

Маркетинг без бюджета

Сергей Ефремов



Сергей Ефремов

- Бизнес-тренер
- Автор книг 15+
- Директор
- организатор «ММП»
- в продажах 15+
- автор 50 + тренингов
- Обучил 17 000+

Компании, которые нам доверяют



Наши мероприятия в разных городах

ВОТ КАК ВЫГЛЯДЯТ НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ
В РАЗНЫХ ГОРОДАХ

КИЕВ



ХАРЬКОВ



ДНЕПРОПЕТРОВСК, ОДЕССА



ПОЛТАВА, ЗАПОРОЖЬЕ



**Сколько инструментов
используете?**

Walmart

Supercentre



Enter

Exit

Low Price
\$2



от **500** до **600**
инструментов

5000+

Ассоциация маркетинга США

250+

Что делать?

- Привлекать (50+)
- Работать с БД
- Удерживать
- Возвращать

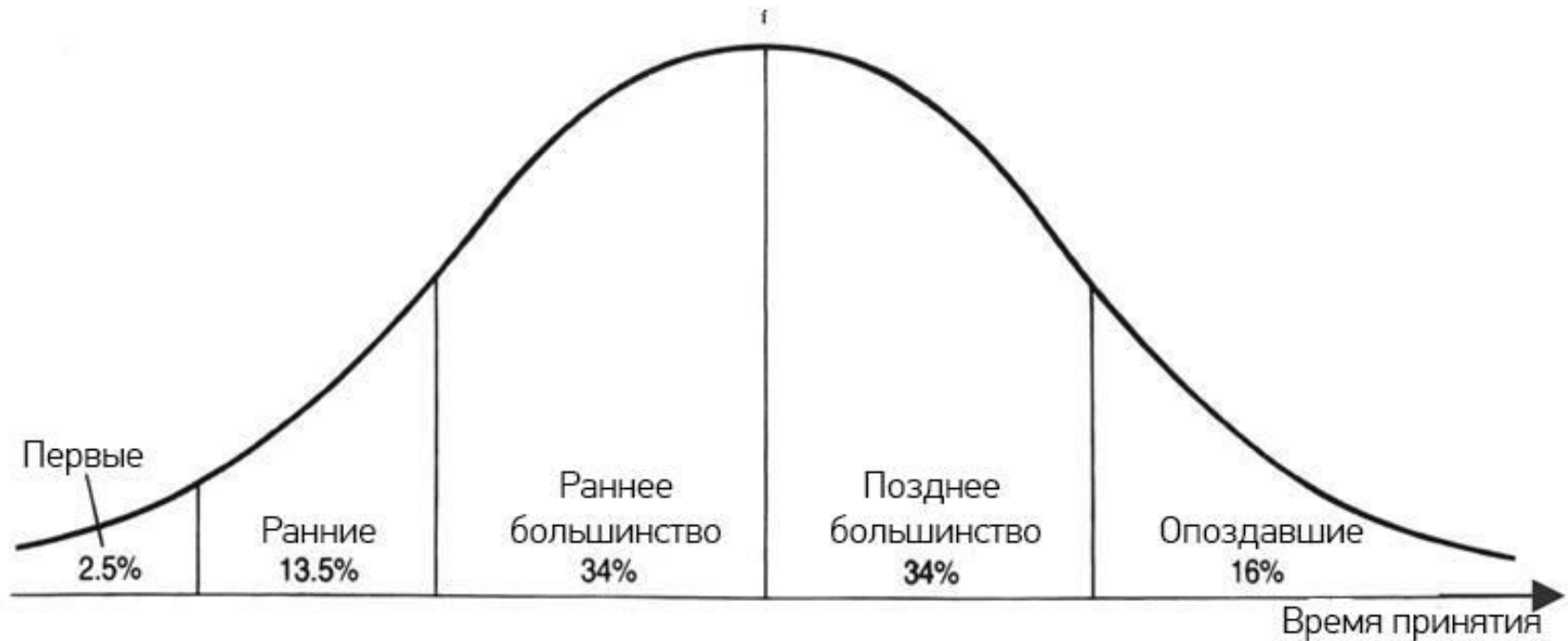
Сергей Ефремов



150
СПОСОБОВ
удвоить
ПРОДАЖИ

*Практические
инструменты
повышения продаж*

Привлечение клиентов



Распределение клиентов
Маркетинг новаторов

2. Маркетинг без бюджета

- Кризис
- Рецессия
- Стартап
- Недостаточное финансирование
- Привычка экономить

