



LEVITAS.RU

Добро пожаловать!

Час учеников

**Опыт внедрения
партизанского маркетинга**



LEVITAS.RU

Для тех, у кого смартфон





LEVITAS.RU

Рынок падает, денег нет...



Сергей Шопик,
руководитель
отдела маркетинга
и продаж

Деловой портал
“All.Biz”, Минск
www.all.biz





LEVITAS.RU

Беларусь: кризис 2011 года

- Девальвация — в 3 раза
- Отсутствие валюты в РБ
- Денег у клиентов нет



LEVITAS.RU

Решение №1 — семинары

- Бесплатные семинары для экспортёров
 - Потому что у них есть валюта
- Семинары не о своём продукте!
- «Как поднять продажи за границу»



LEVITAS.RU

Результат №1

- Вложения — 250 долларов в месяц
- Конверсия — 50% с семинара
- Результат — 120% плана продаж на лето
- Закрыт пакет клиентов на май-август



LEVITAS.RU

Решение №2 — партнёры

- Предложение пакетных услуг
- Партнёрство с бизнесами-смежниками
 - Опросить клиентов
 - Выбрать партнёров
 - Сформировать предложение
 - Обосновать цену



LEVITAS.RU

Результат №2

- Вложение — три месяца работы
- Вышли на докризисный уровень
- Лидеры по количеству VIP-клиентов среди партнёров All.Biz в 10 странах
- План продаж — на 200% к декабрю
- Оборот вырос в 1,5 раза (в долларах)



LEVITAS.RU

Решение №3 — чужой сбыт

- Найдите смежников
- Сделайте подарок их клиентам
- Пусть они включат это в свой пакет
- Результат — «горячие» клиенты



LEVITAS.RU

Результат №3

- Вложения — скидка покупателю
 - Примерно равна бонусу продавца
- Результат — 1-2 VIP-клиента в месяц



LEVITAS.RU

Стартуем бизнес с нуля



Дмитрий Кузин,
совладелец

Деловые аксессуары
[note.bene],
Нижний Новгород
www.bizportret.ru

[note·bene]
• деловые аксессуары ручной работы •



LEVITAS.RU

Именные подарки





LEVITAS.RU

Результаты декабря

- 607 посетителей сайта
 - 62 заказа — 102,000 рублей
- Конверсия более 10%
- Средний чек — 1645 рублей



LEVITAS.RU

Страница в Facebook

- Не должна быть посвящена лишь товару
- 40% — интересный контент
- 20% — «продающий» контент
- 40% — картинки, интересные клиентам
 - Дизайн, творчество, бизнес



LEVITAS.RU

Обновление ассортимента

- 2 НОВЫХ
продукта
в месяц
- 12 НОВЫХ
продуктов
за полгода





LEVITAS.RU

Воплощаем идеи клиентов





LEVITAS.RU

Сарафанное радио

- —Предложили идею? Мы реализовали.
Расскажете друзьям? —Конечно!
- Подарок лидеру мнений
 - Одна запись в блоге
 - Продажи на 221,000 рублей



LEVITAS.RU

Бизнес и социальные сети



Юлия Бакман,
директор
по маркетингу

Марка одежды
DDshop, Москва
www.dd-shop.ru



LEVITAS.RU

Специфика бизнеса

- Одежда для девушек с большим бюстом
- Клиенты лояльны
- Клиенты зависимы от бренда
- Однако массовая реклама бесполезна
- И бюджет на рекламу ограничен



LEVITAS.RU

Что работает для нас

- «Клиенты на всю жизнь»
- Контекстная реклама — «длинный хвост»
- Точечный таргетинг в социальных сетях
- Партнёрство с оплатой за результат



LEVITAS.RU

Контекстная реклама

- Дешёвые низкочастотные запросы
 - Размеры и марки одежды
 - Паразитирование на конкурентах
 - Названия наших торговых центров
 - Запросы из сфер, интересных клиенту
 - Одно ключевое слово — одно объявление
 - Результат соответствует ожиданиям



