



КАК СОЗДАВАТЬ ПРОДАЮЩУЮ РЕКЛАМУ

10 ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛ

2 СЛОВА ОБО МНЕ



БЕЛГОРОКОВ АЛЕКСАНДР

WWW.ADCONSULT.RU

WWW.ROSTPRODAZH.RU

СУПЕРМАРКЕТ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

О ЧЕМ ПОГОВОРИМ?

1. О том, как сэкономить на рекламе.
2. О том, как получить большой эффект
3. О том, как **ВООБЩЕ** не платить за рекламу

ФОРМУЛА ЭФФЕКТИВНОСТИ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ=РЕЗУЛЬТАТ/ЗАТРАТЫ

МАРКЕТИНГ КАК КОММУНИКАЦИЯ

По сути, маркетинг — это ни что иное, как коммуникация.



Чтобы коммуникация от нас к клиенту шла успешно, надо, прежде чем что-то «говорить» или рекламировать, — ответить самим себе на **четыре главных вопроса**.

1. ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА РЕКЛАМНОЙ КОММУНИКАЦИИ

ЗАЧЕМ ?

- Зачем говорим? Какую цель преследуем рекламой? Какая у нас ключевая маркетинговая задача?

КОМУ ?

- К кому обращаемся? Кто наши клиенты? Как они мыслят? Что они хотят?

ЧТО ?

- Что им предложить? Чем их привлечь? Как составить «вкусное» предложение?

КАК ?

- Как это донести до клиентов? Через какие носители? Каким креативным решением?

2.ВЫРАБОТКА УНИКАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (УТП)

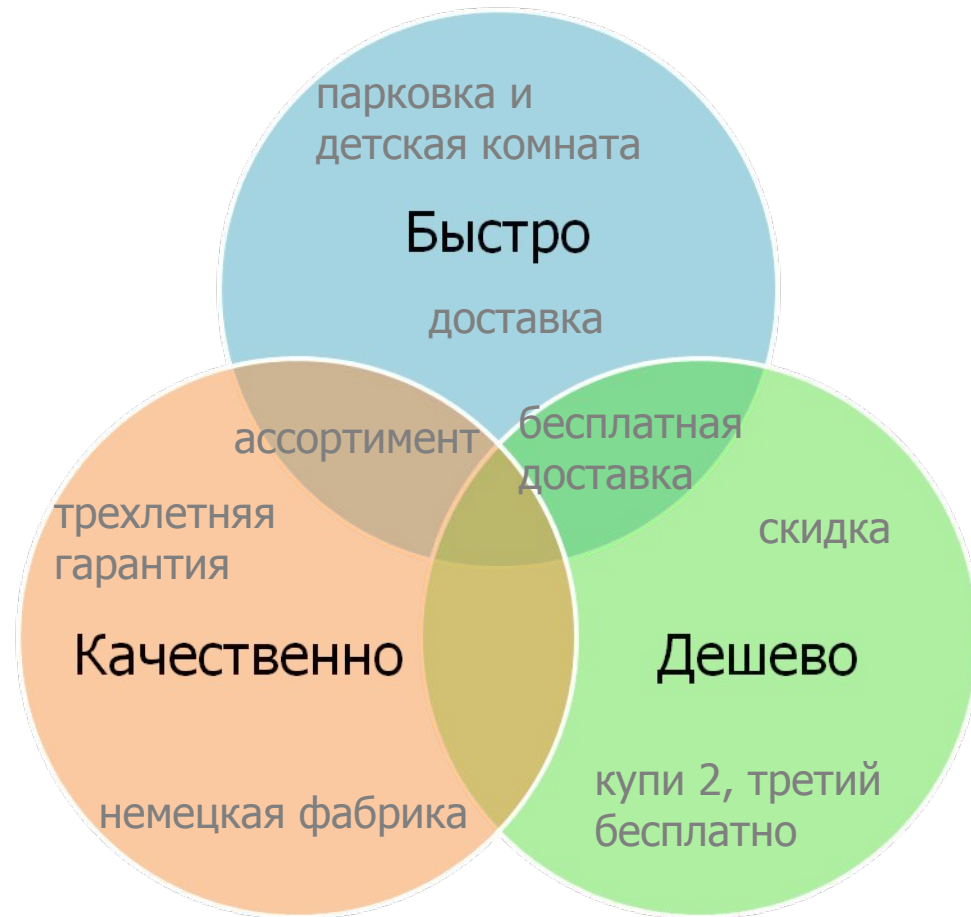
У каждого клиента есть 3 вредных вопроса:

- 1.«Чем ты отличаешься от других?»
- 2.«Почему я ДОЛЖЕН это СДЕЛАТЬ?»
- 3.«Чем докажешь?»