Маркетинг без бюджета



Денег — нет
вообще



Инструменты за
которые вы
заплатили



Новые и
революционные
инструменты

100+

Малобюджетных способов маркетинга

Денег – нет вообще

- FAQ - Frequently Asked Question
 - сайт, буклеты
 - Наиболее часто задаваемые вопросы
 - Вопросы, которые нам никогда не задавали, а зря
- Автоотвечтик Email
 - ваше письмо доставлено – указать свои контакты
- E-mail маркетинг
- SMS
- SMM
- Почему мы?
- Возражения – контраргументы
- Кейсы / success stories
- Презентация о предложении
- Письмо Follow-up после встречи

АВТОПОДПИСЬ

—
Обучайтесь у нас!

Более 100 бизнес-тренингов и тренингов личностного роста

<http://4leader.com.ua/>

С уважением, Анастасия Верещагина,

менеджер по продажам

Тренинг-Центр "Лидер"

38066-205-46-46

38097-022-33-22

Фишка «Цена 10000 грн»

- «Цена» ассоциируется с дорого/скидка
 - меняем для B2C «стоимость»
 - меняем для B2B «инвестиции»
 - инвестиции в сайт всего 25 000 грн
- Добавляем пробел «10 000 грн»
 - у пессимиста сливаются нули и мерещится сотня/миллион
- Еще «Цена 10 т.грн»
 - чем меньше нулей тем меньше кажется стоимость

**Почему они не
покупают?**
[задание - сейчас]

Инструменты за которые вы заплатили

- Поднять конверсию сайта
 - Дизайн
 - Юзабилити
 - Контент
 - Сервисы
 - Копирайтинг
- Коммерческое предложение
 - КП которое продает
- Визитная карточка
- Музыка на удержание
- Сотрудники
- Библиотека полезных книг для отдела продаж
- Поздравления

Новые и революционные инструменты

- Remarketing
- Мобильный маркетинг
- Ambient marketing
- Identity Marketing
- Product Sitting
- Crazy PR
- Tryvertising
- Life Placement
- Shockvertising
- Call back Hunter