LEVITAS.RU

Результат рекламы

- Цена перехода — 2,7-3 рубля
- Бюджет в месяц: ~20,000 рублей
- Переходов на сайт ~7000
- Просмотров адресов магазинов ~360
- Рост заказов в интернет-магазине на 5%



LEVITAS.RU

Реклама в соцсетях

- Таргетинг на сообщества конкурентов
- Таргетинг на сообщества по интересам
- Таргетинг на сообщества смежных товаров
- Объявления с оплатой за клики/показы
- Не верить цене, выставяемой системой



LEVITAS.RU

Что изменилось?

- Цена клика: упала с **20** до **5** рублей
- Конверсия в группу: выросла с **1%** до **30%**
- Группа: выросла с **500** до **1700** человек
- Общий бюджет: **20,000** рублей



LEVITAS.RU

Партнёрство

- С оплатой за покупку или за заказ
- Двойное использование партнёрства
 - Для продаж
 - Для рекламы
- Результат: **+5%** к продажам



LEVITAS.RU

Итоговые результаты

- Прирост всех продаж в апреле
 - **+15%** к среднегодовому темпу
- Прирост продаж интернет-магазина
 - **+120%** к среднегодовому темпу
- Рекламный бюджет **~\$1000** в месяц
 - Менее 1% от выручки



LEVITAS.RU

Партизанские мелочи



Эмма Михейкина,
соучредитель,
директор
по развитию

Клуб-кафе
“Гарцующий
дредноут”, Москва
www.dnout.ru



ГАРЦУЮЩИЙ
ДРЕДНОУТ



LEVITAS.RU

Кафе для своих





LEVITAS.RU

В отсутствие бюджета

- “У нас не было денег — пришлось думать”
- Бюджета на рекламу не было
- Стандартные акции неэффективны
 - Приведи друга
 - Третье пиво бесплатно
 - Гренки к пиву бесплатно
- Что делать?



LEVITAS.RU

“Для своих”

- Помог с ремонтом — именная карта
- Free-friends для персонала
- Карты с бонусами и скидками для своих
- “Туда, где друзья, а не туда, где дешевле”



LEVITAS.RU

Социальные сети





LEVITAS.RU

АКТИВНОСТЬ В СОЦ. СЕТЯХ

- Группа в сети “Вконтакте” — **4752** чел.
- Рассылка расписания — более **6000** чел.
- Блог в “Живом Журнале” — более **600** чел.
- Рассылка анонсов по **45** блогам и группам
- Упоминания в чужих блогах: **>15** в неделю



LEVITAS.RU

Хитрости в меню

- Необычные названия и описания блюд
- Конкурсы на право дать название блюду
- Кросс-навигация по меню
 - С этим десертом лучше заказывать...
 - К этому пиву лучше подходят...
- Тематические блюда под аудиторию



LEVITAS.RU

Подстройка под клиентов

- Время работы кафе
- Расписание мероприятий
- Работа на выезде
- И так далее



LEVITAS.RU

Поднять продажи в рознице



Сети магазинов
“Стройбери” и
“Строймаркет”
www.stroyberi.ru

Михаил Мясников,
СЕО

СТРОЙБЕРИ
ДЛЯ ДОМА И РЕМОНТА





LEVITAS.RU

“Доведи клиента до слёз”

- Акция “Доведи клиента до слёз радости”
- Соревнование между работниками
 - По количеству положительных отзывов
- Затраты — **2-3** тысячи р./мес. по всей сети
- Количество клиентов по рекомендациям
 - До и после акции — 12%, 370 человек
 - Во время акции — 14.3%, 520 человек



LEVITAS.RU

“Картонный продавец”

- Чтобы товар продавал сам себя...
- Детские обои — “экологически чистые”
- Незамерзайка — “без запаха”
- Профиль — “стойкость к коррозии, долговечность, надёжность конструкций”



LEVITAS.RU


“Картонный продавец”

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!