Именно на эти три вопроса отвечает ваше УТП.

Очевидно, что для каждого сегмента УТП будет разным и основанным на тех ключевых факторах выбора, которые определяют поведение этого сегмента.

РАЦИОНАЛЬНЫЕ УТП



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ УТП

Если у нас нет возможности быть «самым-самым» по части рациональных способов отличия от конкурентов, следует выбрать эмоциональные:

- самые новые и современные
- самые старые и проверенные
- самые приятные в работе
- самые заботливые
- самые юморные и веселые
- самые сексуальные
- самые понтовые и крутые
- самые местные и родные
- самые мужикастые
- самые женственные
- самые молодежные
- самые

3. УТП НА ЯЗЫКЕ ВЫГОД

Клиента не интересуют факты нашей биографии. Ему важен только ответ на вопрос: «А что это даст ЛИЧНО МНЕ?»

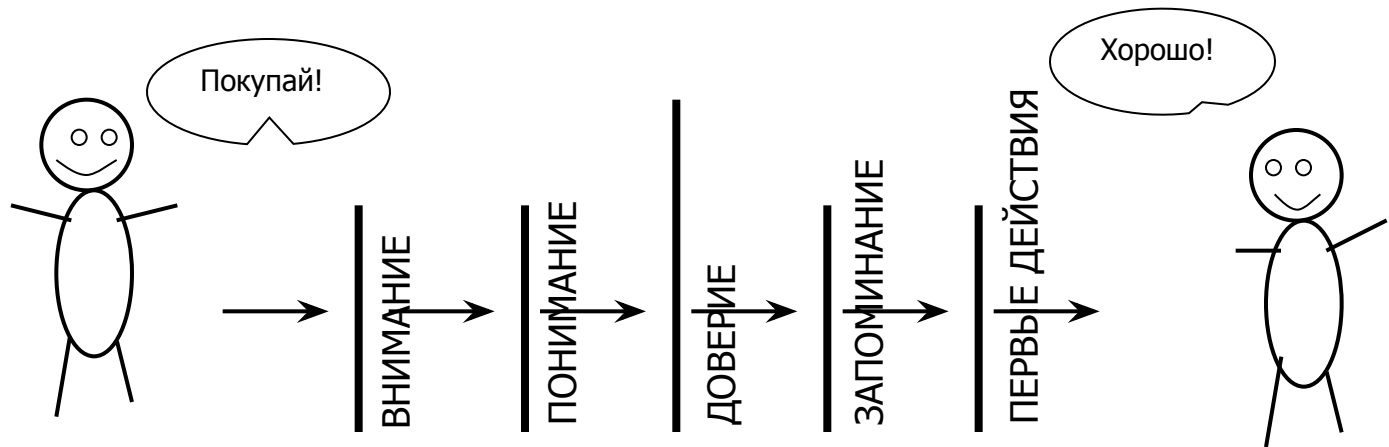
Факты	Преимущества	Выгоды
4 литра / 100 км	Самое низкое потребление топлива	Вы сэкономите деньги
Банк основан в 1571 году	Старейший банк Европы	Ваши инвестиции надежны
Аэропорту «Внуково» 60 лет	?	?
Бессменным директором нашей компании является Иванов	?	?

Составлена ли ваша реклама на языке выгод?

4.ПРОДАЮЩИЙ КРЕАТИВ

Можно выделить 5 барьеров при донесении сообщения

- внимание
- понимание
- доверие
- запоминание
- действия



Реклама должна ПРЕОДОЛЕВАТЬ эти барьеры

СОСТАВЛЕНИЕ КРЕАТИВНОЙ РЕКЛАМЫ

ПОЭТОМУ, креатив должен:

1. Привлечь внимание целевой группы (выудить ее среди всех, кто видит рекламу)
2. Внятно, четко и коротко объяснить суть вашего УТП, рационального и / или эмоционального
3. Вызвать доверие (то есть доказать УТП)
4. Запомниться — или за счет оригинальности креатива (но не в ущерб УТП), или за счет повторения рекламы
5. Стимулировать первые действия целевой аудитории в том направлении, в котором нам нужно (прийти, позвонить, узнать, попробовать, записаться на прием, и т.д.)



