



Intra Group[®]

СТРАТЕГИЯ МОТИВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

МОТИВИРУЙТЕ ПРОДАВЦОВ, ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ:

- сформировать «корпоративный клуб» сотрудников, готовых внести свой вклад в общее дело;
- с помощью грамотной консультации продавца акцентировать внимание покупателя на достоинствах конкретного продукта;
- поднять «боевой дух» продавцов за счёт введения игрового соревновательного момента;
- увеличить объёмы продаж.



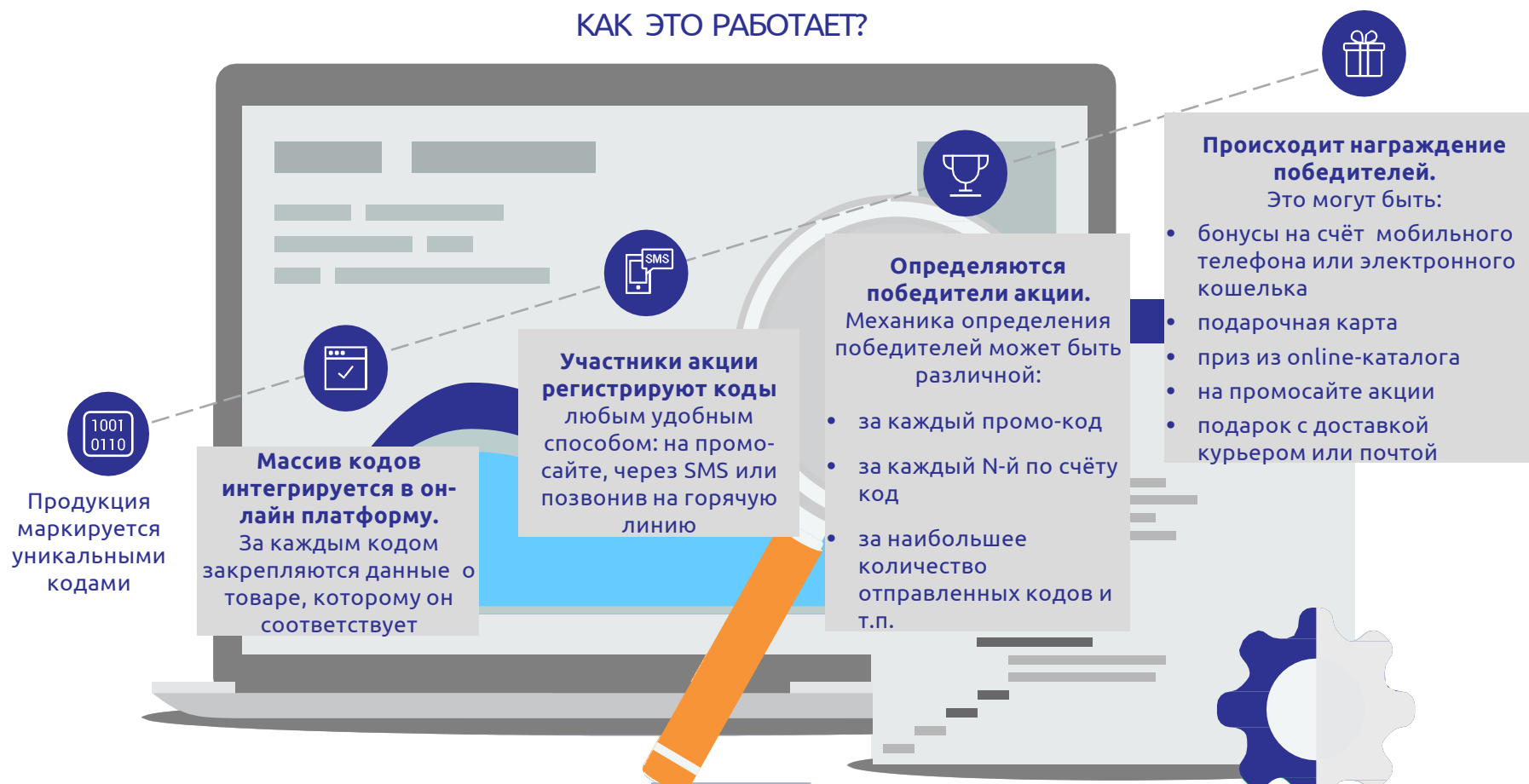
МОТИВИРУЙТЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ:

- вывести на рынок новый товар;
- сформировать положительный имидж компании, бренда;
- стимулировать продажи товаров сезонного спроса;
- расширить долю рынка за счёт переключения аудитории конкурирующих продуктов.

АКЦИИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Приобретая определённые товары, покупатель может участвовать в розыгрыше призов или получить гарантированный подарок. При этом растут не только продажи, но и лояльность потребителей к продукту.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



АКЦИИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

Реализуя товары определённого бренда, продавец получает бонусы. Это мотивирует его совершать как можно больше продаж, а также представлять бренд в наиболее выгодном свете для покупателя.

