



КОММУНИКАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО MEDIA PRICE

ВТЛ-ДЕПАРТАМЕНТ

ВТL ДЕПАРТАМЕНТ



Департамент ВТL проектов занимается организацией и проведением мероприятий по продвижению товаров и услуг. Эти мероприятия нацелены на создание осведомленности и привлечения внимания покупателей, формирования спроса привлечения новых потребителей и увеличения объема продаж.

Предоставление коммерческой услуги от маркетингового обоснования и планирования акции, реализации, до итогового отчета по результатам проведения проекта.

Объемная база персонала с возможностью отбора персонала по полу, возрасту, внешности, специальным навыкам и иным критериям.

Опыт работы с крупными брендами и кампаниями.

Региональность : Санкт-Петербург и Северо-Запад , Москва и Московская область + 800 регионов



ДОСТИЖЕНИЕ НАИЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИСХОДИТ ЗА СЧЕТ:

1. Грамотного маркетингового расчета акции.
2. Согласования BTL-акций с общим комплексом средств продвижения.
3. Четкого следования поставленной цели.
4. Использования накопленного опыта работ.
5. Проведения обязательных кастингов и инструктажей персонала
6. Проведения тренингов в ходе рекламной компании
7. Постоянного аудита работы персонала
8. Оперативного реагирования на изменение в ходе рекламной компании

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ:

1. Создание осведомленности
2. Привлечение внимания и создание заинтересованности
3. Создание знания о ТМ среди потребителей
4. Создание лояльности и предпочтения .
5. Формирование имиджа ТМ
6. Привлечение новых потребителей
7. Увеличение продаж

ВТL-АКЦИИ

В зависимости от поставленных целей и задач мы разрабатываем и проводим акции по следующим основным механикам :



**SPEADY
СКОРОСТНЫЕ**

быстрое распространение особо ценной информации на любых носителях (от раздачи листовок до Direct-mail)

**DELICIOUS
ВКУСНЫЕ**

Особенные дегустации наилучших продуктов

**SMART
УМНЫЕ**

профессиональное консультирование по продвигаем вами товарами

**CREATIVE
КРЕАТИВНЫЕ**

нестандартное привлечение внимания к бренду

**PRESENT
ПОДАРОЧНЫЕ**

выдача запоминающихся подарков за покупку , проведение ярких розыгрышей , раздача образцов продукции

**GLAMOROUS
ГЛАМУРНЫЕ**

представительные девушки и уважаемые юноши на выставочных стендах , ресепшн и встрече гостей (HoReCa)



НАШИ АКЦИИ

УМНЫЕ
SMART

консультации по продукции



«КИВЕНАППА»

(Строительство загородных комплексов)

Задачи:

1. привлечение внимания покупателей к коттеджам
2. распространение информации
3. поздравление ЦА с Новым Годом!

Механика:

консультация ЦА.

Результат:

проинформировано более 300 человек в день.



«ТРАНСАТЛАНТИК ИНТЕРНЭШНЛ»

(продвижение косметических товаров)

Задачи:

1. ознакомление покупателей с новыми брендами
2. информирование о преимуществах продукции
3. повышение уровня продаж

Механика:

в сети косметических магазинов «Рив Гош», «Спектр» и «Улыбка Радуги» работали девушки-консультанты по ТМ«ToitBel» и «Himalaya Herbals».

Результат:

увеличение кол-ва продаж в 5 раз.



«ЮЗ КАСТ»
(ювелирный завод)

Задачи:
информирование потенциальных
покупателей об открытии магазина и
привлечение аудитории в магазин.

Механика:
открытие ювелирных магазинов,
консультация по продаваемым товарам.

Результат:
в дни открытия магазин
посетили более 500 человек.



«ZEPTER»
(элитная посуда)

- Задачи:
1. Информирование покупателей об особенностях и качестве продукта.
 2. Ознакомление со всей линейкой выпускаемой продукции.
 3. Увеличение объёма продаж рекламируемого продукта.

Механика:
Консультация ЦА по элитной посуде компании «Zepter».

Результат:
Проведено более 5000 консультаций, продажи
продукции «Zepter» возросли в два раза.





НАШИ АКЦИИ

ГЛАМУРНЫЕ
GLAMOROUS

ВЫСТАВКИ



«MERCEDES-BENZ» (автодилер)

Задачи:
привлечение внимания к стенду весьма оригинальным способом.

Механика:
промоутеры работали консультантами на выставочных стендах на выставке «Мир автомобиля», выступая лицом марки, распространяли рекламно-информационные материалы.

Результат:
наибольшее количество посетителей выставки были привлечены к стендам, много положительных отзывов



«HUGO BOSS» (магазин одежды)

Задачи:
1. привлечение внимания к открытию магазина
2. стимулирование продаж

Механика:
промоутеры работали в качестве моделей в брендовой одежде HUGO BOSS.