5.
**Клиент говорит НЕ
ВЕРЮ! Как убедить
его.**

6. НЕ ПРОДАВАЙТЕ ДРЕЛИ! ПРОДАВАЙТЕ ДЫРКИ В СТЕНЕ!

Давайте вместе подумаем, что реально покупают люди, приобретая тот или иной товар?

Дрели	Дырки
Косметика	Нравиться мужчинам
Дорогие часы	Статус
Пылесосы	Чистота в доме
Поступление в ВУЗ	Высокооплачиваемая работа
Принтеры	Возможность в любой момент иметь под рукой напечатанные документы

7. ПРАВИЛО PMHS



Pain — описание «боли» или указание на проблему клиента.

More Pain — усиление боли, копирайтеры называют это «втиранием соли в рану».

Hope — надежда, тут вы даёте надежду на решение задач, на избавление от проблем.

Solution — решение, в продажах-переговорах это уже выходит за рамки выяснения потребностей, это уже относится к презентации торгового предложения.

8. ОБЩИЕ ПРАВИЛА КРЕАТИВА

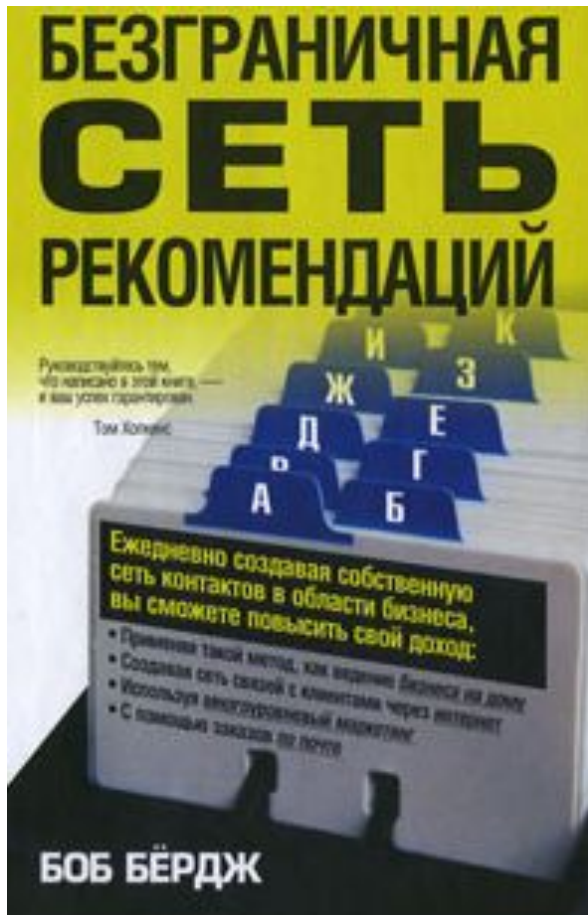
До и После — покажите как было и как стало.

Сравнение — Дося.





9. Используйте принцип отсечения!



10.
БЕСПЛАТНО...СОВСЕМ
БЕСПЛАТНО...
Волшебная сила
рекомендаций.

Бесплатная реклама (кросс-промоушн)



World

ЗАО "МИР" — эксклюзивный
дистрибьютор Syneron Medical Ltd.

Syneron



**Бесплатная...или
почти бесплатная
реклама**

Бесплатная реклама



Результаты поиска для модные прически

Примерное число результатов: 403

 [Параметры поиска](#)



[Урок модной прически. Автор Патрик Камерон 1parikmaherskaya.ru](#)

Модная прическа Патрика Камерона. Урок модной прически

by 1parikmaherskaya | 6 мес. назад | Просмотров: 18883



[Модные Прически 1parikmaherskaya.ru](#)

свадебные прически, прически, вечерние прически, прически для длинных волос, модные прически, прически на каждый день, прически на длинные волосы ...

by 1parikmaherskaya | 5 мес. назад | Просмотров: 21502



[Данишевский Модные прически 2010](#)

