

**«Новые идеи развития  
приверженности покупателей  
"простыми" средствами:  
праздники в магазине,  
локальные сообщества,  
коммуникации с покупателем и  
обратная связь в магазине»**

Калмыков Андрей Сергеевич,  
Управляющий компанией Trade Help,  
Бизнес-консультант по торговле,  
**торговый доктор**

**Давайте мечтать**  
**конкретно!**



"Вкусные Олимпийские игры"

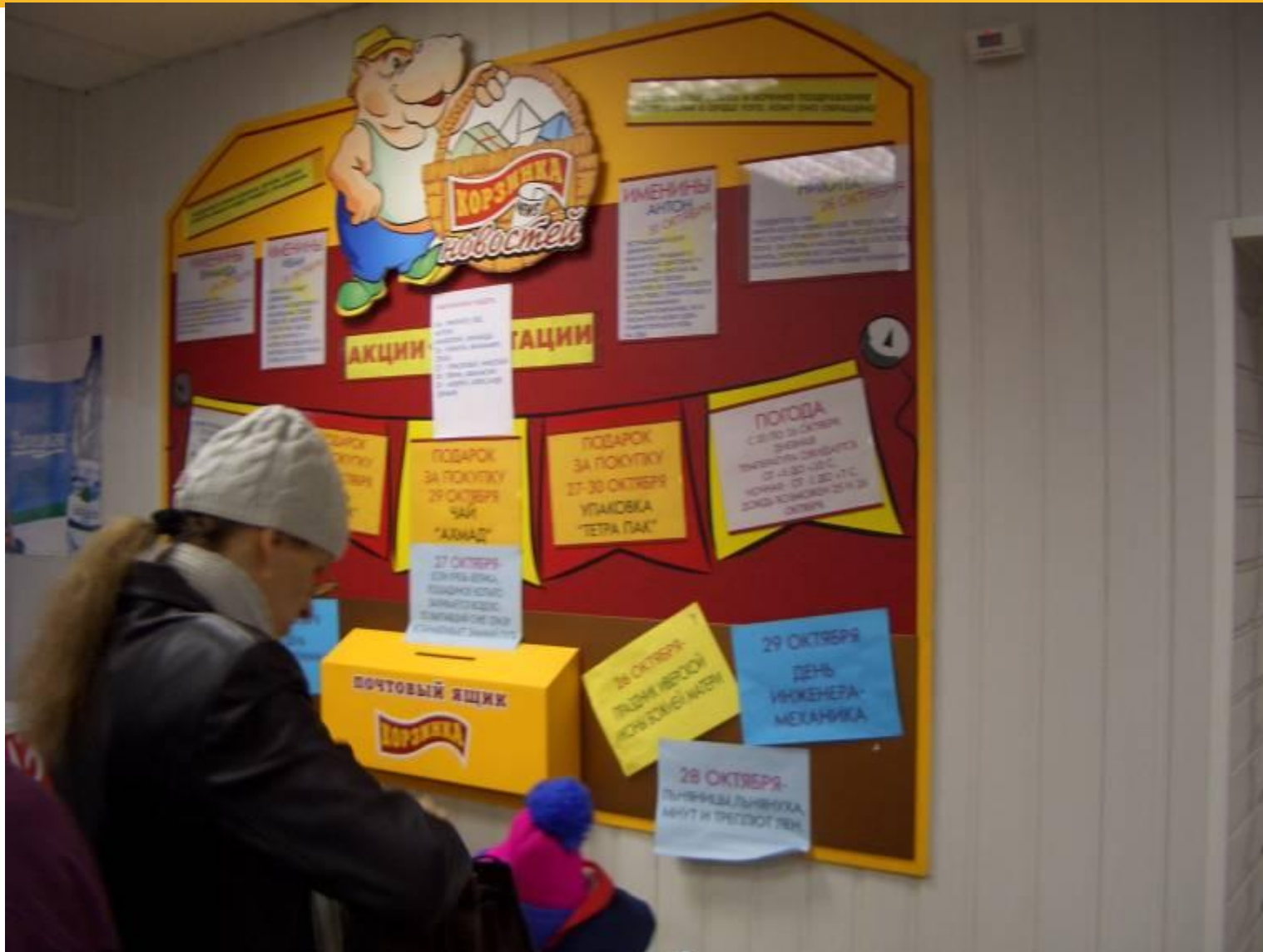
Trade Help

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

1. Если у вас сеть магазинов, то **1 раз/месяц в одном магазине** микрорайона сети проводите «Вкусные Олимпийские игры».
2. Лозунг: «Толстый, а ты **пробовал съесть слона?**», «Съешь **сколько можешь!**», «Кто успел **тот и съел!**» итд.
3. Бюджет акции: сосиски 10 кг, огурцы 6 кг, бананы 10 шт; сметана 1 кг, кока-кола – 10 бут 1 л, консервы 32 банки, призы – 3 продуктовые корзинки **на 3000 рублей** каждая!
4. Виды игр:
  - Поедание сосисок на **скорость без рук;**
  - Метание огурцов **в дырявую мишень 20 см;**
  - Рисование **бананами членов семьи;**
  - Городки **с консервами;**
  - Кормление сметаной с **завязанными глазами;**
  - **Кегли** с кока-колой;
5. Обязательно фотографирование Игр и вывешивание фото на стенде **ПОКУПАТЕЛЯ** (не на стенде Проверяющих органов) в магазине.
6. Обязательно определение **участника или семьи победителей** + выдача продуктового приза!
7. В ваш магазин не зарастет **НАРОДНАЯ ТРОПА!**



