

Инвестиции в результат. Режим разумной экономии.

Просто о сложном: как грамотно разработать и рационально распределить маркетинговый бюджет? на что важно обратить внимание и какие факторы необходимо учитывать, чтобы добиться желаемого?

Елена ЛЫСЕНКОВА, генеральный директор Hospitality Income Consulting

Что сделать с маркетингом - чтобы
он приносил доход?

Зачем тратить на рекламу?

- ▶ **Дорогостоящие рекламные каналы** не обязательно переводятся в увеличение продаж. Маркетинг это инвестиции: каждый доллар / рубль потраченный на рекламу должен принести хороший возврат в продажах.
- ▶ Наш конечный **потребитель должен услышать** рекламное сообщение минимум 7 раз, чтобы принять решение о покупке. Использование бюджета по максимуму и превышение расходов не позволяют нам повторять сообщение требуемое количество раз для достижения результата.
- ▶ Эффект воздействия маркетинга может быть сильно увеличен за счет **мульти канального маркетинга**. Потенциальные становятся покупателями, если они прочитали о нашем предложении, участвовали в семинаре, взяли домой флаерс, посетили наш сайт, почитали рекомендации и пр.
- ▶ **Прозрачные цели:** на год, месяц, неделю, месяц. Планирование в основе.
- ▶ План А и план Б

**TOP
SECRET**

*..у меня
всегда
есть план
Б*



Контролируем результаты



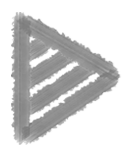
Успех маркетинг плана идет от креативности, но не от большого бюджета

ИЗМЕРЯЕМ

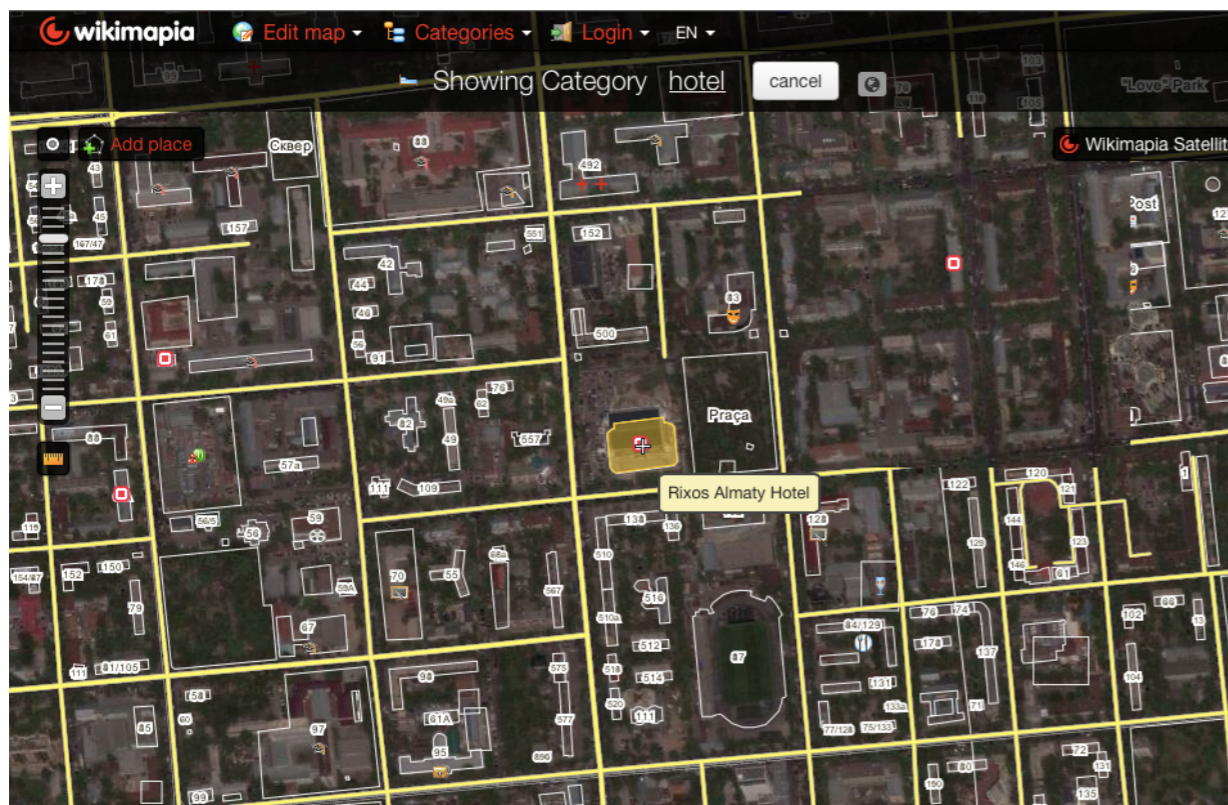
воронка, сделка, продажи, посещения сайта, клики, звонки, лайки, запросы коммерческого предложения, посещения офиса