Результат:
на открытие магазина было привлечено более 300 человек.



«АВТОПРЕМИУМ» (автодилер)

Задачи:

1. привлечение внимания к стенду Peugeot.
2. информирование о представленных автомобилях.
3. сбор анкет потенциальных покупателей
4. повышение лояльности к бренду.

Механика:

работа промо-девушек на «Теннисном турнире SPb OPEN».

Результат:

было собрано более 250 анкет



«SAMSUNG» (техника и комплектующие)

Задачи:

привлечение внимания ЦА к ноутбукам «Samsung» серии QX.

Результат:

наибольшее количество посетителей выставки «Ночь пожирателей рекламы» были привлечены к стендам с ноутбуками, много положительных отзывов.





НАШИ АКЦИИ

СКОРОСТНЫЕ
SPEEDY

раздача листовок



«ЦИФРОГРАД»

(интернет-магазин мобильных телефонов)

Задачи:

1. увеличение продаж телефонов Samsung серии X и C в сети ЦМЭ «Цифроград»
2. активизация максимально возможного количества представителей целевой аудитории.

Механика:

группа 1-промоутеры, распространяющие рекламные материалы у станций метрополитена,
группа 2 –промоутеры на роликовых коньках футболках с символикой «Samsung» и с флагом «Цифроград».

Результат:

большой охват целевой аудитории, кол-во розданных листовок более 15000 шт., увеличение роста продаж продукта на 30%.



«КЕЙ»

(техника и электроника)

Задачи:

1. оповещение аудитории о специальных предложениях и открытии магазинов.
2. привлечение покупателей в магазины.

Механика:

распространено 600000 каталогов.



«PPT-АВТО»
(автодилер)

Задачи:
приглашение в автосалон, предложения по сервису
и деталям машин

Механика:
раздача рекламных материалов водителям
автомобилей.

Результат:
в день работы за 4 часа в пробке было роздано
более 3000 флаеров.



«АКСЕЛЬ-СИТИ» «АКСЕЛЬ СИТИ-ЮГ»
(автодилер)

Задачи:
раздача приглашений на тест-драйв, привлечение
наибольшего кол-ва народу.

Механика:
лефлетинг в БЦ.

Результат:
было записано на тест драйв более 150 человек



«RENAULT» (автодилер)

Задачи:

1. информирование о шинах «Michelin», информирование об услугах шинного центра
2. информирование потенциальных покупателей о автомобильных новинках «Renault»
3. возможность предоставить широкому кругу потенциальных клиентов пройти тест- драйв машин «Renault».

Результат:

проведено более 7000 контактов с представителями ЦА. Тест-драйв прошли более 500 человек. Были распроданы выставочные экземпляры машин и возросло количество обращений клиентов в ДЦ «Петровский».



«СПОРТМАСТЕР» (спорт товары)

Задачи:

1. привлечение внимания и анонсирование об открытии нового магазина «Спортмастер»
2. повышение лояльности
3. увеличение покупательской способности.

Механика:

раздача рекламных флаеров и шаров

Результат:

в день открытия магазин посетило более 500 человек.





НАШИ АКЦИИ

DELICIOUS
ВКУСНЫЕ

дегустации



«КЛИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»
(мясо и мясопродукты)

Задачи:
увеличение объёма продаж рекламируемого продукта.

Механика:
дегустация деликатесов «Бон Бекон» и «Рококо».

Результат:
проведено более 10 000 дегустаций, прирост продаж более, чем на 75 %.



«МК ДИЕТПРОДУКТ»
(мясо и мясопродукты)

- Задачи:
1. информирование покупателей о выходе на рынок новой торговой марки
 2. ознакомление со всей линейкой выпускаемой продукции
 3. увеличение объёма продаж рекламируемого продукта.

Механика:
дегустация деликатесов « МК Диетпродукт».

Результат:
проведено более чем 6000 дегустаций, продукция пользуется большим спросом, рост продаж более чем на 90%.



«ЛЮБИМЫЙ КРАЙ»

(производство кондитерских изделий)

Задачи:

1. знакомство покупателей с продукцией
2. привлечение внимания к товару

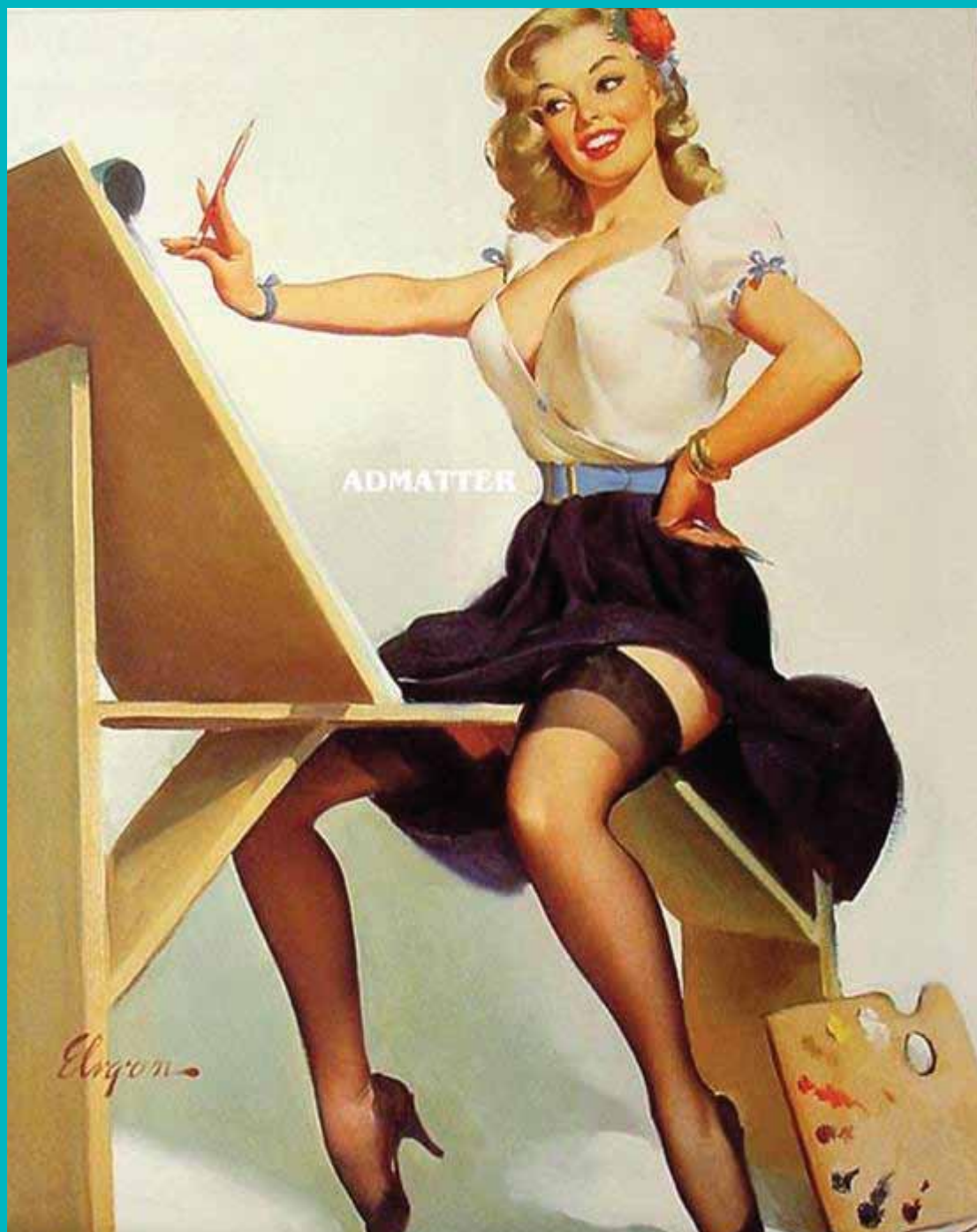
Механика:

семплинг сдобных вафель «Посиделкино».

Результат:

увеличение количества продаж рекламируемого продукта на 70 %.





НАШИ АКЦИИ

CREATIVE
КРЕАТИВНЫЕ АКЦИИ



«МТС» (сотовая связь)

Идея: «Ты в круге общения»

Все промоутеры участвующие в акции- со спортивными обручами (хула-хупами), в шуточной форме пытались поймать в обруч представителей ЦА, рассказывали им о новом тарифе и предлагали к нему подключиться, а также выдавали листовки и сообщали о наличии передвижной точки подключений.



«ЕВРОСЕТЬ» (салон связи)

Идея : Позвони незнакомцу. Оригинальное поздравление с Новым Годом

Промоутеры раздают в ТРК «Мега» отрывные листочки из блокнота, на котором от руки пишут «свой» телефон и обещают оригинальное поздравление с Новым Годом.

Незнакомцы звонят и слышат поздравление от «Евросети» и предложение приобрести подарок к НГ в интернет-магазине

Персонал из категории HoReCa, юноши и девушки обладающие артистическими способностями.

-Формирование лояльного отношения покупателей к компании Евросеть за счёт нестандартного привлечения внимания к бренду.

-Увеличение объёма продаж Интернет-магазина





Россиа, 119990, Москва, ул. Увора Пальма, д. 1
TEL: (495) 775-3038 (внутренний)
FAX: (495) 914-1094, 914-1067
E-mail: office@transatlantic.ru

НАШИ КЛИЕНТЫ



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ



199004, Санкт-Петербург
Биржевой переулок, дом 2, лит А
+7 (812) 321-25-09
+7 (812) 321-25-10
+7 (812) 321-25-11
факс: +7 (812) 321-25-08
e-mail: a.kuznetsova@media-price.ru
www.media-price.ru