Побудить к действию

1965

3 раза по ТВ

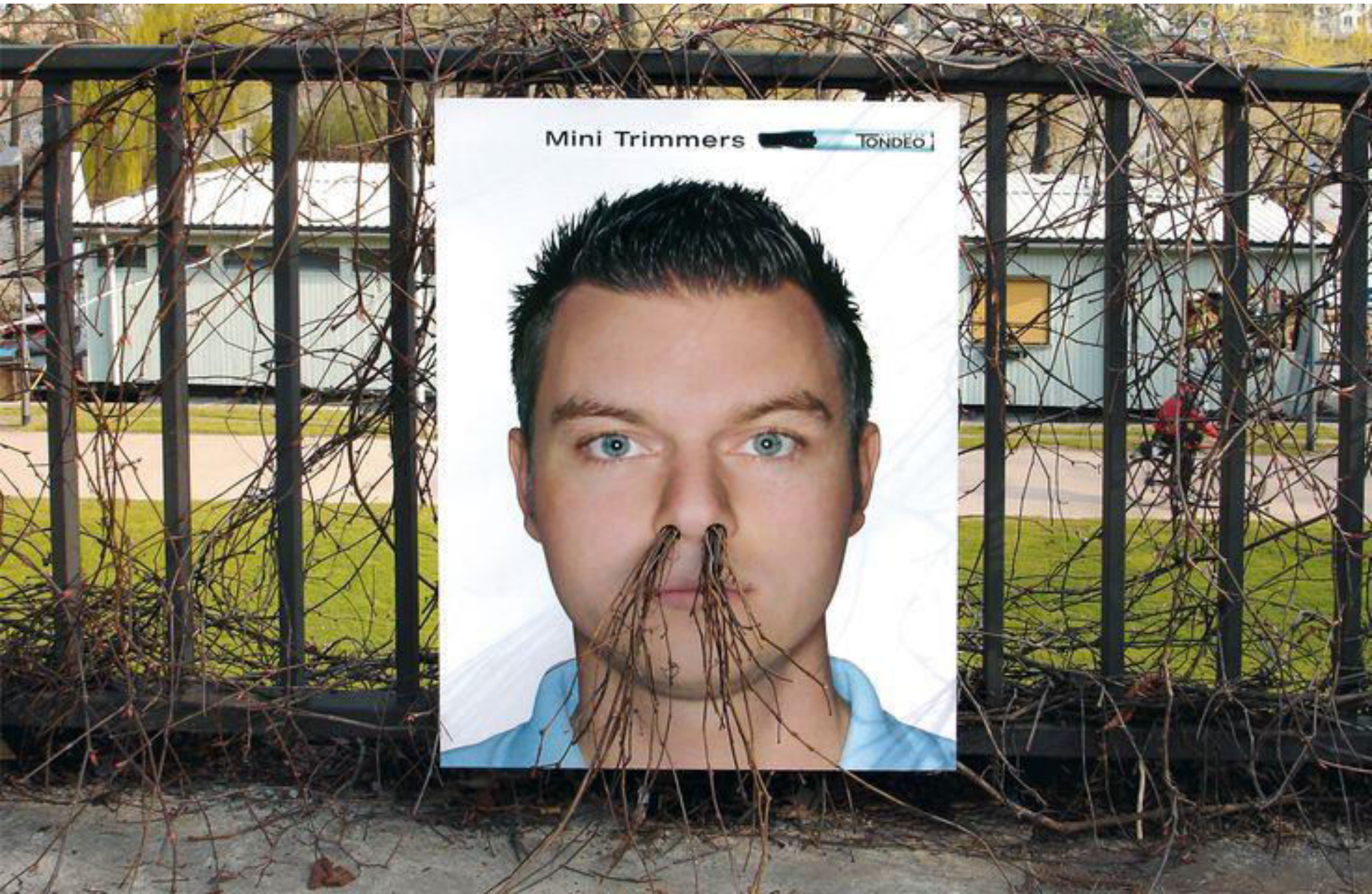
2011

117 раз в прайм-тайм

Ambient media

- **Ambient media** - средства использования окружающей среды, в которой пребывает целевая аудитория

Ambient marketing



Ambient marketing



Ambient marketing













©werbung-out-of-the-box.de





VYSAJE VŠETKO!

Ultrasilný S8 Uniq

Miele

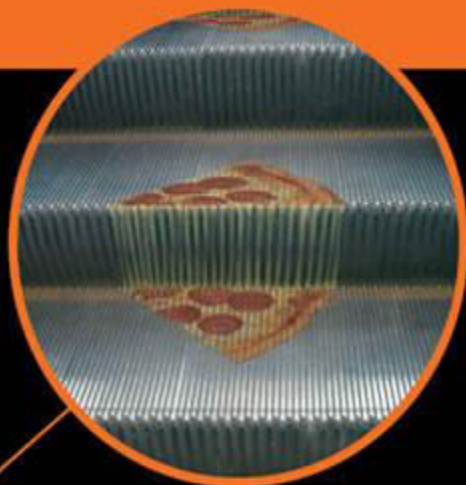




Pizza Kingdom New Media 比萨真谛特殊媒体



更多芝味,这就上! Want extra cheese pizza? Just Come on!



Challenge

Pizza Kingdom restaurant promoted a new pizza with more cheese, but didn't attract more customers to try due to low ATL publicizing.

Strategy

The escalator in front of the pizza restaurant is used as a new media. While the steps of the escalator is getting apart, it shows the cheese "drawn out", so the idea of "extra cheese" comes out vividly. Meanwhile, as the consumers step on the escalator, they will be sent to Pizza Kingdom, the restaurant, come on, get your pizza right now!

Results

Many customers start to have interest on the elevator and try to buy new pizza. In one month, the restaurant customer increased by 70% and revenue increased 53%.