**ВЕЛИКИЙ ПОСТ**

Майонез **Соевый**  
пр-во ЛиСол

Торт Причуда  
за 22<sup>10</sup>

**Корзинка новостей**

Семь недель  
14 марта - 1 мая

Торт Причуда  
за 23<sup>40</sup>

Кисели **ЛЕОВИТ**

**Внимание! Акция**

**ДЕГУСТАЦИЯ + ПОДАРОК**  
5-13 АПРЕЛЯ  
ЛЕОВИТ / КИСЕЛЬ /

**ЛОТЕРЕЯ**  
5,6 АПРЕЛЯ  
АХМАД /ЧАЙ/

**АКЦИЯ**  
12-17 АПРЕЛЯ  
ЛТИ /СИГАРЕТЫ/

**ПОДАРОК ЗА ПОКУПКУ**  
14-16 АПРЕЛЯ  
ПРИНЦЕССА НУРИ /ЧАЙ/

**ПОДАРОК ЗА ПОКУПКУ**  
7-9 АПРЕЛЯ  
ПРИНЦЕССА НУРИ /ЧАЙ/

**ПОДАРОК ЗА ПОКУПКУ**  
28-30 АПРЕЛЯ  
ПРИНЦЕССА НУРИ /ЧАЙ/

**ПОДАРОК ЗА ПОКУПКУ**  
21-23 АПРЕЛЯ  
ПРИНЦЕССА НУРИ /ЧАЙ/

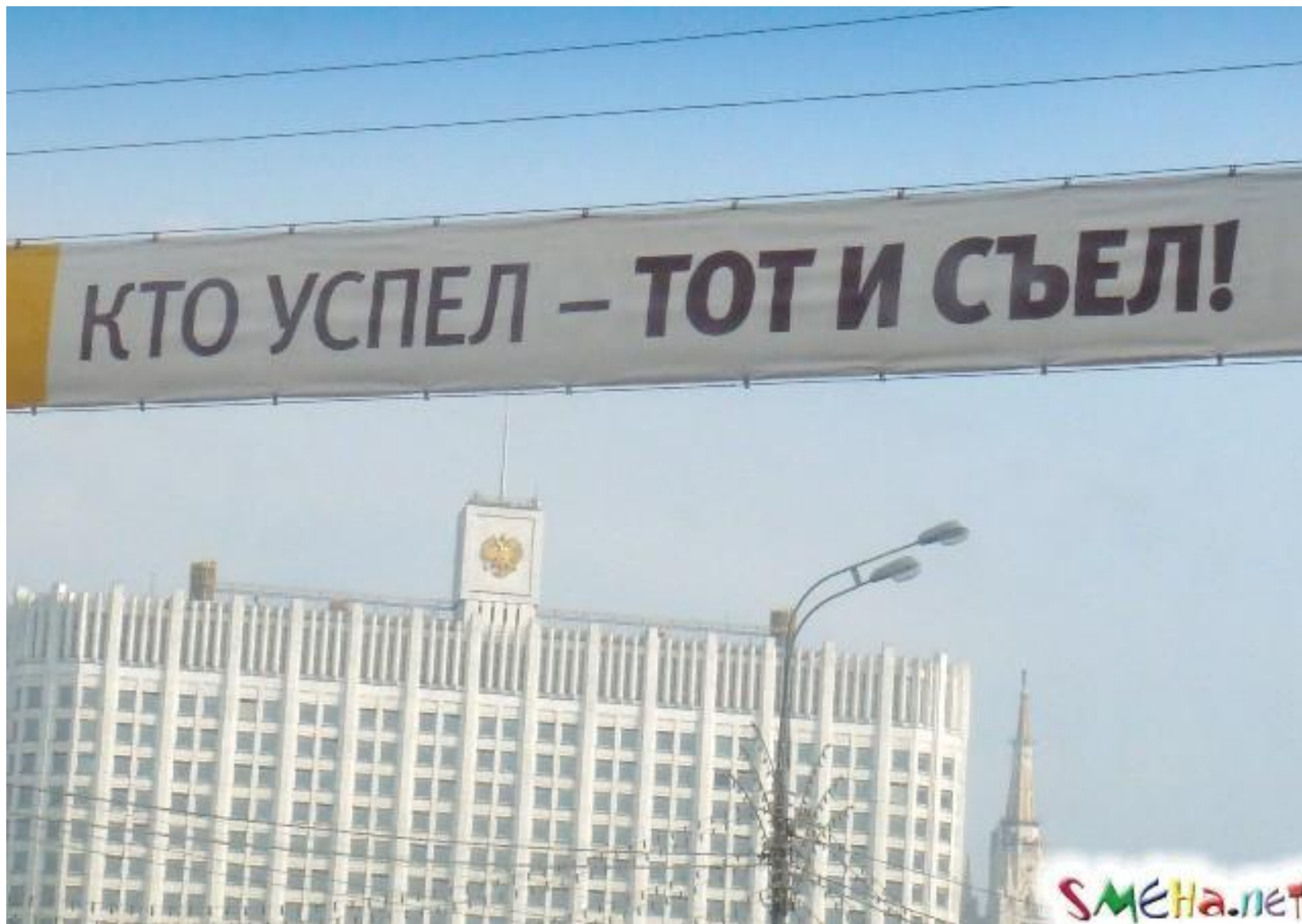
Победитель акции "Вкусные Олимпийские игры"  
**БУКАТА**  
Светлана Михайловна  
Приз: Телевизор 2000 руб.  
Поздравляем!!!

**ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК**

**КОРЗИНКА**

1. Тебе нравится покупать одежду DG, LV, EA на распродаже **со скидкой 70%?**  
Влей свежую кровь в свою сеть – устрой **1 день очень** большой скидки через **1 месяц после открытия нового** магазина! **GRAND PRIX!**
2. Скидка на все товары food **в 2 раза**, Nonfood – **массированно** специальные цены!
3. Сделай открытие магазина **не для чиновников и партнеров!** Сделай для всех покупателей! **Без ограничений!**
4. Гран-при привязан **не к сезону**, а к дате **открытия нового** магазина + **(1-1,5 месяца)!**
5. Покупатель информируется о GRAND PRIX минимум за **1 месяц и громко:**
  - Плакаты на фасаде **каждого магазина;**
  - **Лицевая** обложка direct mail;
  - Bill-board **при подъезде** к магазину;
6. Предстоящая распродажа и вкус низких цен должны возбуждать покупателя **минимум 1 месяц.**
7. Почувствуй прирост количества чеков на **50% и 100%** и средний чек на **30% и 50%!**





