

Презентация

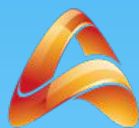
* по предмету: «Коммерческая деятельность»

**ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ
МЕБЕЛЬНЫХ МАГАЗИНОВ**



Цель работы: Изучить программу лояльности.
Проанализировать программы лояльности конкурентов, определить стратегию программы лояльности.

BLACK RED WHITE



АШЕР МЕБЕЛЬ

10
лет
ВМЕСТЕ

Что значит «лояльный покупатель»?

Лояльный покупатель = **постоянный** покупатель, совершающий покупки в Вашем магазине **снова и снова**



На сегодняшний день сама по себе лояльность становится важным преимуществом практически во всех ситуациях. В условиях, когда на рынке предлагается много однотипных продуктов, причём практически по одинаковым ценам и приблизительно с одинаковым качеством, удовлетворение покупателей стало декларируемой целью всех сфер бизнеса. Чаще клиент выбирает продукт, исходя из каких-либо соображений о выгоде. Покупатели становятся все более сообразительными и опытными в вопросах маркетинга, вознаграждений и собственной ценности. И одна из связанных с этим основных проблем - убедить клиентов в том, что, приобретая ваш продукт, они поступают умно или экономно.



- * Увеличить число повторных покупок
- * Увеличить среднюю прибыльность каждого клиента
- * Создать и постоянно обновлять полноценную базу данных

Задача программы лояльности - сделать из однажды привлеченного клиента постоянного. Программа лояльности - это комплекс маркетинговых мероприятий для развития повторных продаж существующим клиентам в будущем, продажи им дополнительных товаров и услуг, продвижения корпоративных идей и ценностей и других видов потенциально прибыльного поведения.



Схемы поощрения лояльности дают возможность создавать базы данных о покупателях, а эти базы данных позволяют розничным торговцам делать покупателям предложения, основываясь на их прежних покупательских привычках. Общеизвестно, что удержание старых клиентов обходится компании дешевле, нежели привлечение новых. Экономятся затраты на рекламу, на различные акции по продвижению товаров и услуг. В конце концов, начиная с какого-то момента, постоянные клиенты начинают сами "строить Ваш бизнес", приобретая больше покупок, покупая более дорогие и качественные вещи и услуги, а также повсюду рекламируя свою "любимую" фирму.

BLACK RED WHITE



Скидка 5% в магазинах мебели BLACK RED WHITE для ветеранов Великой Отечественной Войны, узников концлагерей, участников боевых действий в Афганистане. А также для пострадавших и ликвидаторов последствий аварий на Чернобыльской АЭС, инвалидов 1,2 группы. Акция действует в магазинах BLACK RED WHITE на мебель производства ИООО «БРВ-Брест».



Скидка 5% в магазинах мебели BLACK RED WHITE для молодоженов! Акция действует в магазинах BLACK RED WHITE на мебель производства ИООО «БРВ-Брест» при предъявлении свидетельства о браке. Срок действия скидки – 1 год с момента выдачи свидетельства о браке.



Новоселам предоставляется скидка в размере 5% на мебель производства ИООО «БРВ-Брест» в магазинах BLACK RED WHITE. При оформлении заказа или приобретения мебели необходимо предъявить копию о праве собственности на жильё с момента выдачи не более чем 1 год.



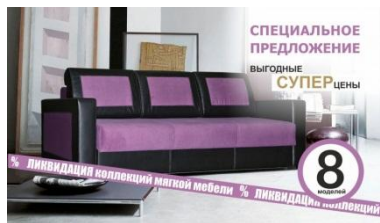
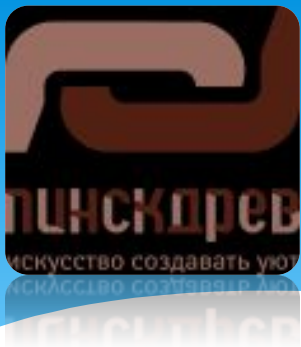
В магазинах BLACK RED WHITE именинники могут получить скидку 5% на мебель производства ИООО «БРВ-Брест» в течение 15 дней начиная с даты Дня Рождения. Для получения скидки необходимо предъявить паспорт. В акции могут принимать участие лица, достигшие совершеннолетнего возраста (18 лет), а также лица, вступившие в брак до достижения восемнадцати лет.



