

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ФИШКИ ЧТОБЫ:

ДЛЯ ТОРГОВЫХ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ

- Увеличить посещаемость в дневное время в рабочие дни. Привлекайте покупателей в дневное время низкими ценами на обед или вкусными комплиментами. Разместите Фишки с купонным предложением получить «комплимент» от какого-либо кафе в Вашем Центре, ограничив время действия Фишки.

«Лучшие обеды в Центре с 13-00 до 15-00. Получите наш комплимент к Вашему обеду – торт птичье молоко.» Предложите «дневным» посетителям особые привилегии, например: **«Бесплатная парковка для посетителей Центра с 13-00 до 15-00.»**



Используйте в качестве объекта Фишки фотографию входной уличной группы с названием Центра.

- Проводить праздники, ярмарки и дни распродаж. Расскажите через Фишки, что в Вашем Центре в выходные будет праздник, пригласите посетителей к началу мероприятия. Для этого разместите Фишки с купонными предложениями у себя в Центре.

«Ярмарка российских дизайнеров модной одежды в нашем Центре с 16 по 17 Февраля, успеете за скидками от 20 до 50 %.
Количество купонов ограничено.»



Ограничьте количество и время действия Фишек, чтобы создать ажиотаж у покупателей.

- Помогать новым и известным брендам в Центре. Устраивайте «квесты» по Вашему Центру, чтобы рассказать о присутствующих брендах. Создайте Фишки для каждого бренда в Вашем Центре, дайте задание покупателям – собрать «коллекцию» Фишек.

«Найди 5 разных Фишек в нашем Центре и получи бесплатный билет на сеанс кино в нашем кинотеатре.» Используйте механизм продажи сопутствующих товаров, что бы рассказать о новом бренде в Вашем Центре.



Используйте в качестве объекта Фишек фотографии входных группы с названием брендов. Придумайте дополнительный подарок для покупателей, которые соберут полную коллекцию Фишек. А еще вы можете размещать предложения в Фишках: по освободившимся арендным площадям, премьерам в кинотеатре, вакансиям в Центре, финансовым и инкассаторским услугам для арендаторов и т.п.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СЮРПРИЗ ЧТОБЫ:



Расположить посетителей к себе. Расскажите покупателям о своей «социальной» миссии, пригласите к себе на работу, или просто пожелайте хорошего дня. Предложение может не приносить выгоду покупателям для чтобы они решили посетить Ваш Центр еще раз.

«Сегодня мы предлагаем работу в лучшем месте города. Позвоните к нам в отдел кадров.»

Если пользователь отключил уведомления на своем телефоне, он всегда может увидеть предложение Сюрприза в приложении Feeshki.



Быть интересными для посетителей. Объявите для всех посетителей Центра лотерею. Разместите Сюрпризы в вашем Центре с условиями лотереи для всех посетителей за какой-то период. Призами могут стать купонные предложения от Ваших арендаторов.

«Все посетители нашего Центра, побывавшие с 1 по 10 Апреля и получившие Сюрприз, участвуют в лотереи. Призы будут разыграны 11 Апреля в 11-00.»

Мы Вам подскажем всех участников лотереи, передав информацию о клиентах, поймавших Сюрпризы.



Чтобы посетители больше проводили времени в Центре. Организуйте дополнительные продажи.

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».