3 ПРИМЕРА

- ▶ Карта торговой территории: ко-маркетинг с партнерами / соседями по расположению
- ▶ Узкие предложения и таргетинг: четкое формулирование ЦА, тех самых, которых понятно и легко достичь (забудьте о масс маркетинге, занимайтесь нишевым маркетингом)
- ▶ Управляйте рекомендациями: «Снежный ком» на постоянной основе



Карта торговой территории



+



Задача: Увеличение количества корпоративных контрактов

Решение: Использовать карту торговой территории, написать список потенциальных клиентов в шаговой доступности 15 мин пешком, разослать по карте сладкий подарок с буклетом.

Такой же прием был использован для итальянского ресторана при доставке четверти пиццы.

Результат: Заключение 22 новых корпоративных контрактов в течении 3 недель после акции.

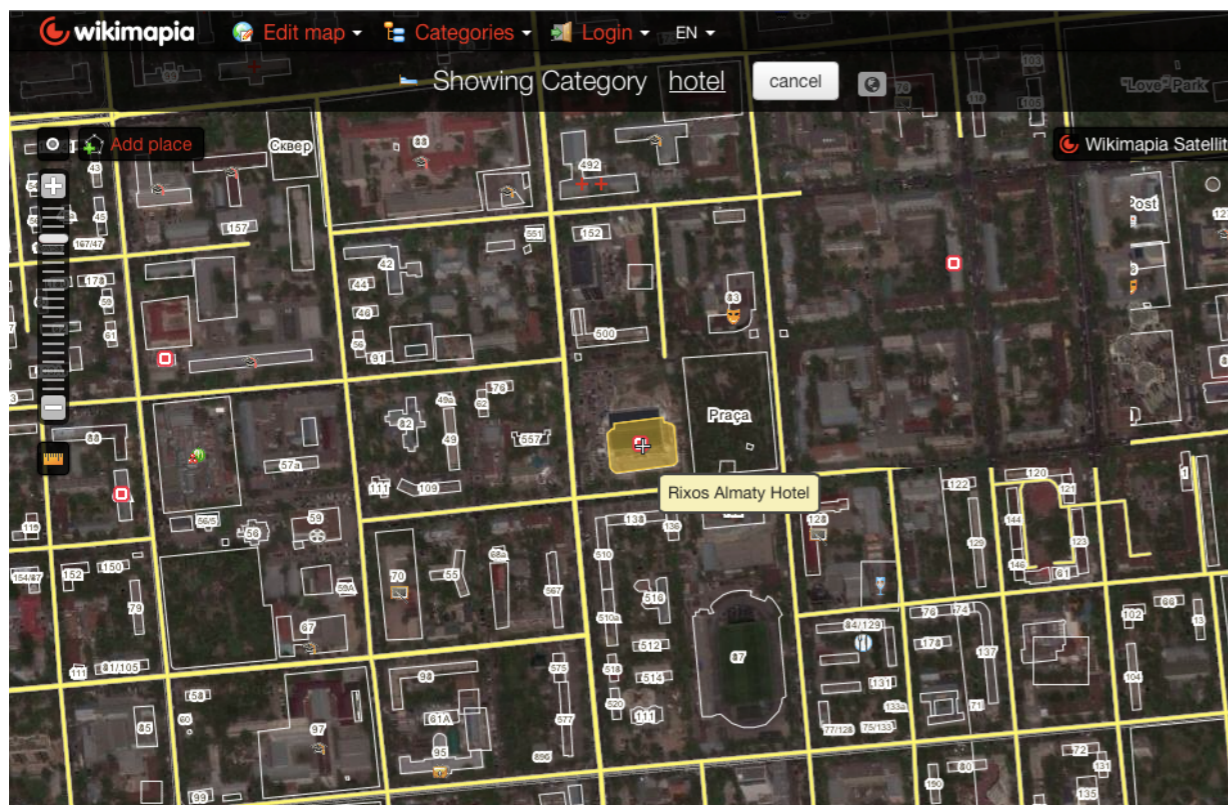


Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

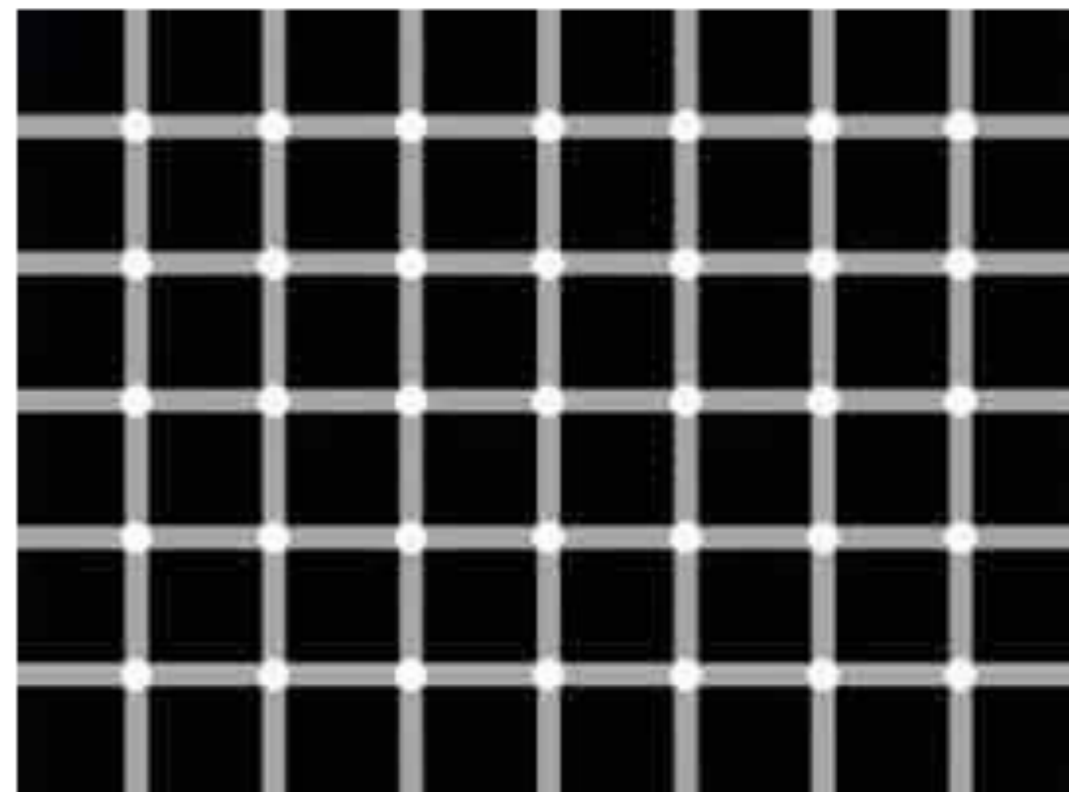
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
Real Estate

▶ Карта торговой территории



+



Задача: Увеличение количества гостей загородного курорта

Решение: Использовать карту торговой территории, написать список потенциальных офисных центров в округе, разослать по карте листовки.