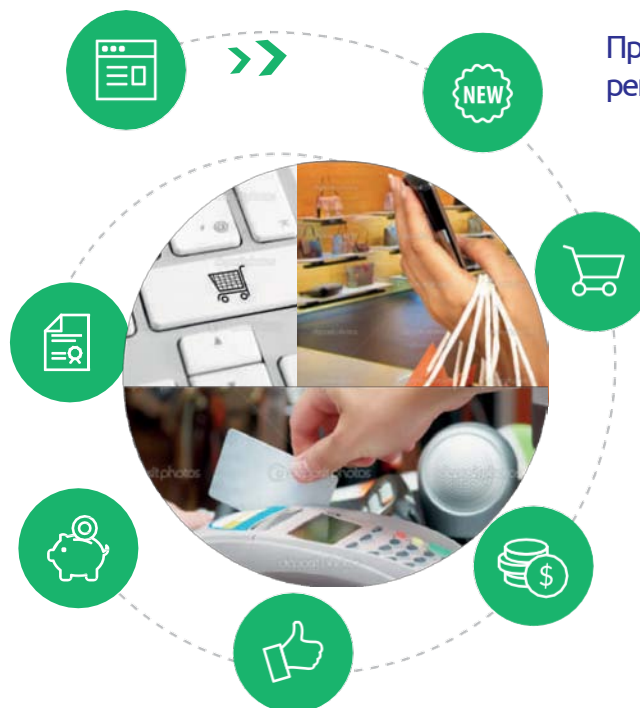
КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Создается сайт-форум для продавцов, где они могут видеть новости компании и правила акции, а также получить доступ к личному кабинету

Подводятся итоги акции, осуществляется награждение победителей

За набранные баллы продавцы получают вознаграждение выбранным вами способом:

- бонусы на счет мобильного телефона
- бонусы на именную накопительную карту
- выбор приза участником из каталога на сайте
- подарок с доставкой курьером или почтой.



Продавцы получают информацию об акции и проходят регистрацию на сайте.

Продавцы активно предлагают товар покупателям и выполняют требования по продвижению продукции в торговом зале:

- выигрышная выкладка товара;
- наличие в ассортименте определенных наименований продукции;
- присутствие в магазине POS-материалов

Продажа состоялась. Продавец получает доступ к уникальному коду и регистрирует его через сайт, в SMS или по телефону горячей линии

Если данные зарегистрированные продавцом, корректны, и условия акции соблюдены, ему начисляются баллы: за каждый код, за каждый N-й по счёту код, за наибольшее количество отправленных кодов и т.п.

МЕХАНИКА МОТИВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Массив кодов интегрируется в он-лайн платформу, за каждым кодом закрепляется информация о продукте, которому он соответствует



МЕХАНИКА МОТИВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Стимулирование продаж осуществляется посредством отправки денежных бонусов и/или розыгрыша призов среди участников акций

Способы определения победителей

- Вознаграждение за каждый зарегистрированный код

Моментальный бонус на счет мобильного телефона участника после регистрации кода.

- Розыгрыш с фиксированным шагом

Выигрышным становится каждый N-й по счету зарегистрированный код.

- Награждение в зависимости от количества отправленных кодов

За регистрацию кода участнику начисляются баллы.

Баллы накапливаются в течение месяца, затем конвертируются в рубли и начисляются участнику.

