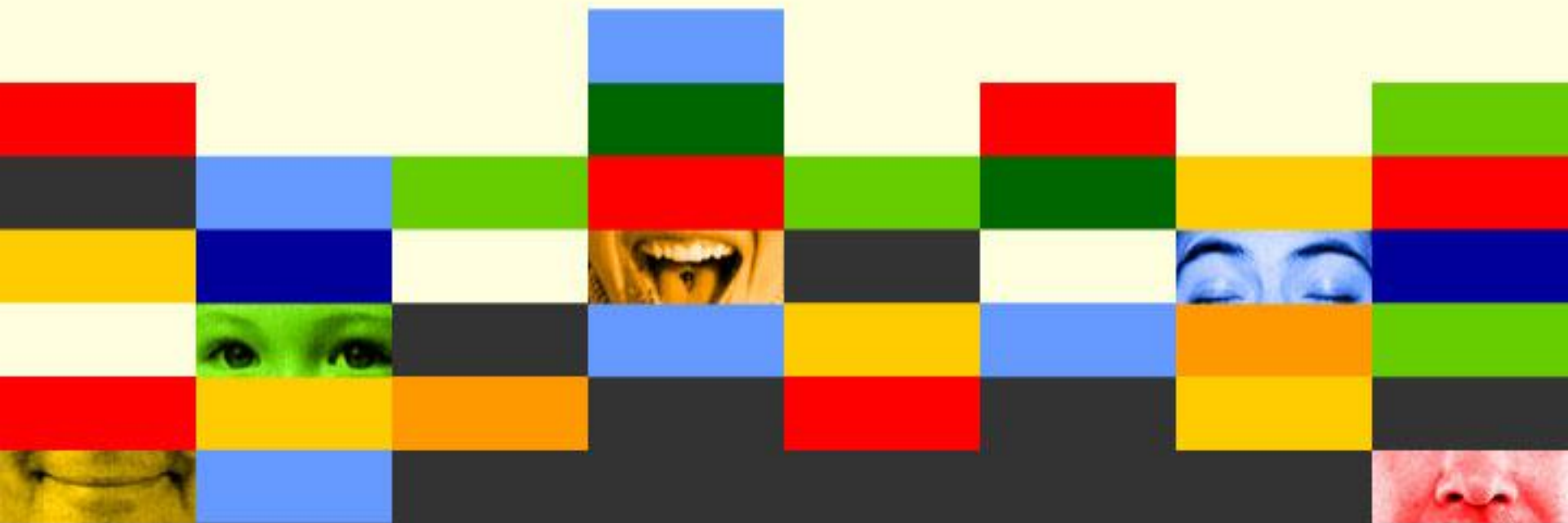




**begemot<sup>®</sup>**

**LIVE ADVERTISING AGENCY**



Креативные стратегии на нерастущих рынках.  
Особенности разработки



# Рассматриваемые рынки

**B2B & B2C**



# Значимость для потребителя

Первостепенны



# Порядок при разработке

Вторичны.

Коммуникативная стратегия → креативная стратегия



# Цель

Успешное взаимодействие  
потребностей потребителей  
и  
предложения



# Потребности потребителей

- «Сохранившиеся»
- «Изменившиеся»

# «Сохранившиеся» потребности потребителей


- Косметика
- Парфюмерия
- Фармацевтика
- Продукты питания
- Безалкогольные напитки
- Пиво
- Детские товары
- ...