1. Влей свежую кровь в свою сеть – устрой **1 день тотальной распродажи.**  
Акция **«Rabatt»!**
2. При наценке 15-30%, скидка на все товары food **10-25%**, Nonfood – **в 2 раза и специальные цены!**
3. Для всех работников магазина - по **6 карточек!** На каждую карточку **до 3-х чеков!** Пусть раздадут своим родным и знакомым!
4. Эйфория покупки захлестнет: непродаваемые и редкооборачиваемые товары будут проданы **в объеме 40-60%.**
5. Покупатель информируется о RABATT минимум за **1 месяц и громко:**
  - Плакаты на фасаде **каждого магазина;**
  - **Лицевая** обложка direct mail;
  - Bill-board **при подъезде** к магазину;
  - Почта/Радио/ТВ!
6. Гордость твоих сотрудников за свою сеть усилит их лояльность и лояльность их близких.
7. Почувствуй **прирост оборота на 100%** и облегчение от сброса **непродаваемых остатков!**

1. Карточки торговой сети со скидкой – это твоя плата за то, что покупатели разрешат **себя анализировать**. Не строй **других иллюзий!** И поверь, ты платишь за **это дешево!**
2. Вначале определи **ответственного** менеджера и пусть напишет план-концепт «Клиентской программы»: **ЧТО-КТО-КОГДА!**
3. Готовься завести **у себя в Базе** данные о клиентах!
4. Идентификацию покупателей получай через **их анкетирование!**
5. Подготовь **3 управленческих** отчета по ежемесячному анализу покупателей!
6. Верь что **именно маркетинг** получает **зарплату** по факту выполнения запланированного прироста покупателей с карточками сети!
7. **80 %** и более – лучшая квота покупателей в мире!

**01.12.2010 X5 Retail Group хочет увеличить число лояльных клиентов**

Крупнейший по выручке российский ритейлер X5 Retail Group планирует к 2012 году увеличить количество лояльных покупателей **до 70-80%** от общего числа покупателей.

**Очень хочется до 70-80%.**

Как показывают примеры зарубежных компаний, именно **при таких цифрах программа лояльности** наиболее эффективна - и в плане коммуникаций с покупателем, и в плане возврата, и в плане удержания клиентов.

В X5 Retail действуют две программы лояльности - отдельно для покупателей сетей "Перекресток" и "Карусель". Доля лояльных покупателей от общего числа покупателей магазинов "Перекресток", в 2010 г составляет около **40%**, за год число лояльных клиентов выросло на **1 млн человек**. Доля лояльных покупателей гипермаркетов "Карусель" составляет около **30%**. Количество клиентов по программе лояльности превышает **600 тысяч человек**, при этом программа была запущена весной 2010 года.

Создавать программу лояльности для покупателей дискаунтеров **"Пятерочка"** пока не планируется.



1. Найди по базе или спроси продавцов и узнай в лицо своих **20 лучших покупателей** в магазине. Как их зовут!
2. Директор магазина, поставь цель и за **1 месяц до встречи - собери их** на встречу!
3. Предложи выпить чаю и поговорить о **6-ти** вопросах:
  - Расскажи **миссию и концепцию** своей торговой сети
  - Как обслуживают **на кассах?**
  - **Дорогой** ли магазин?
  - Потом спроси какие товары важны в покупках? До этого сделай АВС-анализ Калмыкова и распечатай список товаров с **рейтингом А**. Пусть список лежит **перед тобой** на столе. Озвучь покупателям **А-рейтинг** выборочно.
  - Удобно ли время покупки и хватает ли **в часы прихода покупателей товаров?**
  - Как покупатели себя чувствуют в нашем магазине. Отреагируй и **усиль положительное** мнение покупателя.
4. Подари **каждому пришедшему** подарок от торговой сети!
5. Сегодня напиши **отчет** по результатам встречи!
6. Порадуйся тому что наконец-то узнал своих лояльных покупателей! Делай в **PR на них опору!**
7. И так **каждый квартал!** Как на работу!

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)





Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



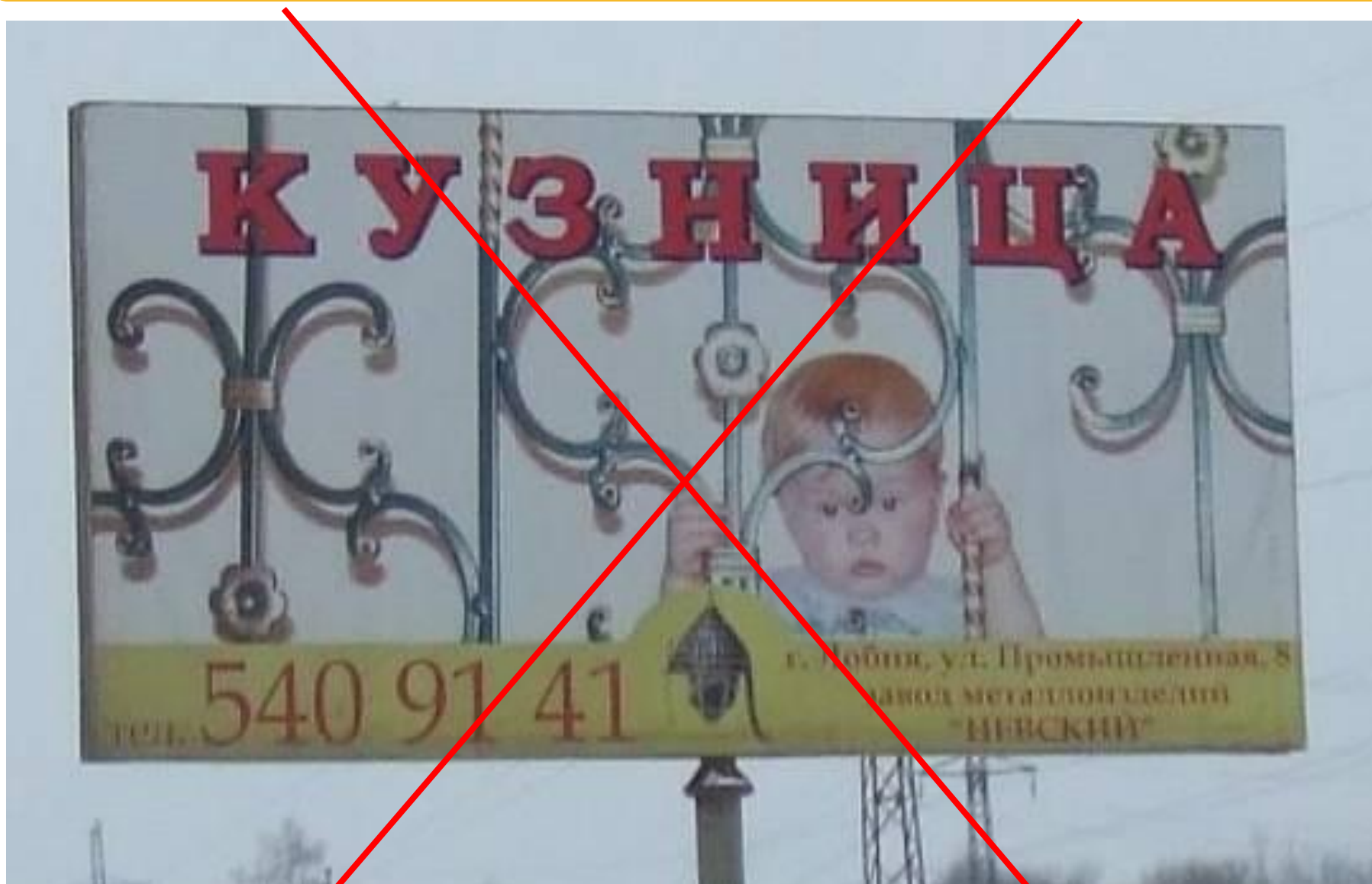
08/12/2023

sladkoezka

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

Trade Help

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2



Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023

Дети = наши **будущие** покупатели!

**Trade Help**

[www.trade-help.com](http://www.trade-help.com)



08/12/2023



**Управляющий компанией Trade Help.**

**Эксперт в сфере торговли.**

**"Энерго-заряжающий" коучинг и персональное наставничество Андрея Калмыкова для управляющих собственников, генеральных директоров, ТОП-менеджмента торговых компаний приводит к возможности стать успешным и мульти – миллионером!**

**С уважением / Best regards**

**Андрей Калмыков / Andrey Kalmykov**

**Управляющий компанией / Managing director**

**e-mail: [ak@trade-help.com](mailto:ak@trade-help.com)**

**mob.ukr: +38 067 209 76 15**

**mob.rus: +7 903 138 35 80**

**Skype: [th\\_akak](https://www.skype.com/people/th_akak)**