Курсы обучения для парикмахеров-стилистов: www.beautycup.info Общественный Фонд содействия развитию косметологии, парикмахерского искусства и ...

by LigaSpb | 10 мес. назад | Просмотров: 4427

Бесплатная реклама



Компания Хитэк



Поиск

Обзор

До

Пешкова Ирина, Директор по маркетингу компании "Хитэк"

[peregovorshikbook](#)

Видео: 6

Подписаться



4:32 / 5:50

360p



Бесплатная реклама

В контакте [Как стать участником?](#)

Е-mail или Логин:

Пароль:

[Войти](#)

[Забыли пароль?](#)

Color studio

Информация


О группе

Название: **Color studio**
Тип: Клуб
Категория: Искусство и развлечения
Описание: СТУДИЯ КОЛОРИСТИКИ ОЛЕГА КОЗЛОВА.

Тухачевского 6
Телефоны:
40-41-47
8 (920) 665-19-02

Контактная информация

Город: Смоленск, Россия



В группе 43 участника
Чтобы узнать полную информацию о группе, войдите в систему.

[о сайте](#) [блог](#) [правила](#) [реклама](#) [разработчикам](#) [магазинам](#)

В Контакте © 2006-2011 [Русский](#) [Українська](#) [Беларуская \(тарашкевіца\)](#) [English](#) [Српски](#) [Magyar](#) [Azərbaycan](#) [все языки](#) »

МЕЛОДИЯ
MELODIA - THE RUSSIAN LABEL

Благодарю тебя

поет
Мислим
Магомедов



Позвоните и
поблагодарите!