挑战

比萨真谛店推出拥有浓厚芝士的新比萨,但由于线上宣传较少,并没有吸引更多的顾客尝试。

策略

应用比萨店门口的自动扶梯作为创意载体,随着自动扶梯梯级不断分开,梯级上两片比萨间的芝士拉丝也随之“拉出”,巧妙地动态展示“更多芝士美味”,而被吸引的顾客一旦踏上扶梯,就会被电梯送达比萨店门口,“这就上”扶梯,“这就上”比萨!

结果

大量的顾客对特殊的扶梯产生了浓厚的兴趣,并愿意尝试购买新的比萨。一个月内,比萨真谛客流量增加了70%,营业额增加了53%。



Se utilizaron las escaleras de varios centros comerciales afines al target para promocionar las carreras y facultades que ofrece la Universidad Internacional SEK a manera de libros apilados.



There are better ways
to make career.

jobsintown.de

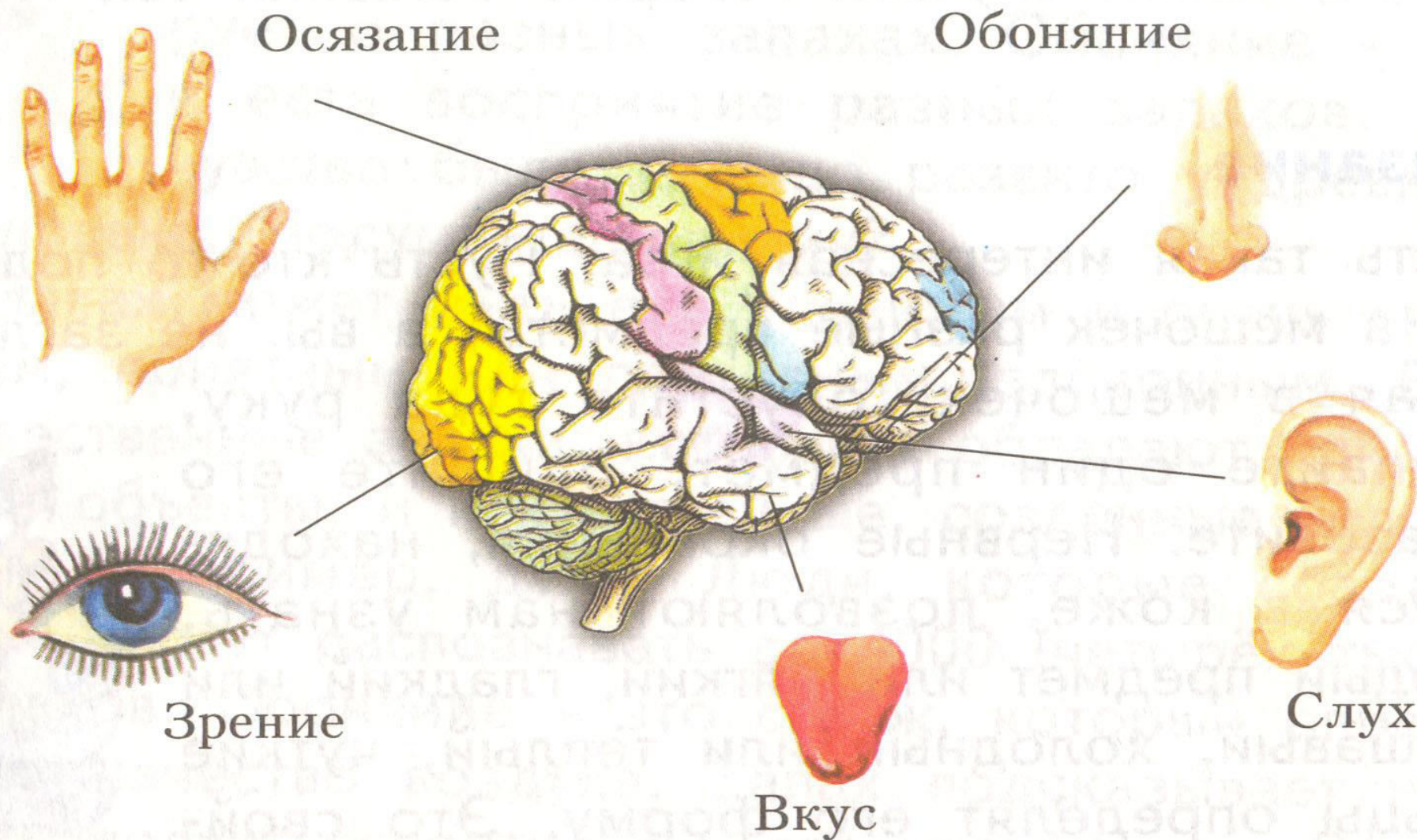
9. Сенситивный маркетинг

- **BMW**

- 36 инженеров работают только над звуком захлопывающейся двери
- 11 инженеров, которые работают над запахом машины, каждая новая модель должна иметь свой уникальный запах



Сенситивный маркетинг



Shock advertising



UNHATE

**UNITED COLORS
OF BENETTON.**

Supports
the Unhate Foundation
unhatefoundation.org

FAARMOUNT LEADER OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

PRESIDENT OF THE USA



