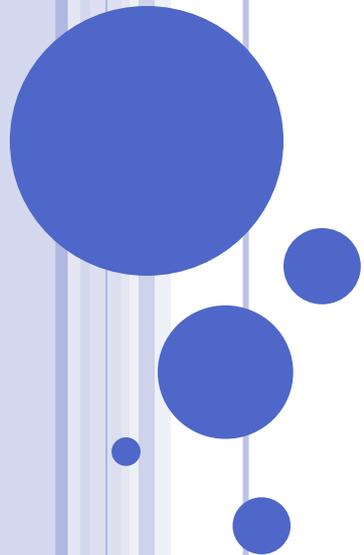


**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ
РАБОТА НА ТЕМУ: «РАЗРАБОТКА
РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ДЛЯ САЛОНА
САНТЕХНИКИ»**



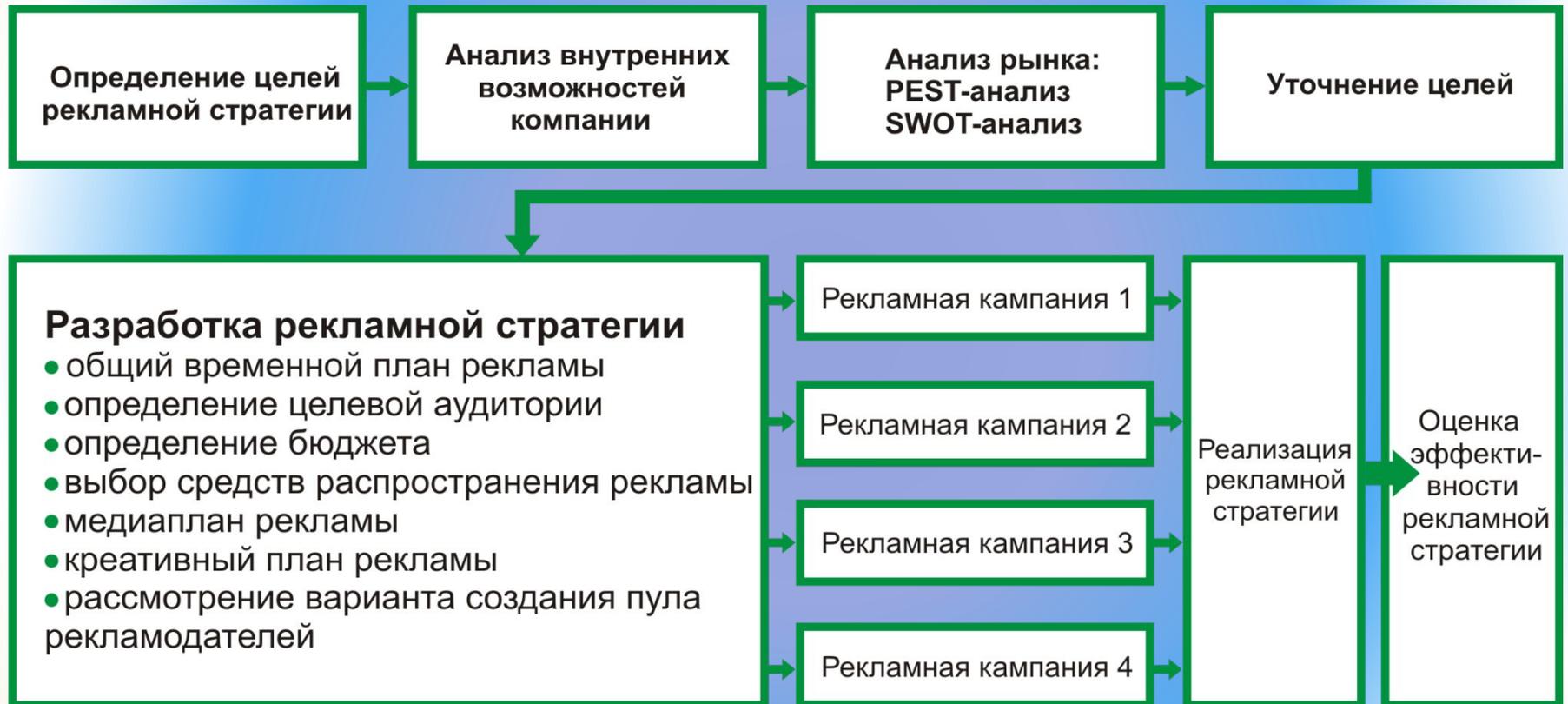
- ▣ **Объектом исследования** выпускной квалификационной работы является рекламная кампания.
- ▣ **Предмет исследования** – разработка стратегии рекламной кампании (на примере салона европейской сантехники AM.PM).
- ▣ **Цель исследования** – разработка рекламной кампании (на примере салона европейской сантехники AM.PM).