«1 сторона - бегают круги» «2 сторона - пора отдохнуть»

Результат: 78 номеров ночей забронировано.



Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
Real Estate

► Узкие предложения и кретив



ГОСТИНИЦА **СОВЕТСКАЯ** **SOVETSKAYA** HOTEL

Первую брачную ночь... проведите по королевски!

К Вашим услугам свадебные апартаменты.

Подарок молодоженам:

- ☞ завтрак в постель
- ☞ шампанское и свадебный торт
- ☞ сеанс в сауне на двоих
- ☞ автомобиль

Дополнительно мы предлагаем:

- ☞ провести выездной банкет в одном из ресторанов отеля (на 20, 300 или 600 гостей)
- ☞ организовать развлекательную программу
- ☞ заказать свадебные торты

Изумительный ужин и бокалы, и напитки это только на ночь

гостиница "Советская", Лермонтовский пр., 43/1,
тел.(812) 740-26-40, www.sovetskaya.com



Свадьба по любви?

Незабываемая брачная ночь
(без участия публики)

Свадебный пакет «Королевский»

- Размещение в роскошном номере апартаменты
- Предоставление автомобиля «Volkswagen»
- Завтрак в постель
- Сеанс в сауне
- Ночной фуршет «L'Amour»
- Фирменный торт

ГОСТИНИЦА **СОВЕТСКАЯ** **SOVETSKAYA** HOTEL

Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 43/1
тел. (812) 740-26-40, 740-27-19
www.sovetskaya.com

Задача: Увеличение продаж банкетов и свадебного номера

Решение: Прямая реклама в тематической прессе, постеры в свадебных салонах района, визитки предложения «Незабываемая брачная ночь (без участия публики)».

Результат: Увеличение продаж в 3,1 раза.



Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
. Real Estate

▶ Снежный ком



Задача: Увеличение продаж

Решение: При общении с корпоративным клиентом в конце разговора всегда заполнялся рекомендационный лист в обмен на «сет подарочный»

При выезде гостя из отеля спрашивали: «когда следующий раз к нам и забронировать ли номер сразу и предлагали «пакет с собой»

Результат: Повторные бронирования +22,3% прироста, корпоративные договора - воронка изменилась от 10/1 до 6/1.

SO.LO.MA.

**ВСЕ КОМПОНЕНТЫ
ДОСТУПНОГО
МАРКЕТИНГА
В ОДНОМ СЛОВЕ**



Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
. Real Estate

Социальный Локальный Маркетинг

- ➔ Социальные сети
- ➔ Блоги
- ➔ Комментарии на форумах
- ➔ Онлайн бронирования
- ➔ он-лайн PR
- ➔ видео и фото контент

- ➔ Карта торговой территории
- ➔ Внутренний и внешний маркетинг
- ➔ 9 зон маркетинга в точке продаж
- ➔ Внутренний мерчандайзинг

- ➔ маркетинг план
- ➔ визуализация
- ➔ планирование эффективности
- ➔ философия бренда во всем
- ➔ креатив



КОМПОНЕНТЫ

- ▶ Рекламный слоган - всегда «призыв» - «глагол»
- ▶ Креатив
- ▶ Своевременность



Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
. Real Estate

ПОМНИТЕ

ОТ ЛЮБВИ ДО НЕНАВИСТИ
...ОДИН *TOUCH!*



Internet Will Never Forget...



Hospitality Income Consulting
Hospitality that brings income!

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

Marketing
Real Estate

Hospitality Income Consulting
Хоспиталити Инком Консалтинг

**Гостеприимство приносящее
доход!**

Елена Лысенкова
Генеральный Директор

+7 919 960 3648
elysenkova@in-comm.ru

web page: in-comm.ru