CHANEL



COCO
MADEMOISELLE



CHANEL



COCO
MADEMOISELLE





Words kill wars.

Ukraine - Russia Dialogue for Peace.

ADOT.COM



БОГ ПОМОГАЕТ!

трудная ситуация?

проблема?

безысходность?

SMS - МОЛИТВА

НАПИШИ СВОЮ SMS-НУЖДУ - БУДЕМ МОЛИТЬСЯ ЗА ТЕБЯ!

ПРИМЕР:

"Помолитесь о восстановлении отношений в семье. Николай"

"У сына наркозависимость. Помолитесь! Виктория"

"Меня всегда преследует чувство страха! Наталья"

"У меня намечается серьезная сделка! Мне нужна ваша молитва. Борис"

ОПТ ТВОЮ МАТЬ, ВОТ ЭТО ЦЕНЫ!

**ГИПЕРМАРКЕТ
ОПТОВЫХ ЦЕН**



8-800-300-16-80

БУДЬ МУЖИКОМ,
СМЕНИ ПОЛ!

...А ТАКЖЕ ОБОИ И ДВЕРИ



ул. Бахчиванджи, 2
(343) 345-06-06 www.tkagora.ru

АГОРА
ДВЕРИ ■ СТЕНЫ ■ ПОЛ

Полгода без секса-
это не «мужики козлы»,
а повод похудеть!

Психокоррекция избыточного веса

30-28-83

Лицензия № ЛО-70-01-003252 от 28.05.2009г.

Чистка шуб и д

КРЕДИТ

тел: 23-01-44
23-01-88

- НАЛ
(без
- КРЕД
После
Обра
"Томс
ТЦ "

«Тепловодомонтаж»

