


Маркетинг-микс – набор маркетинговых инструментов, позволяющий наилучшим образом удовлетворить потребности потребителей

Инструменты: «4 Р»

- Product (товар)
- Price (цена)
- Place (место продаж, каналы распределения)
- Promotion (продвижение)



Товар - все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления

Три уровня товара



Стимулирование продаж –
разнообразные побудительные
средства, направленные на
увеличение продаж товаров
или услуг потребителям

Стимулирование продаж

ПОЗВОЛЯЕТ:

- ✓ побудить совершить первую покупку
- ✓ побудить совершить повторную покупку
- ✓ привлечь в магазин дополнительные группы покупателей
- ✓ представить новый товар
- ✓ распродать неликвидный товар
- ✓ увеличить объем покупки
- ✓ увеличить частоту покупок
- ✓ заставить говорить о магазине в случае удачной и оригинальной акции

Преимущества стимулирования продаж:

- ✓ осуществление личного контакта с потенциальными потребителями
- ✓ разнообразие средств стимулирования, их сочетаемость с компонентами рекламы
- ✓ формирование дополнительной мотивации к сделке у потребителей
- ✓ увеличение вероятности импульсных сделок
- ✓ сокращение времени на поиск информации и принятие решения у потенциальных потребителей

Недостатки стимулирования продаж:

- ✓ результат стимулирования краткосрочен
- ✓ может быть неэффективно без рекламной поддержки
- ✓ ошибки в выборе средств стимулирования могут негативно сказаться на имидже компании и надолго

Основные группы стимулирования продаж:

- ✓ ценовое стимулирование
- ✓ натуральное стимулирование
- ✓ игровое стимулирование
- ✓ услужливое стимулирование

Ценовое стимулирование

- **Ценовая скидка в процентах от стоимости товара**
- **Установление новой цены товара**
- **Скидки на вторую и последующую покупку**
- **Формирование товаров в наборы**
- **Ценовая скидка в определенные часы работы магазина**
- **Простые дисконтные программы**
- **Накопительные дисконтные карты**
- **Бонусная программа**
- **Лотерея по разыгрыванию скидок**
- **Мелкооптовая торговля**
- **Прием подержанного товара в обмен на новый с определенной доплатой**

Натуральное стимулирование

- **Стимулирование подарком**
- **Дегустация**- позволяет попробовать товар
- **Сэмплинг**- бесплатная раздача образцов товаров
- **Трайвертайзинг**- бесплатное пользование товаром в течение определенного промежутка времени
- **Трансьюмеризм**- аренда товаров на время, чаще дорогостоящих

Игровое стимулирование

- **Различные игры**
- **Конкурсы (детские, семейные, творческие), розыгрыши**
- **Лотереи**

Цель данных мероприятий - формирование дружественной, праздничной атмосферы и обратной связи с покупателями

Услужливое стимулирование

- **Оказание дополнительных услуг:**
- - бесплатная доставка товара (особенно крупногабаритного) до дома, включая подъем на этаж
- - бесплатная установка и техническое обслуживание товара
- - бесплатный ремонт товара
- - гарантийное обслуживание товара
- - подарочная упаковка товара
- - наличие бесплатной горячей линии и консультационного центра
- - приобретение товаров по каталогам
- - интернет-продажи
- - оплата услуг сотовой связи и Интернета
- - возможность осуществить мелкий ремонт одежды и обуви
- - наличие пунктов продажи авиа - и железнодорожных билетов
- - оказание помощи при упаковке купленных вещей на кассе
- - оказание помощи при перенесении покупок в машину
- - наличие информационной службы
- - возможность заказать товары, не выходя из дома
- - нарезка отдельных продуктов по просьбе покупателя
- - возможность покупки подарочных сертификатов с различной номинальной стоимостью и другие
- **Вежливое обслуживание покупателей, высокопрофессиональные консультации продавцов**

Процесс подготовки и проведения мероприятий по стимулированию продаж

- ✓ постановка задач стимулирования продаж
- ✓ определение методов стимулирования продаж
- ✓ разработка программы стимулирования
- ✓ осуществление программы стимулирования
- ✓ оценка результатов стимулирования продаж

Основные методы стимулирования продавцов

- ✓ предоставление дополнительного отпуска
- ✓ выдача премий
- ✓ проведение экскурсий
- ✓ организация конференций
- ✓ организация лотерей
- ✓ проведение конкурсов