Способы награждения



Бонус на счет
мобильного телефона



Бонус на электронный
счет QIWI, WebMoney



Подарочные карты
торговых сетей



Приз из online-каталога на
промосайте



Подарок с доставкой
курьером, почтой

- Награждение за наибольшее количество отправленных кодов

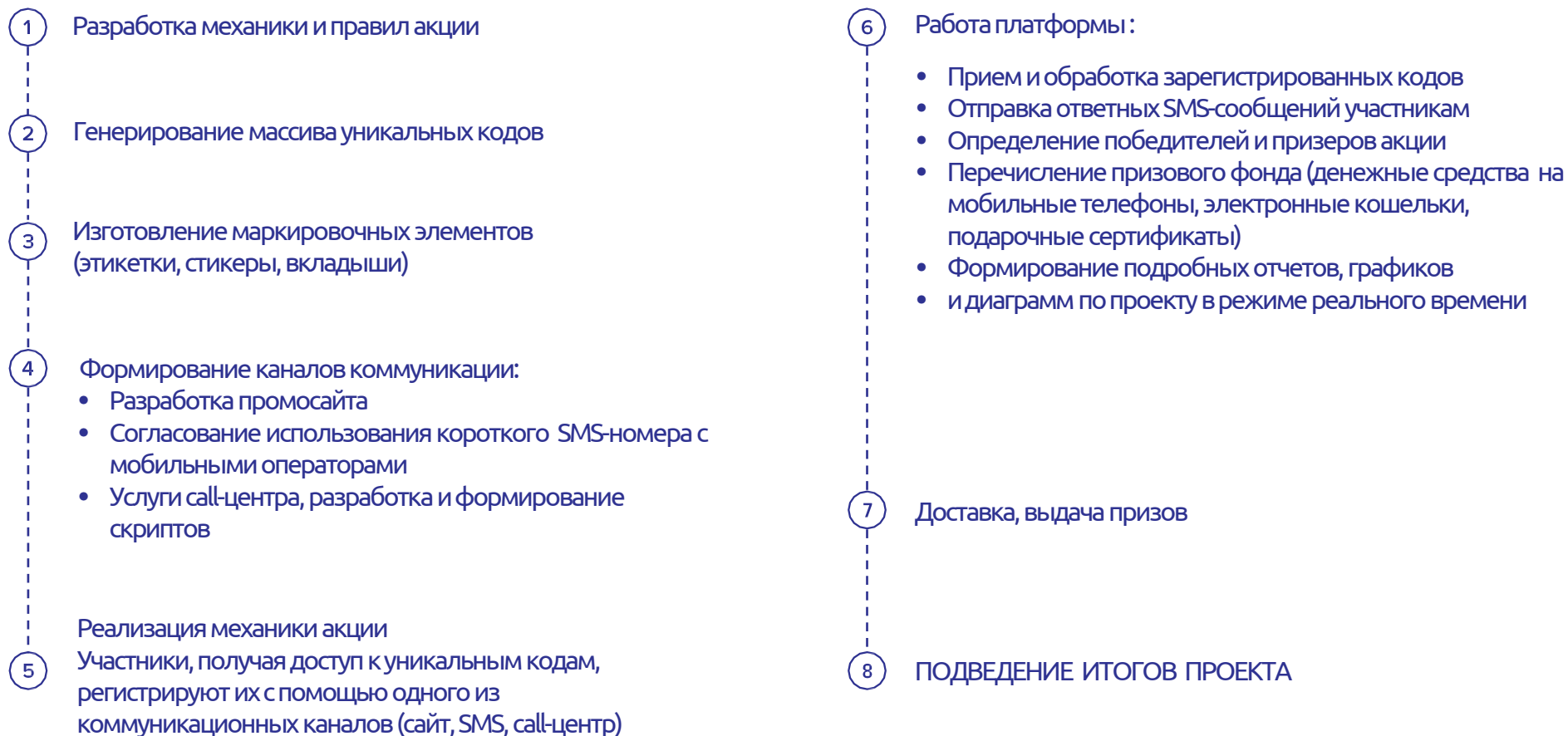
Победителем становится участник / участники, зарегистрировавшие наибольшее количество кодов (за все время акции или за определенный период).

- Определение победителей по математической формуле

Например, количество кодов, зарегистрированных за неделю, делится на количество участников, отправивших не менее одного кода.

Получившееся число становится шагом, позволяющим определить победителей из общего списка участников.

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ



ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ АКЦИЙ

ХОЗЯЮШКА®

Фотоконкурс для покупателей
«ГОТОВЬТЕСЬ К ФОТОсессии»

Акция с интерактивным голосованием на промосайте проекта.

Первая тысяча участников получает гарантированный подарок – магнитную фоторамку. Победители конкурса, набравшие наибольшее количество голосов за свои работы, награждаются сертификатом на участие в профессиональной фотосессии в своем городе.

Pi-Pi-Bent

Акция к 10-му дню рождения бренда
«Юбилейные подарки»

Розыгрыш призов среди покупателей, зарегистрировавших не менее 3-х кодов.

Каждый код, ставший 15-м, приносит отправившему его участнику брендированную флеш-карту.
Каждый 150-й – автоматическую кормушку для кошек. Каждый 500-й – кухонный блендер.
Каждый 1000-й – 3D телевизор.

ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

Акция для продавцов автомасел
«Моментальный бонус!»

Вознаграждение на мобильный телефон продавца за каждую единицу проданного товара.

Продавец регистрирует код, отправляя его в SMS-сообщении на короткий номер. В зависимости от наименования проданного товара на мобильный телефон участника начисляется бонус в сумме от 20 до 70 рублей.

polaris
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

Мотивационная программа
«ПоБАЛЛуйте себя!»

Мотивация клиентов официальных дистрибьюторов Polaris на территории Украины.

Приобретая малую бытовую технику Polaris, покупатель получает от дистрибьютора скретч-карту – по одной за каждые \$200 общей суммы заказа. Каждая карта содержит уникальный код. За регистрацию кодов участникам начисляются баллы. В финале проекта участники обменивают баллы на подарки из каталога призов.



СПАСИБО