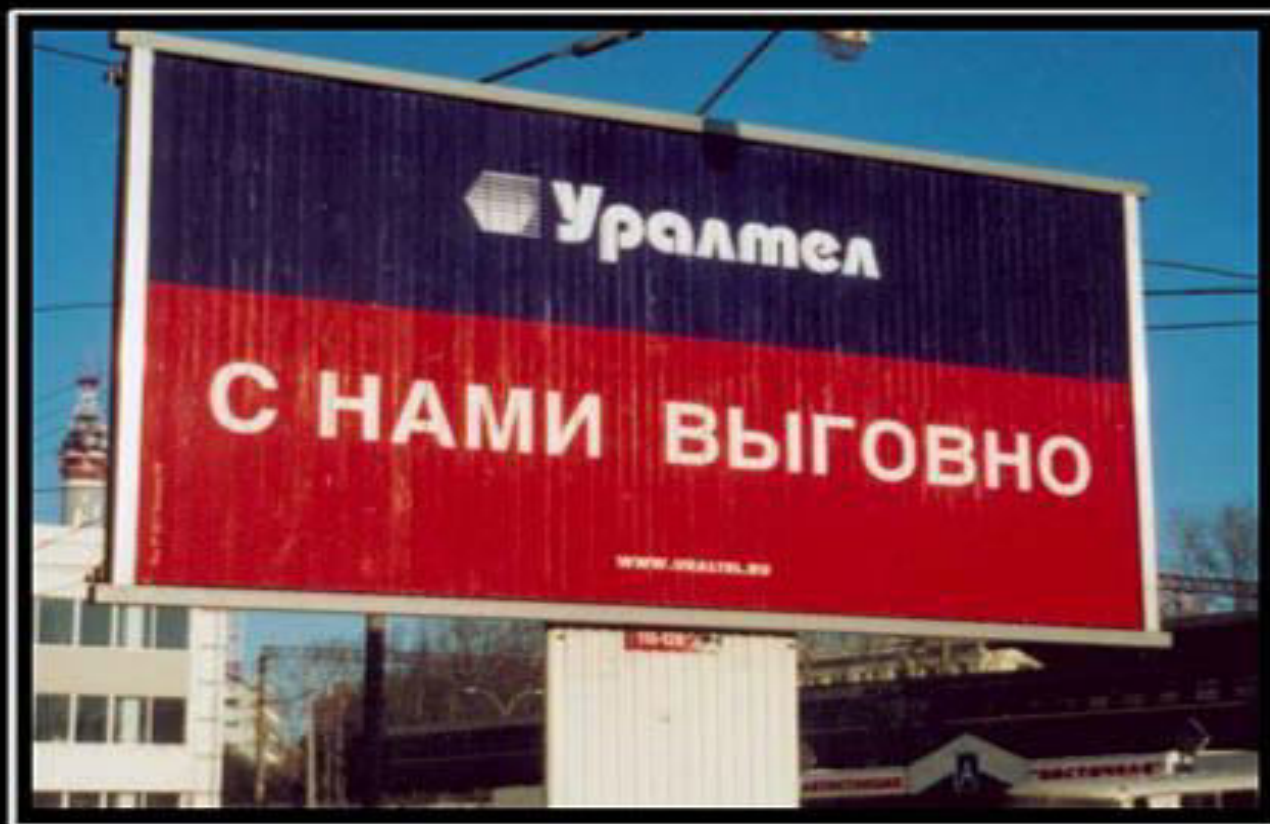
Водосчетчики
тел 50-12-05

ин 05
но

Canon — размер не имеет значения



Проверяйте!



С НАМИ ВЫ ГОВНО
суровая правда жизни

Утка, гусь, перепи́ла

213

КИВИ



Склад 4

Володарское шоссе, 1

Тел.: 54-49-75

ТЕПЛЫ





брось
курить

сахар

night club

ПРОТИВ КУРЕНИЯ!

ОТТЯНИ СВОЙ КОНЕЦ!



Акции

**КУПИВШЕМУ 3
ДИСКА ПО ЦЕНЕ 4-Х,
1 ДИСК В ПОДАРОК!**

Подходи, бери **ЛИМОНЧИК** —
Станет кислым даже кончик!



Сильно



Уважаемые покупатели!!!

При покупке
свекольных котлет
фоторамка в подарок

супер акция!

**Купи квартиру
и получи бейсболку!**

Жилой комплекс бизнес-класса

Доминанта

Щукинская улица, 2

от **1600** у.е. за м²



БАРКЛИ

строительство и развитие

www.barkli.ru

775 2030

КРАЕВОЙ ЦЕНТР
ПАРОДОНТОЛОГИИ
ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ

ИМПЛАНТАЦИЯ
ЗУБОВ

559-509



ВСТАВЛЯЕМ С ГАРАНТИЕЙ!



Купил ноутбук –
получи в ухо!

mp3 плеер в подарок



ноутбук

САМАЯ ПОДЪЕМНАЯ ЦЕНА

☎ 56-30-80

ул. Вершинина, 43-В

☎ 56-21-96

ул. Гагарина, 7



Сроки проведения акции с 01.05.2007 по 01.08.07. Подробности на сайте www.nobut.by или по тел. 56-30-80



СВИНИНА

на заказ от 20 кг

891 2 891 40 40

Наружка





КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ

ТУАЛЕТ
В КАФЕ

ОКУНИСЬ В МИР ПРЕКРАСНОГО

ЭТО НАШ ЛЮБИМЫЙ
МАГАЗИН





СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА



Скорость

- Объявите скорость – ценностью
- Когда вы делаете что-то быстрее, чем конкуренты, вы всегда выглядите более привлекательно, как поставщик

Как повысить скорость?