В ДАННОЙ РАБОТЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ РЕШИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ЗАДАЧИ:

- выявить сущность и дать характеристику рекламной кампании;
- рассмотреть проблемы разработки стратегии рекламной кампании;
- определить тактические решения рекламной кампании;
- провести анализ рекламной деятельности салона европейской сантехники AM.PM;
- выявить проблемы в сфере рекламной деятельности салона европейской сантехники AM.PM;
- формулировать стратегическое планирование рекламной кампании салона европейской сантехники AM.PM.

**РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ – ЭТО
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСА ТЩАТЕЛЬНО
СПЛАНИРОВАННЫХ РЕКЛАМНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ, РАССЧИТАННЫХ НА
ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ,
РАЙОН ДЕЙСТВИЙ, РЫНОК, КРУГ ЛИЦ**

СХЕМА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПОЭТАПНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ



AM · PM



Оценка конкурентоспособности салона европейской сантехники АМ.РМ относительно ближайших конкурентов

Салоны	Показатель	Факторы								
		Реклама	Месторасположение	Конкурентоспособность цены	Конкурентоспособность товара	Качество товара	Лояльность клиентов/покупателей	Управление	Качество работы персонала	Итого
	Вес	0,1	0,2	0,15	0,05	0,25	0,05	0,05	0,15	1
АМ.РМ	Рейтинг	3	4	5	4	4	4	2	3	29
	Результат	0,3	0,8	0,75	0,2	1	0,2	0,1	0,45	3,8
SCLUX	Рейтинг	1	4	4	2	2	3	4	3	23
	Результат	0,1	0,8	0,6	0,1	0,5	0,15	0,2	0,45	2,9
Квартирный вопрос	Рейтинг	4	3	3	1	2	2	3	3	21
	Результат	0,4	0,6	0,45	0,05	0,5	0,1	0,15	0,45	2,7
Белый Квадрат	Рейтинг	4	4	5	5	5	2	5	4	34
	Результат	0,4	0,8	0,75	0,25	1,25	0,1	0,25	0,6	4,4

АНАЛИЗ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА AM.PM

- ▣ **Отсутствие сайта;**
- ▣ **Отсутствие наружной рекламы;**
- ▣ **Последнее время реклама осуществляется больше путем «сарафанного радио»;**
- ▣ **Отсутствие**

При помощи рекламной кампании планируется решить следующие задачи:

- найти новых потребителей товара, не охваченных конкурентами;
- поддержать престиж торговой марки для лояльных потребителей;
- вызвать интерес к получению дополнительной информации;
- повысить уровень известности торговой марки;

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ САЛОНА АМ.РМ

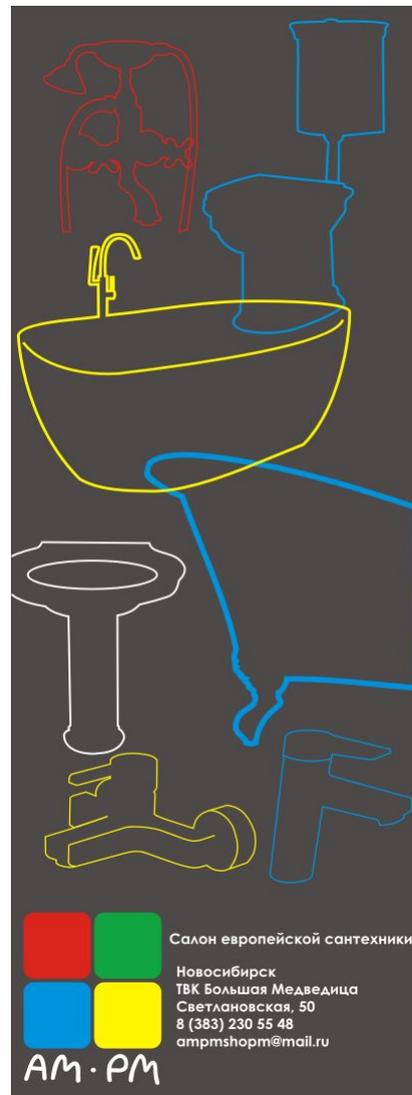
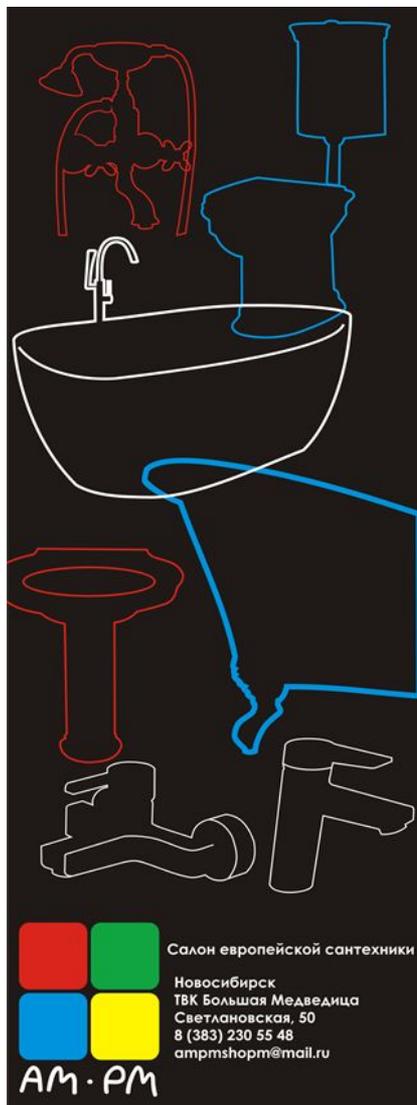
- Это мужчины и женщины в возрасте от 25 до 50 лет, семьи с детьми с достатком выше среднего. Владельцы бизнеса, топ-менеджеры. Строят или покупают новую квартиру/коттедж. При выборе сантехники опираются на стиль, качество, индивидуальность, престиж, сервис.