Износостойкий ламинат **TARKETT**

- Возможность бесклеевой сборки
- Простота укладки, укладка в любом направлении
- Устойчив к повышенным температурам и УФ-лучам
- Нечувствителен к любым пятнам
- Совместим с любыми системами подогрева пола

а также в нашем магазине:

- ▶ Большой выбор комплектующих и инструмента
- ▶ Грамотные консультации и точный расчет материалов
- ▶ Доставка по звонку  57-31-31
- ▶ Подъем на этаж

ТОВАРЫ В КРЕДИТ

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!

Ламинат **Maxwood**

- Точная имитация древесины
- Водоотталкивающее покрытие, соединение блоков препятствует попаданию воды и защищает от деформации
- Долговечен в использовании. Гарантия - 15-25 лет
- Экологически безопасен
- Дополнительная защита от когтей домашних животных, мебельных колес, каблучков, тлеющей сигареты
- Бриллиантовая структура, ощущение легкого блеска пола

а также в нашем магазине:

- ▶ Грамотные консультации и точный расчет материалов
- ▶ Доставка по звонку
- ▶ Подъем на этаж

ТОВАРЫ В КРЕДИТ



LEVITAS.RU

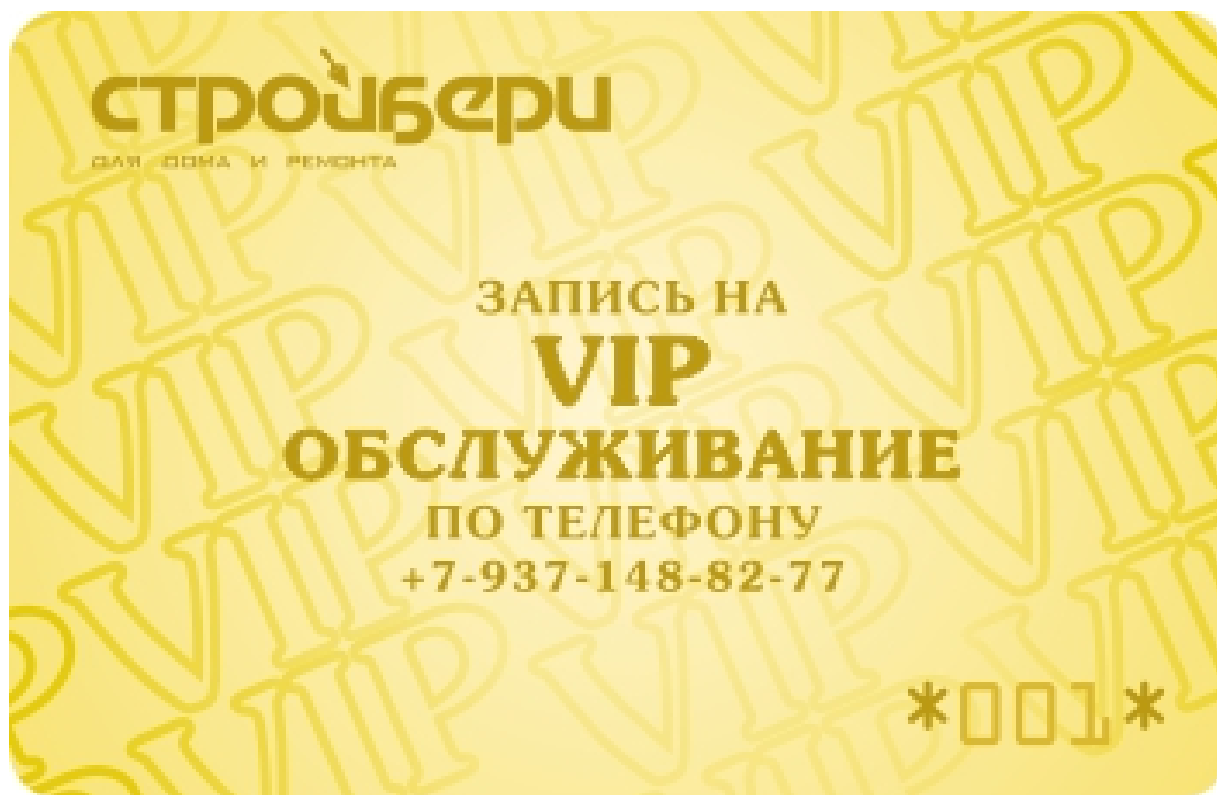
Результаты внедрения

- Гипсокартон “Кнауф”
 - Рост с 3,4 млн. до 5,68 млн. рублей
- Профиль “Кнауф”
 - Рост с 880 тыс. до 1.3 млн. рублей
- Ламинат “Таркетт”
 - Рост с 412 тыс. до 940 тыс. рублей



LEVITAS.RU

VIP-обслуживание





LEVITAS.RU

Раздача листовок

- Затраты в месяц — около 7 тысяч рублей