- Спросите у клиентов, где вы тормозите
- Ускоряйтесь
 - автоматизация
 - изменение мотивации
 - улучшение бизнес-процессов

Клиентоориентированность

**Любите и
цените своих
клиентов**

Клиентоориентированность

- **Внутренние и внешние правила работы с клиентами**
 - Миссия, ценности компании, слоган, принципы обслуживания, золотое правило
- **Продукт**
 - Мозговой штурм (условия работы, доставка, установка, гарантия)
- **Процесс – удобный для клиента**
 - просто, быстро, вежливо, удобно
- **Сервис**
 - оперативность, аккуратность, точность, дружелюбие, заботливость, отзывчивость, внимание, честность, готовность помочь, профессионализм

Идеи для улучшения сервиса

- **Мозговой штурм**

- Как улучшить сервис в нашей компании за 1 неделю? Месяц?
- Какие 20 приятных мелочей (жестов) мы можем сделать для наших клиентов?
- Какой идеальный сервис для нашего бизнеса и как нам его достичь?



Что делать?

- Программа лояльности
- Программа замыкания
- Программа борьбы с оттоком клиентов



Программа лояльности

- **Денежные бенефиты**
 - пакет услуг
 - вознаграждение
 - скидка
- **Статусные бенефиты**
 - мероприятия
 - подарки, поздравления
 - привилегии в обслуживании

Net Promoter Score

- Индекс лояльности NPS
- «Какова вероятность того, что Вы порекомендуете компанию/товар/бренд своим друзьям/знакомым/коллегам?»

Сотрудники

«Проходит не больше недели или двух, и сотрудники начинают относиться к покупателям точно так же, как сама компания относится к своим сотрудникам»

Сэм Уолтон, CEO Wall Mart

Сотрудники

- Продажи
 - каждый сотрудник продает
- Учеба
 - внутреннее/внешнее обучение
 - обученные сотрудники лучше работают
 - чем лучше они работают, тем выше доходы
- Мотивация
- Селекция

Эффект синергии

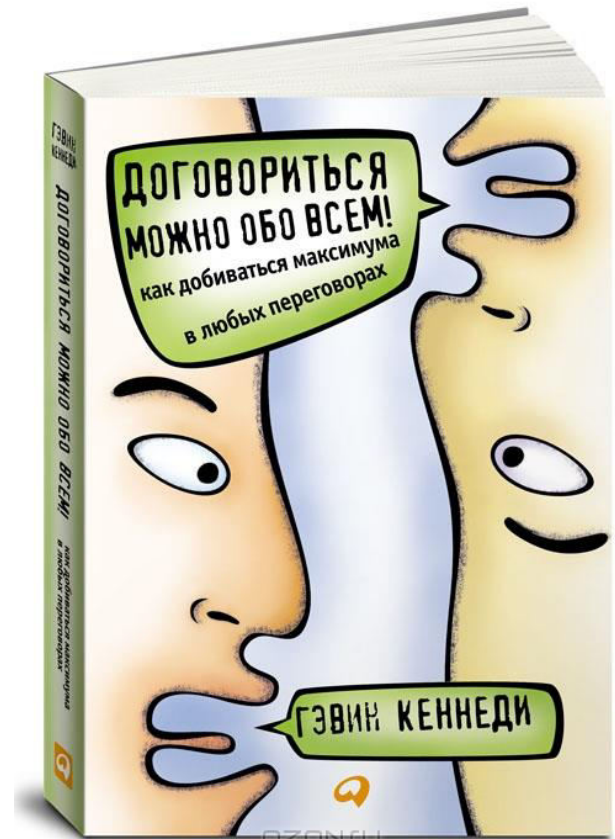
Online+Offline

Реклама которая работает

- Реклама

- эффективность
- имиджевая vs продающая
- реклама генерирует обращение клиента, а не продажу
- новые каналы продвижения (2 в месяц)

Литература



Бизнес-конференция ММП-2017



Билет на ММП + книга

050-636-15-50

email

Спасибо)

Сергей Ефремов