# «Изменившиеся» потребности потребителей

- ✓ *Главное – это цена!*
- ✓ *Акция -30%!*
- ✓ *Только не падайте! До 60% от покупки – в подарок каждому!*
- ✓ *Никому не говори! Не плачу за аренду уже полгода!*
- ✓ *120 000 рублей в подарок!*
- ✓ *0! 0 коп/мин*
- ✓ *Ограниченная партия по специальной цене!*
- ✓ *Рассадим за полцены!*

# «Изменившиеся» потребности потребителей

- ✓ *Последняя распродажа сезона!*
- ✓ *Второй диван в подарок!*
- ✓ *Купоны на скидку до 20 %.* 
- ✓ *Наш курс \$ = ЦБ – 10%.*
- ✓ *Курс растет, мы сдерживаем рублевые цены.*
- ✓ *20 % БЕСПЛАТНО!*
- ✓ *Цены радуют!*
- ✓ *Дорогие и любимые обойдутся дешевле!*

# «Изменившиеся» потребности потребителей

- ✓ *Забирайте офисную мебель! О цене договоримся.*
- ✓ *Супербонус от производителя!*
- ✓ *Скидки долой! Даешь себестоимость!*
- ✓ *15% в Вашу пользу!*
- ✓ *Добрый собственник удивляет: - 20% за аренду.*
- ✓ *Качество по оптовым ценам!*
- ✓ *Фиксируем ставку в рублях!*
- ✓ *Формула любви: третий предмет в покупке бесплатно!*

# «Изменившиеся» потребности потребителей



# «Изменившиеся» потребности потребителей





# Потребности потребителей

- Сохраняющиеся
- Корректирующиеся
- Изменяющиеся
- Изменившиеся
- Зарождающиеся
- Новые
- Будущие



