


- Привлекать в свои торговые точки покупателей во время низкой активности, для этого: предложите покупателям существенную скидку, но ограничьте время действия купона временем низкой покупательской активности.

**«40% скидки на все сеансы кино с 9-00 до 12-00» или**


**«Утренний кофе за пол цены. 50% скидки на кофе с 10-00 до 11-00.»**



*Привяжите к Фишке уникальный код (QR, или штрих-код) скидки вашей системы учета товаров, или используйте наш код чтобы определить уникальность клиента.*

- Найти своих постоянных покупателей, для этого предложите покупателям небольшую скидку с большим сроком действия на все товары, или определенную группу товаров.

**«Скидка 2% на все покупки в магазине «Н» в течение 2019 года.»**




*Фишка перестанет быть доступна покупателю в его мобильном приложении только тогда, когда у Фишки закончился срок действия, или вы ее «погасили».*

- Найти новых клиентов, для этого создайте собственный «Календарь скидок» на различные категории товаров в соответствии с поводом. Публикуйте Фишки в соответствии с этим календарем.

**«Скидка 30% на цветы 23-го февраля.» или**

**«Вторая пара мужских носков 8-го марта бесплатно.»**




*Используйте механизм погашения Фишки для учета использованных купонов. Это позволит нам предоставлять полную информацию об эффективности Ваших акций.*

# ИСПОЛЬЗУЙТЕ СЮРПРИЗ ЧТОБЫ:



Конвертировать новых покупателей в «постоянных». Дарите покупателям, пришедшим сегодня в Ваш магазин, купоны со скидками, действующими на покупки следующей недели. Покупатель, пришедший к Вам за Фишкой, может сразу получить и Сюрприз, который начнет действовать через несколько дней и мотивирует покупателя прийти к вам снова.

**«Приходите к нам снова и получите скидку 100 рублей на любую покупку.»**




*Используйте «Срок действия» Сюрприза. Публикуйте Сюрпризы со сроком действия купонного предложения «в будущем», например через неделю. Сделайте несколько таких акций. Каждый раз, когда покупатель будет приходить к Вам, он будет получать новый Сюрприз – купон на следующее посещение. 70% покупателей, совершивших покупки в магазине 3 раза, приходят снова.*



Помогать «партнерам» и Себе делать перекрестные и сопутствующие продажи. Дарите покупателям, пришедшим в Ваш магазин, Сюрпризы со скидками, действующими у «партнеров»

**Покупатель, пришедший к Вам за Фишкой «40% скидки на все сеансы кино с 9-00 до 12-00», может сразу получить Сюрприз «Пицца в кафе Марио за 250 рублей», который мотивирует покупателя зайти после киносеанса в соседнее кафе.**




*Покупатель получает Сюрпризы на мобильный телефон в виде PUSH-уведомлений (даже когда приложение Feeshki выключено). Чтобы получить Сюрприз, клиент должен находиться в радиусе 300 метров от адреса, к которому Сюрприз привязан.*



Бороться с конкурентами. Дарите покупателям, пришедшим в чужой магазин, Сюрпризы со скидками на покупки у Вас.

**Покупатель, шел в магазин ваших конкурентов - «Садовод», и на входе получил Ваш Сюрприз «Скидки на рассаду до 40%. Самые низкие цены в магазине «Хозтовары», ул.Космонавтов 12», который мотивирует покупателя изменить маршрут**



*Чтобы разместить Сюрпризы в необходимой локации, Вам нужно создать там «свое дело».*