 - 5 тысяч на листовки
 - 2-3 тысячи на промоутеров
- Формула успеха
 - Правильный выбор места
 - «Говорящий» промоутер



LEVITAS.RU

Нейтрализуем конкурентов

- Даём скидки по картам конкурентов
- Приносит продаж на 3 млн. в месяц



LEVITAS.RU

Правильный мерчендайзинг

- Комплексная выкладка — с сопуткой
- Таблички, напоминающие о сопутке
- “Картонные продавцы”
- Выставка акционного товара



LEVITAS.RU

Поднимают сумму чека





LEVITAS.RU

Поднимают сумму чека





LEVITAS.RU

Дружим с поставщиками

- Позволяет экономить **15-30%** на рекламе



LEVITAS.RU

Результаты

- Сокращение рекламного бюджета
 - До — **400-500** тысяч рублей
 - После — **220-280** тысяч рублей
- Стоимость контакта — **1,7-2** р. вместо **5-7**
- Выручка — поднялась на **18%**
- Посещаемость выросла на **10%**
- Сумма среднего чека выросла на **17%**



LEVITAS.RU

Реклама, за которую платят



Лана Казновская,
владелец

Сеть кондитерских
“Кусочек счастья”,
Санкт-Петербург
www.kusochek.pro



КУСОЧЕК СЧАСТЬЯ

СЕТЬ КАФЕ - КОНДИТЕРСКИХ



LEVITAS.RU

О «Кусочке счастья»

- Рост объёма заказов в 7.5 раз
- Рост выручки в 10 раз
- Открытие второй кондитерской



LEVITAS.RU

Партизанская реклама

- Затраты на рекламу — 0.5-1.5% от оборота



LEVITAS.RU

Клиенты платят за рекламу

- Проводим платные мастер-классы
- Используем как рекламный инструмент
- Продаём на них более дорогие услуги