Цель рекламной кампании: увеличение объема продаж из-за прироста реальных потребителей, который произойдет за счет:

- привлечения аудитории сети Интернет (разработка собственного сайта и создания страниц в социальных сетях);
- привлечения покупателей и переход их в разряд постоянных (разработка карты покупателя);
- увеличения узнаваемости салона потребителями (разработка макета рекламного сообщения в журнале).
- увеличения узнаваемости салона потребителями (разработка макета рекламного сообщения для наружной рекламы).

МАКЕТЫ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Макет рекламного сообщения в дизайнерский журнал



Макет флаера и ЛИСТОВКИ

СМЕСИТЕЛИ
ВАННЫ
гидромассажное оборудование
инсталляции
душевые кабины
мебель для ваннных комнат
санфаянс
душевые ограждения
полотенцесушители
встраиваемые смесители

Салон европейской сантехники
Новосибирск
ТБК Большая Медведица, 1 этаж сектор 24
Светлановская, 50
8 (383) 230 55 48
amrshort@mail.ru

AM · PM

презьявителю скидка!*

Салон европейской сантехники - это полный спектр товаров для ванной комнаты. Мы предлагаем Вам сантехнику в максимально возможном ассортименте от ведущих мировых производителей Европы и России.

AM.PM	KALDEWEI	IFO
RAVAK	BALTECO	IDO
HUPPE	INGENIUM	KERAMAG
Jacob Delafon	GEBERIT	Сунержа
ROCA	TECE	ПРАГМАТИКА
EXCELLENT	LAUFEN	Villeroy&Boch
KolpaSan	DURAVIT	Grohe

*скидка не распространяется на товар продающийся по специальной цене. Подробности у менеджеров салона.



Макет для наружной рекламы, щит
3х6 м.

**Ванная - самое важное
место в доме!**



**Салон европейской
сантехники**

ТВК "Большая Медведица"
1 этаж, 24 сектор
тел.: 230 55 48



МАКЕТ КАРТЫ ПОСТОЯННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Карта постоянного покупателя

000 000 001



г. Новосибирск, 8(383) 230-55-48
ул. Светлановская, 50
Большая Медведица, 1 этаж, сектор 24
ampmshopm@mail.ru

Карта постоянного покупателя дает Вам возможность получать скидки от стандартной цены на товар*. Совершая повторную покупку назовите номер карты менеджеру, и Вы получите скидку. Скидка по карте постоянного покупателя предоставляется в рублевом эквиваленте и зависит от торговой наценки, т.е. рассчитывается индивидуально при каждой покупке.

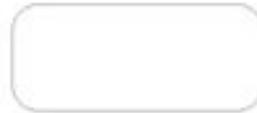
*скидка не предоставляется на товар, продающийся по специальной цене

ванны
санфаянс
мебель для ванной комнаты

аксессуары
смесители
встраиваемые системы



МАКЕТ ФИРМЕННОГО ПАКЕТА 60x50 см

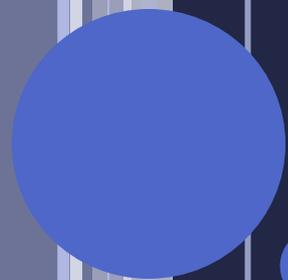


 **АМ · РМ**

Восхитительные решения для ванных комнат!

ул. Светлановская, 50
ТВК "Большая Медведица", 1 этаж
тел.: (383) 230-55-48
e-mail: ampmshopm@mail.ru





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

