

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ФИШКИ ЧТОБЫ:

ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТОВАРОВ

- Рассказать о своей продукции в магазинах расположенных возле покупателя. Предлагайте покупателям каждый день скидки на свои товары из одной группы, ограничьте время действия купонного предложения 1 днем.

«Сегодня скидка 50% на пельмени «с говядиной»», «Завтра скидка 50% на пельмени «классические»» И «Послезавтра скидка 50% на пельмени «самолепные»»



Используйте в качестве «объекта Фишки» изображение вашего товара, на который будет действовать предложение о скидках, или Вашего логотипа, напечатанного на упаковке товара. Уникальный алгоритм сверки изображений позволит передать Фишку в руки Вашего покупателя, и гарантирует подтверждение посещения покупателем магазина без организации какой-либо инфраструктуры.

- Нарастивать объемы продаж ваших товаров, устраивая для покупателей «квесты». Если вы проводите акцию одновременно в нескольких торговых сетях, разместите разные Фишки в разных магазинах, и предложите покупателям собрать «коллекцию» Фишек. Если вы проводите «Неделю распродаж», так же используйте «коллекционирование» Фишек, меняя их каждый день. Дарите покупателям, выполнившим задание и собравшим «коллекцию» Фишек, существенную привилегию на Ваш товар.

«Покупай с 1 по 7 Февраля в магазинах Н пельмени «Батя», собери коллекцию из 5-ти разных Фишек и получи скидку 10% на пельмени «Батя» действующую до конца года.»



Мы поможем провести вам розыгрыш призов для активных участников акции и дополнительно их мотивировать подарками.

- Провести глобальную распродажу Вашей продукции или вывести на рынок новый продукт. Подарите клиенту вместе с Фишкой сразу много Фишек/Сюрпризов (10-20 шт.), чтобы он мог дарить их своим друзьям, так вы запустите акцию «приведи друга» и соберете свою целевую аудиторию потребителей.

«Подари меня другу! Этот купон позволяет весь Февраль в магазинах Н покупать пельмени «Батя» за половину цены.»



В сервисе Feeshki установлено правило «Одна Фишка или Сюрприз - в Одни руки». Клиенту, получившему Фишку можно ее «Использовать», «Подарить», «Продать», «Выставить бесплатно», Сюрприз можно только «Использовать» или «Подарить». Поощряйте Ваших преданных клиентов. Когда акция закончится, сделайте Сюрпризы для всех, кто дарил Ваши купоны своим друзьям.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СЮРПРИЗ ЧТОБЫ:



Увеличить средний чек. Предложите клиентам купить сразу несколько ваших товаров, сделав существенную скидку на один из них.



«Купите 2 разных вида наших пельменей «С говядиной» и «Классические», и попробуйте еще «Самолепные» всего за 1 р./пач. Обязательно предъявите этот купон на кассе».

Условия Вашей акции сохраняются у покупателя на телефоне, где он может ознакомиться с ними подробнее и решить воспользоваться купонным предложением.



Повышать продажи. Проводите акции совместно с торговыми сетями. Дарите клиентам Сюрпризы со скидками в локациях торговой сети

Запустите в течение месяца лотерею с Сюрпризами для первых 10 покупателей, пришедших к открытию магазина. Остальных клиентов предупреждайте о том, что проводится акция для первых покупателей. «Весь Февраль первые 10 покупателей магазина Н получают 80% скидки на пельмени «Батя»».

Сюрпризы с купонными предложениями можно распределить по времени в течение дня, либо на время низкой покупательской активности. Счастливчики получают купонные предложения, а те кому «не повезло» узнают из Сюрпризов о проведении акции и придут завтра.



Вырастить любителей вашего бренда. Делайте с помощью Сюрпризов подарки в виде купонов на свои товары или сопутствующие. Проведите акцию для клиентов поймавших однажды Фишку со скидкой на Ваш товар, подарите им Сюрприз с купонным предложением спустя какой-то срок окончания действия скидки.

Ваш клиент в Феврале воспользовался Фишкой со скидкой на зерновой кофе, подарите ему через месяц Сюрприз со скидкой на такой же кофе. «Мы любим всех ценителей нашей марки кофе и дарим Вам скидку 50% на еще одну пачку».

Регистрируйте свои магазины и места размещения Сюрпризов, указывая Ваш логотип или фотографию входной группы, чтобы покупатель узнавал ваш бренд. «свое дело».