# Потребности потребителей

- Абсолютные
- Относительные
- Платежеспособные
  
- Эмоциональные
- Физиологические
- Интеллектуальные
- Духовные

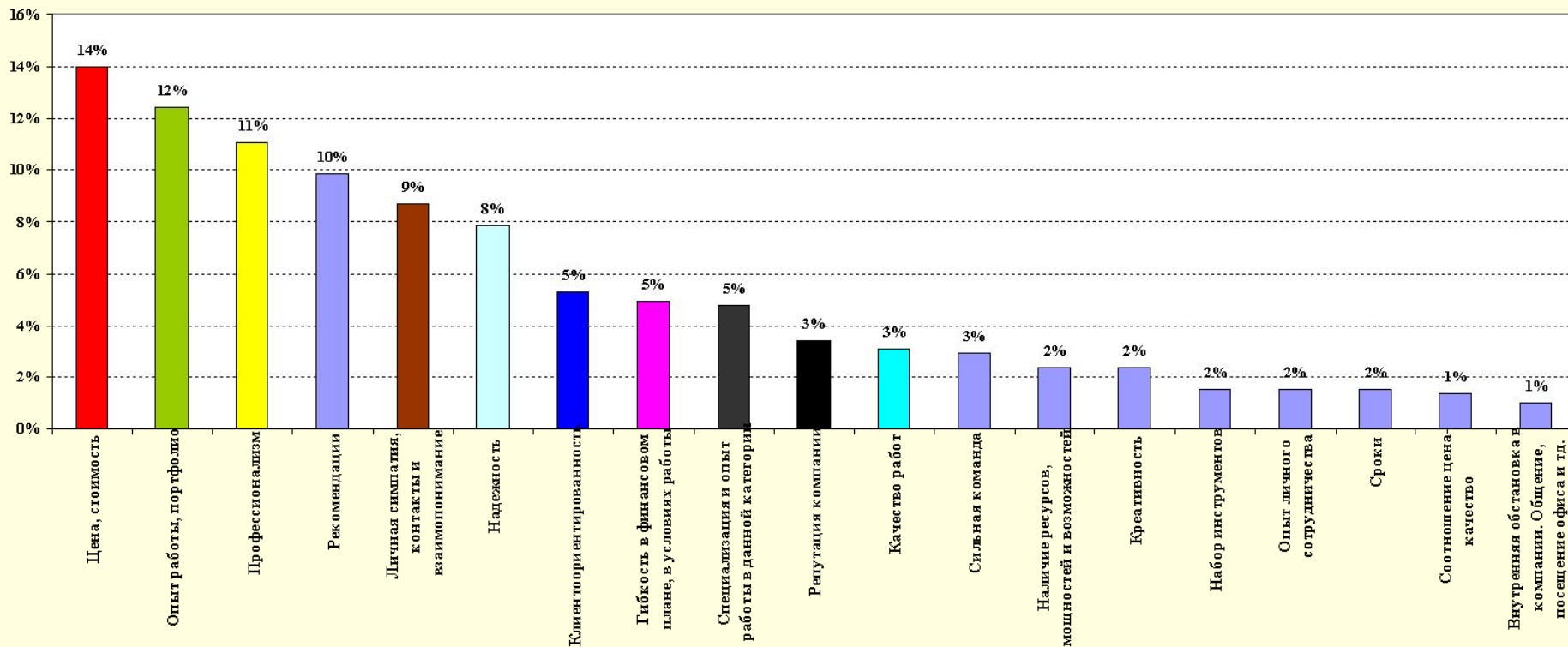


# Потребности потребителей

- Скрытые
- Переоцененные
  
- Удовлетворенные
- Неудовлетворенные
  
- Первичные
- Вторичные



# Потребности потребителей



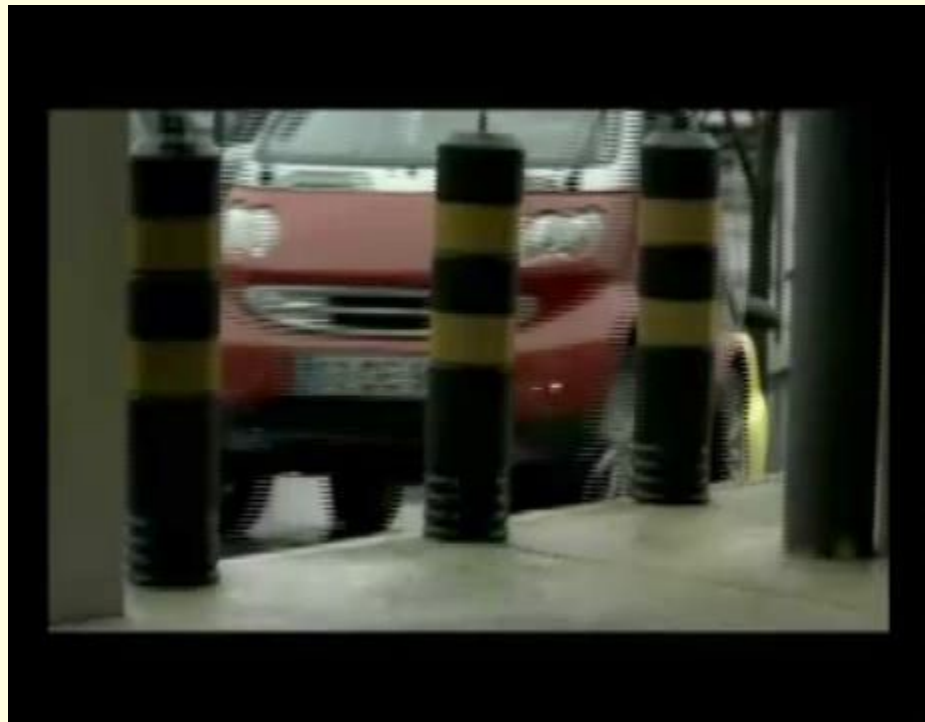
# Предложение: ситуационный анализ

- Товар
- Рынок
- Конкуренты
- Целевая аудитория

Более **70** параметров анализа

## Предложение: ситуационный анализ

- Категория товара
- Возможная замена товара
- Степень вовлеченности при принятии решения о покупке
- Поле конкурентной борьбы
- Коммуникативные репутационные риски
- Тенденции коммуникативной активности конкурентов
- Ядро целевой аудитории: восприятие, ожидание, предпочтение



## Предложение: область изменений

- Позиционирование
- Собственно предложение (товарное, рыночное)
- Опорные аргументы
- Тон и характер рекламы
- Виды коммуникаций, наполнение
- Каналы коммуникаций, наполнение
- Этапы коммуникаций, наполнение



# Способ реализации маркетинговых задач

Многофакторные решения

