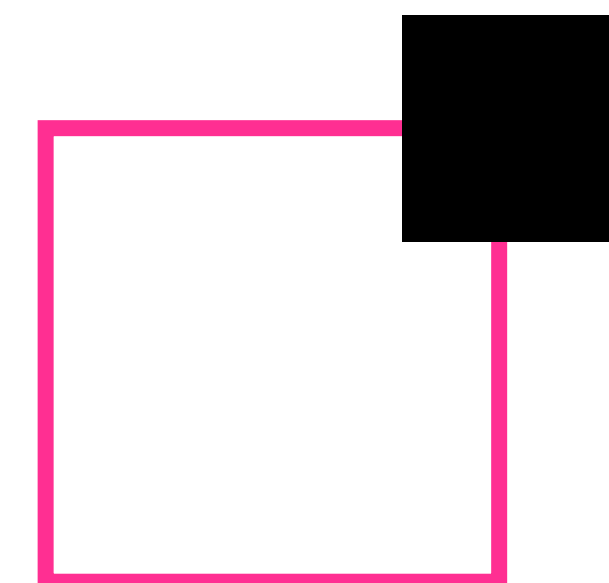


Ваши **новые** клиенты –



друзья Ваших старых клиентов и

компаний - партнеров





Связаться и получить плюшки

