

КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

PROMOTION



МАРКЕТИНГОВЫЕ

ATL

Телевидение
Радио
Пресса
Наружная реклама
Транспортная
реклама

РЕКЛАМА
A

BTL

Реклама в
Интернете
Спонсорство
Выставки
Личные продажи
Прямой
маркетинг
Public Relations

РЕКЛАМА

РЕКЛАМНЫЕ СРЕДСТВА

АКУСТИЧЕСКИЕ
(объявления по радио)

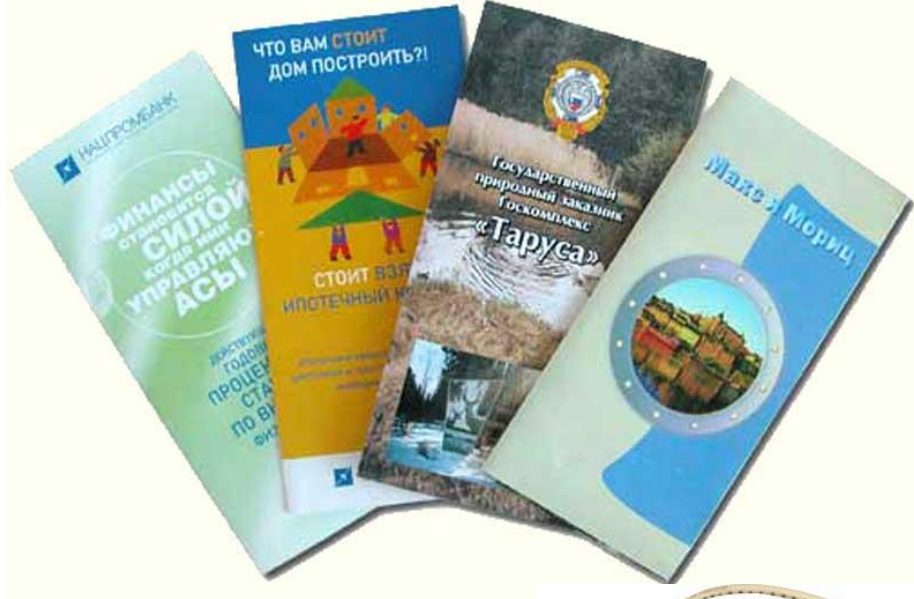
ГРАФИЧЕСКИЕ
(печатные изображения)

**ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ
НА ОБОНЯНИЕ**
(использование запахов)

**ВИЗУАЛЬНО –
ЗРЕЛИЩНЫЕ**
(клипы, фильмы,
презентация)

ПРЕДМЕТНЫЕ
(предметы с логотипом)

ДЕКОРАТИВНЫЕ
(предметы в интерьере)



IKEA® 2009
 ВСЕ ЦЕНЫ КАТАЛОГА ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ ДО 31 ИЮЛЯ 2009 ГОДА

Теперь
 ЦЕНА
 НИЖЕ
 НАGALUND/ХАГАЛУНД
 2-местный диван-кровать 11990.-
9990.-

Пусть Ваш дом отражает
**ВАШ ОБРАЗ
 ЖИЗНИ**

НАGALUND/ХАГАЛУНД 2-местный диван-кровать 9990.- (прежняя цена 11990.-) Ст. с. 04

IKEA
ИКЕА
 Burabay-Akimat.KZ



Канал распространения

— это способ тиражирования рекламного обращения и доставки его до широкой публики, распространения его во времени и пространстве

	Акуст.	Граф.	Визуал.	Декор.	Предмет.
Радио					
Пресса					
ТВ, кино					
Места продажи					
На улицах					
В транспорте					

Виды рекламы

ИМИДЖЕВА Я

Цели

• Благоприятные ассоциации
у потребителей

Повышение
осведомленности

В

основе:
Ценности
бренда

СБЫТОВАЯ

Цель

• Рост
продаж

В

основе:
Выгоды
потребителя

Сбытовая реклама



Имиджевая реклама



Our cardiologists don't
work on just any heart.

jacksonheart.com • 601-982-7850

JACKSON HEART
Your heart is
our specialty.

BTL - коммуникации

**ЛИЧНЫЕ
ПРОДАЖИ**

ОБСЛУЖИВАНИЕ

**ПРОДА
ЖА**



**СБОР
ИНФОРМАЦИИ**

ВТL - коммуникации

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Спонсорств
о

Выпуски на
ТВ

Корпоративная
реклама

Оплачиваемые
статьи

Пресс-
конференции

Посещение
объектов

Размещение
информации в
Интернете





MARKET

ЗА	ПРОТИВ
Формирование и поддержание корпоративного имиджа	Нет контроля над исходящей информацией
Большой охват аудиторий	
Привлечение лидеров мнений	



VTL - КОММУНИКАЦИИ



ВТL - коммуникации

СУПЕР АКЦИЯ!
%
Скидки до 60%!



ЭЛЬДОРАДО

**ДВА ПО ЦЕНЕ
ОДНОГО!**

с 13 по 26 октября

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

ВНИМАНИЕ!
КОНКУРС
Участей!

БЕСПРОИГРЫШНАЯ



Стимулирование сбыта

ЗА	ПРОТИВ
Стимул к действию	Может создать беспорядочную ситуацию
Изменяет соотношение цены и ценности предлагаемой продукции	Может привести к установлению заниженных розничных цен
Выявляет побуждающие к покупке мотивы	Уменьшает охват целевой аудитории
Увеличивает частоту покупок или объем	Может привести к обесценению бренда



ВАННА МОЕЙ МЕЧТЫ!



Покупайте
ванночки Hochland
и выигрывайте призы



Еще раз о потребителях...

Показатель	B2C рынок	B2B рынок
Маркетинг	Массовый и дифференцированный	Партнерский
Фокус маркетинга	Потребности типичного клиента	Конкретные компании
Исследования	Широкий спектр методов	Глубинное интервью
Коммуникации	Реклама и стимулирование сбыта	Прямой маркетинг

Что выбрать?



B2
C



B2
B