LEVITAS.RU

Детские мастер-классы





LEVITAS.RU

Использую время ожидания





LEVITAS.RU

Попутные продажи

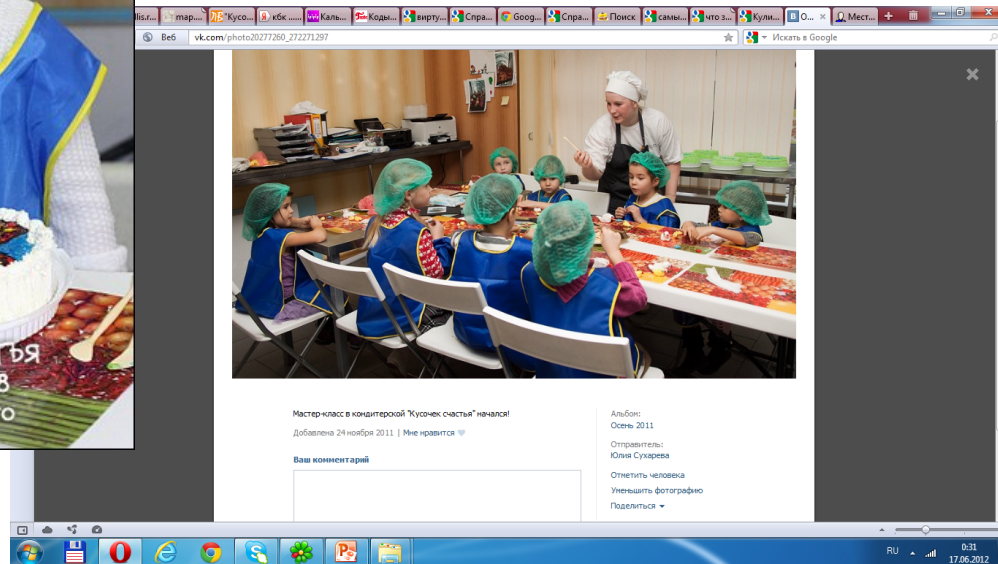
- Заказ торта — **95%**
- 4 мастер-класса
— по 8 человек
- Средний чек — **3500 р.**
- Итого **80,000** рублей
дополнительного
дохода





LEVITAS.RU

Реклама чужими руками





LEVITAS.RU

Как использовать у вас?





LEVITAS.RU

1.5 миллиарда за 30 тысяч



Андрей Пометун,
учредитель,
директор

Рекламное агентство
“Корпоратив”,
Пермь
www.adv-dep.ru

РЕКЛАМНЫЙ
ДЕПАРТАМЕНТ
КОРПОРАТИВ 



LEVITAS.RU

Кредиты — малому бизнесу

- Выигран тендер «Сбербанка»
- Традиционная реклама — не выход
 - Дорого и не попадает в цель
- Используем «рекламу точно вовремя»
 - Разработка А. Левитаса, 2003-2011
- Когда предпринимателям нужны деньги?
- Когда они потратили то, что было!