**Позвоните и
поблагодарите от имени
руководства!**





**Как заставить
Википедию работать
на нас?**

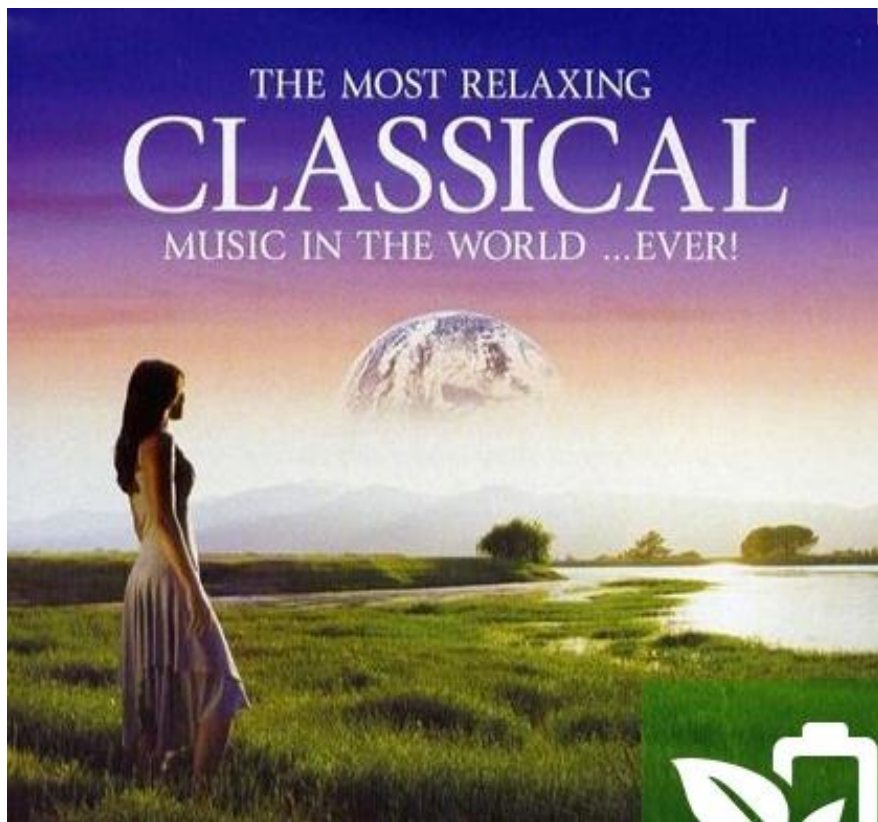


**Тайный сайт,
который станет
вашим
бесплатным
PR-директором.**

<http://ihero2012.com/>



**Как дети клиентов
могут стать вашими
продавцами?**

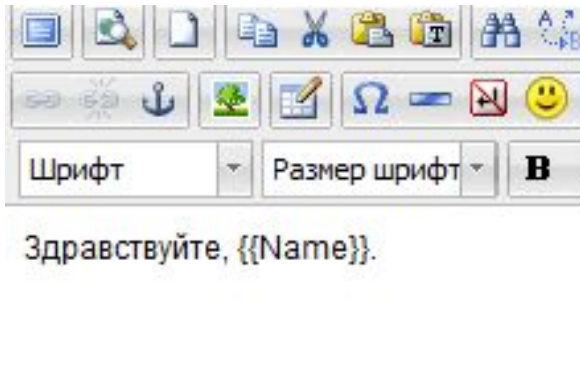


**Может ли музыка
продавать?**

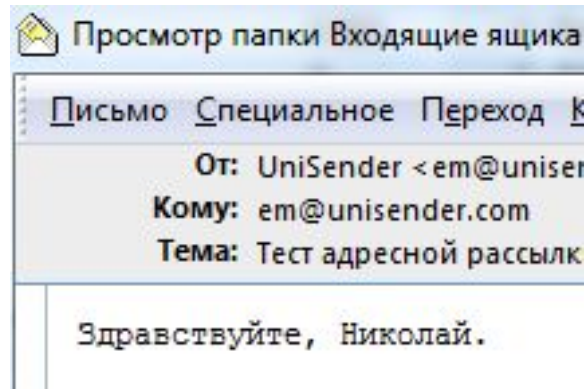


**Как делать утепляющие
рассылки?**

БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМА



- <http://www.unisender.com/ru/features/personalized>



Кому: apsw@inbox.ru
Дата: 25 Дек 2009 10:49:44
Тема: Тест адресной рассылки

[win](#) [koi](#) [mac](#) [utf](#)

Здравствуйтe, Вероника.

Промоушн через интервью

Топ-5 участников
голосования



LADA НОВОСТИ
Число голосов: 737



Финишная распродажа
Число голосов: 414



Достал старый диван
Число голосов: 238



Выбираем
профессионала года



Метельская Олеся,
руководитель отдела
маркетинга сети
магазинов «Хозяйка»

Число голосов: 16



Промоушн через интервью



«Местным телекомпаниям не хватает эфирного времени»

28.06.2010

Поговорив с **ЕЛЕНОЙ ЗОТОВОЙ**, коммерческим директором рекламного агентства «Сети-НН», мы узнали, что региональный рынок телерадиовещания в ближайшее время будет активизироваться. О том, каковы предпосылки к развитию бизнеса, и что обещает нам год грядущий, читайте в нашем интервью.

>>> [Читать интервью...](#)



«Потребительская активность – это хороший стимул к развитию региона»

27.06.2010

С **АНДРЕЕМ РЯЖСКИХ**, директором липецкого рекламного агентства «Прайд медиа» мы побеседовали о том, как будет развиваться рынок в ближайшее время. Подробнее о том, что стимулирует потребительскую активность в послекризисный период, читайте в нашем интервью.

>>> [Читать интервью...](#)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !!

The screenshot shows the website for "СУПЕРМАРКЕТ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ" (Supermarket of Business Solutions). The logo "РОСТ ПРОДАЖ" is in the top left. The main navigation menu includes: "Решения для вас", "Почему «РостПродаж.ру»?", "Горячие предложения" (highlighted with a flame icon), "Что мы делаем?", "Сделайте сами", and "Кейсы и примеры".

The main content area features a video of a man with glasses and a beard, with the text: "Ваши продажи — единственное, что приносит вам деньги, не так ли?" and a "Посмотреть" button with a right-pointing arrow.

On the right side, there are three blue buttons: "Задайте вопрос специалисту", "Закажите обратный звонок", and "Подпишитесь на нашу рассылку". Below these is a section for "Специальная кадровая служба по подбору продавцов" with a photo of a woman and a large orange button that says "НАНЯТЬ ПРОДАВЦА!".

At the bottom, there are three white boxes with green flag icons and numbered questions: "1. Как привлечь больше потенциальных клиентов?", "2. Как увеличить вероятность и частоту покупок?", and "3. Как поднять сумму средней покупки?".

www.rostprodazh.ru

belgorokov@adconsult.ru

+7 926 224 03 50 (Саша)