Многодетным семьям предоставляется скидка в размере 5% на мебель производства ИООО «БРВ-Брест» в магазинах BLACK RED WHITE. При оформлении заказа или приобретения мебели необходимо предъявить удостоверение многодетной семьи.



Пенсионерам предоставляется скидка в размере 5% на мебель производства ИООО «БРВ-Брест» в магазинах BLACK RED WHITE. При оформлении заказа или приобретения мебели необходимо предъявить пенсионное удостоверение.



С 4 по 31 марта в фирменных магазинах «Пинскдрев» проходит акция на мягкую мебель из натуральной кожи, а также в тканях группы 25 – 27 и из коллекции ROYAL COLLECTION.

Выгодной такая покупка станет благодаря скидке в размере 15 %.

Но на этом бонусы не заканчиваются! При полной единовременной оплате стоимости мебели холдинга «Пинскдрев» в одном чеке от 500 бел. руб. (в ценах после деноминации) покупателям предоставляется скидку до 10 %.

с 24 февраля 2017 по 31 марта 2017

В преддверии обновления ассортимента мебели, идя в ногу со временем и опережая модные тенденции новых сезонов, представлено спецпредложение: объявлен старт специальной акции «Ликвидация коллекции мебели»!

Уже 1 февраля стартовала акция «Растопим зиму!» - это множество моделей мебели по сниженным ценам и беспроцентная рассрочка до 24-х месяцев! Выберите и приобретайте понравившуюся мебель без переплат.



Акция «Светофор»



ОТЛИЧНАЯ НОВОСТЬ!

♥ по ВАШИМ просьбам!!! ♥

РАССРОЧКА с 9 февраля
предоставляется тем, кто в
ДЕКРЕТНОМ ОТПУСКЕ

ВАРИАНТЫ РАССРОЧКИ

- РАССРОЧКА на 12 месяцев при покупке **любого** товара на сумму от 200 рублей:

1-й платеж
12% в момент
заключения договора

2-12-й платежи
8%
ежемесячно

- РАССРОЧКА на 6 месяцев и СКИДКА 10% при покупке **любого** товара на сумму от 200 рублей:

1-й платеж
25% в момент
заключения договора

2-6-й платежи
15%
ежемесячно

- При покупке **любого** товара на **любую** сумму:

СКИДКА 20% при ОПЛАТЕ СРАЗУ
на любой товар, на любую сумму



АШЕР МЕБЕЛЬ

10
лет
вместе

Закажи кухню и получи подарок!

Только **до 31 марта 2016 года** при покупке кухни - скинали (стенная панель, фартук) в подарок.

ООО «АшерМебель»

Подарочный сертификат на

20 рублей

Всем покупателям, заказавшим мебель на сумму от 4 000 000 рублей.

При заказе вещи, можно воспользоваться только 1 купоном.

Адреса салонов:

Г. Гродно, пр-т Клецюва 21 б, ТЦ «Белмаркет».

Г. Гродно, ул. Лимежа 45 (во дворе магазина «Белмаркет»).

Режим работы:

Пн. – Пт.: с 10.00 до 19.00 без обеда. Сб.: с 10.00 до 16.00

Вс.: выходной.



Новогодние скидки до 15% !!!