LEVITAS.RU

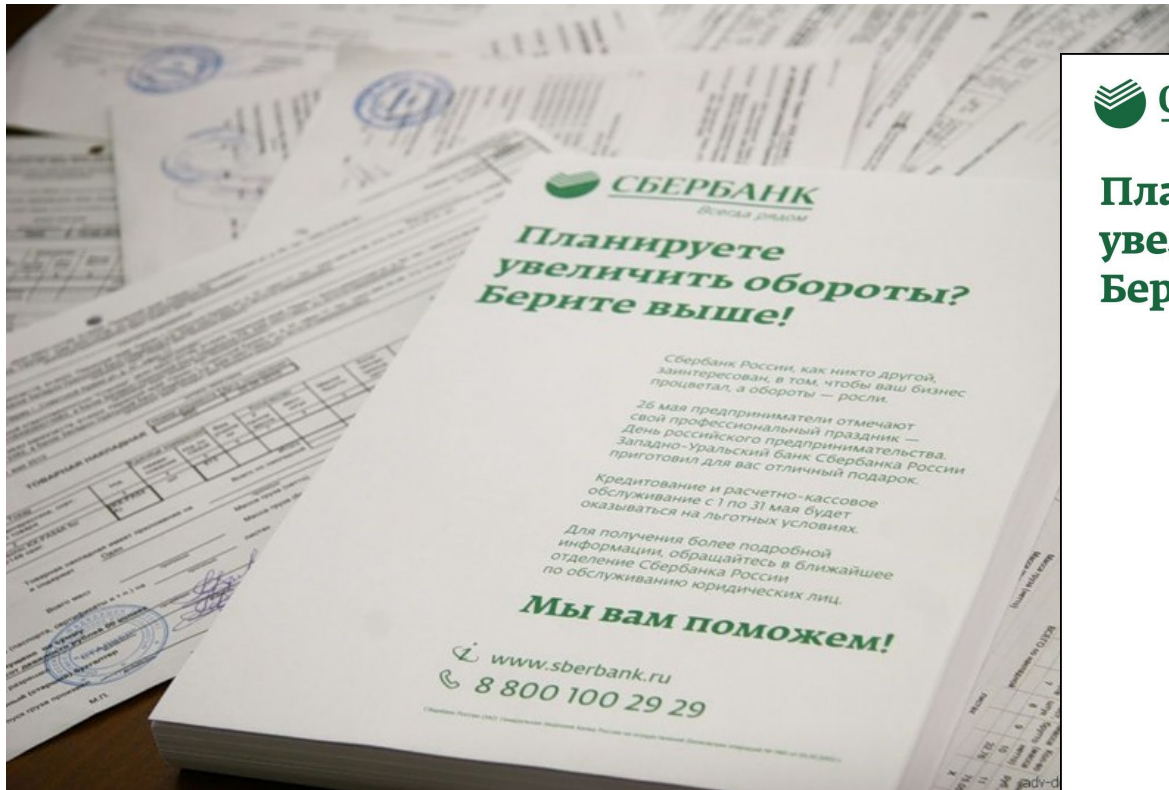
Маркетинг чужими руками

- Находим подходящих партнёров
 - Ключевой партнёр — оптовые базы
 - Второй партнёр — типографии
- Выясняем, что передают в руки клиенту
- И совмещаем это со своей рекламой



LEVITAS.RU

Бумага для накладных



Планируете увеличить обороты? Берите выше!

Сбербанк России, как никто другой, заинтересован, в том, чтобы ваш бизнес процветал, а обороты — росли.

26 мая предприниматели отмечают свой профессиональный праздник — День российского предпринимательства. Западно-Уральский банк Сбербанка России подготовил для вас отличный подарок.

Кредитование и расчетно-кассовое обслуживание с 1 по 31 мая будет оказываться на льготных условиях.

Для получения более подробной информации, обращайтесь в ближайшее отделение Сбербанка России по обслуживанию юридических лиц.

Мы вам поможем!

 www.sberbank.ru
 8 800 100 29 29

Сбербанк России (САО) — федеральный оператор Банка России на рынке банковских операций. ОГРН 5027000011. Россия. Моб. 2010. Сайт: www.sberbank.ru. Для получения полной информации.



LEVITAS.RU

Наклейки для типографии

**Берите выше!
Мы вам поможем.**

**С 1 по 31 мая кредиты
для малого бизнеса —
на льготных условиях**

Обратитесь в ближайшее
отделение Сбербанка России,
и выведете бизнес на новый
уровень!

Поздравляем с наступающим Днём
российского предпринимательства!
Сбербанк России и типография
«Астер».

www.sberbank.ru
8 800 100 29 29

Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России
на осуществление банковских операций № 1481 от 03.10.2002 г.
Реклама. Май 2010. Срок действия предложения —
до появления новой или дополнительной информации.

**Берите выше!
Мы вам
поможем.**

**С 1 по 31 мая
кредиты
для малого
бизнеса —
на льготных
условиях**

www.sberbank.ru
8 800 100 29 29

Сбербанк России ОАО. Реклама. Май 2010



LEVITAS.RU

Результат рекламной акции

- Акция шла в течение мая 2010 года
- Привлечено **64** новых клиента
- Поступило **673** заявки на кредиты
 - Сумма заявок — **1,5** миллиарда руб.
- Выдано **359** новых кредитов
 - Сумма кредитов — **549** миллионов руб.
- Себестоимость рекламы — **30** тысяч руб.



LEVITAS.RU

И помните главное

**Ваш бизнес может
приносить Вам
больше денег**