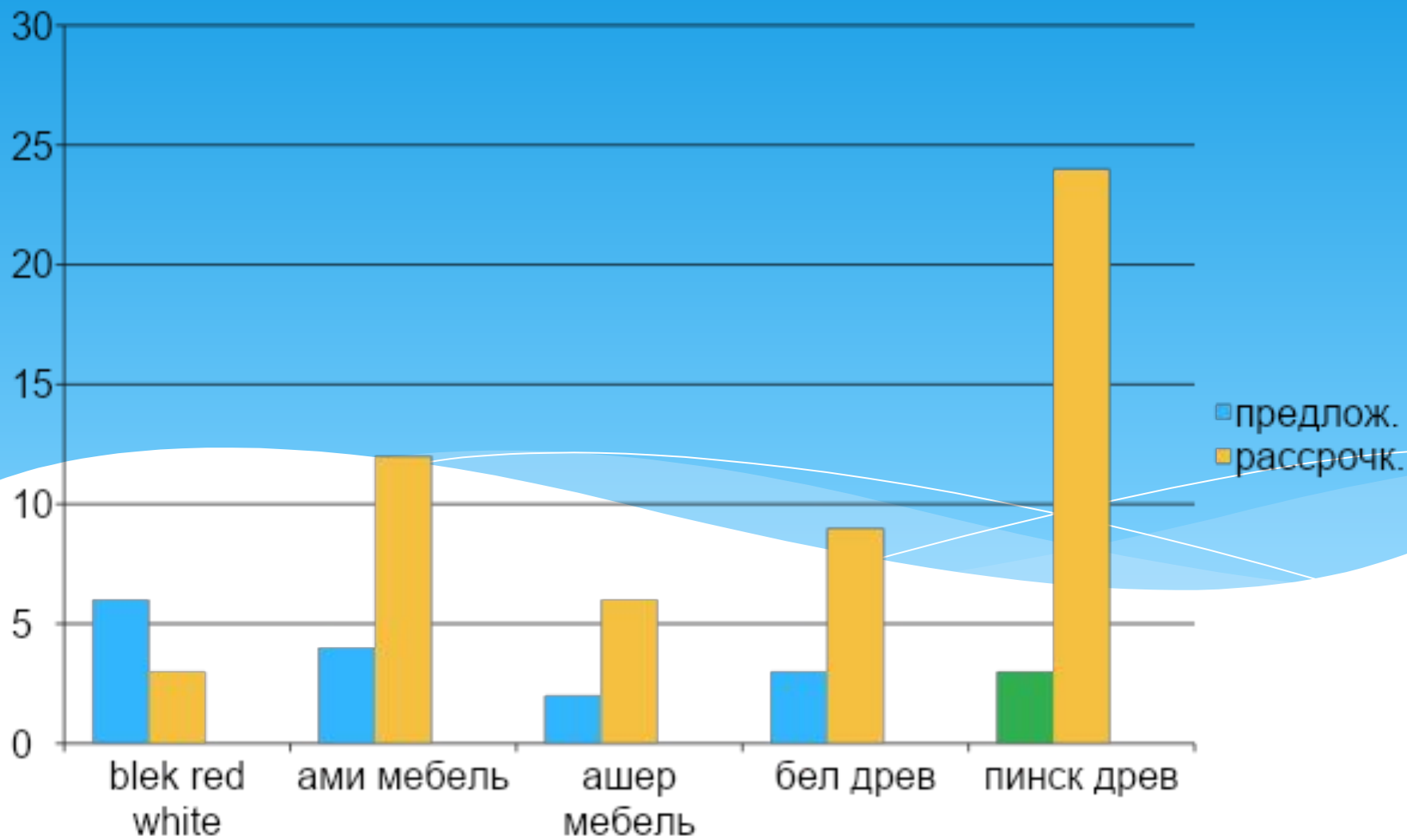


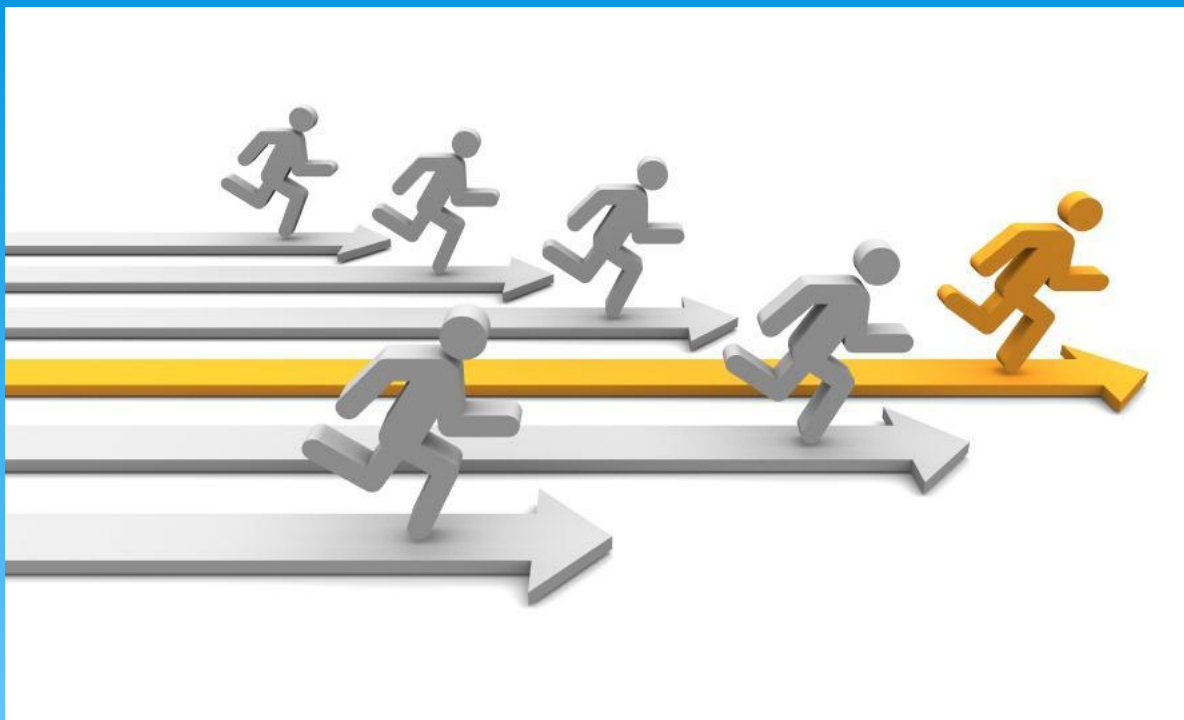
Скидка выходного дня

Только 28 и 29 января в фирменных магазинах Вас ждёт скидка до 10%



Увеличен срок рассрочки!!! Рассрочка увеличена до 9 месяцев!!!





Конкуренция.

Сегодня конкуренция мебельных изделий достаточно высока. Чтобы сохранить свои позиции, компании стараются максимально снижать издержки и предлагают покупателям значительные скидки. Из всех представленных абсолютно каждый магазин использует свою индивидуальную программу лояльности для привлечения клиентов. Каждый магазин делает акцент на чем-то одном, дабы не понести денежные утраты. Однако обычно магазины не скупятся на: Приветливый сервис Систему скидок и акций Дисконтные карты представлены только в одном магазине.

предложения



удачным решением, формирующим лояльность наших покупателей, могут стать информационные буклеты и мини-издания о выборе мебельных изделий, свойствах материалов и тканей, правилах ухода за ними. В ней покупатель может найти ответы на все интересующие его вопросы. Такая книга в качестве бесплатного сопровождения покупки вызовет чувство благодарности за полезный подарок, а главное, чувство доверия к специалистам магазина, как мастерам своего дела. Большим спросом у населения пользуется сервисное обслуживание: сегодня уже недостаточно просто продавать товар. В контексте услуги чистка изделий, ремонт безусловно станут конкурентным преимуществом любого магазина и просто привлекут дополнительных покупателей. И еще одна небольшая деталь, которую часто обходят вниманием: весь перечень услуг и программ, которые предлагают своему покупателю необходимо ярко, красочно и привлекательно оформить. Это может быть элегантный информационный стенд, расположенный на видном месте или мини-буклет в свободном доступе для каждого посетителя магазина.

ВЫВОД

По результатам исследования предложений конкурирующих мебельных магазинов наилучших результатов по количеству предложений и величины рассрочки заняли:

- 1 Black Red White (6 предложений, 3 мес. рассрочки, дисконтная программа)
- 2 Ami мебель (4 предложений, 12 рассрочка)
- 3 Пинск древ (3 предложения, рассрочка 24 месяца)
- 4 Бел древ (3 предложения, рассрочка 9 месяцев)
- 5 Ашер мебель (2 предложения, рассрочка 6 месяцев)

A light blue, multi-pointed starburst graphic is centered on a background of dark, horizontal wooden planks. The text "Спасибо за внимание" is written across the starburst in a bold, black, sans-serif font, slanted upwards from left to right.

Спасибо за внимание

АВТОРЫ

Рожко Елена

Турманкулова Анастасия

Чеботарев Александр