

Роман Гагарин

Реклама За Копейки

30 проверенных
способов

Роман Гагарин

**Реклама за копейки.
30 проверенных способов**

«Издательские решения»

Гагарин Р.

Реклама за копейки. 30 проверенных способов / Р. Гагарин —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855503-9

Прочитав эту книгу, вы узнаете о 30 проверенных способах недорогой рекламы, полезных кейсах от автора, советах по выбору рекламных площадок.

ISBN 978-5-44-855503-9

© Гагарин Р.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Способ 1. Кросс маркетинг	7
Способ 2. Приведи друга	8
Способ 3. Бесплатные штучки	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Реклама за копейки 30 проверенных способов

Роман Гагарин

© Роман Гагарин, 2018

ISBN 978-5-4485-5503-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Данная книга написана, в первую очередь, для того, чтобы всегда иметь под рукой шпаргалку. Держать в голове все описанные способы трудно, а применять их можно (и даже нужно!). Многие из описанных способов подойдут для любого бизнеса, вне зависимости от размера и бюджета.

Эффективная реклама не обязательно должна дорого стоить, особенно в 21 веке.

Эта книга не является учебником, написана далеко не академическим языком, содержит в себе жаргонизмы и глупые примеры. Все это сделано специально, дабы упростить понимание сложных вещей и облегчить чтение.

Способ 1. Кросс маркетинг

Что есть «кросс-маркетинг»? Это совместное продвижение товаров несколькими компаниями, продукция которых дополняет друг друга.

Проще говоря, это совместные рекламные акции или кампании.

Разберем на примере:

Вы – владелец зоомагазина «Толстый хомяк», а в трех кварталах от вас есть парикмахерская для животных «Лысый кот». Кросс маркетинг в вашем случае – это договорится с директором «Лысого кота» и разместить свой рекламный плакат в его парикмахерской. Он же, в свою очередь, разместит свой плакат в вашем зоомагазине. В данном случае, каждый из вас получит новый рекламный канал с охватом на свою целевую аудиторию.

Можно пойти дальше, и запускать совместные акции, системы лояльности и скидки. Банальный пример: при покупке на 100р в зоомагазине, вы даете купон на скидку в парикмахерской «Лысый кот». Это уже рекламная акция + мотиватор обратиться за стрижкой именно к вашему партнеру.

Способ кросс маркетинга активно используют международные корпорации, запуская совместные фестивали и акции. Но этот способ работает и для малого бизнеса.

Плюсы:

- очень дешево (затраты на печать 1 плаката)
- точное попадание в нужную целевую аудиторию

Минусы:

- сложно договориться с другими директорами

Способ 2. Приведи друга

Эта техника была бы очевидна, если бы она не была так сильно испорчена спамерами. Однако, если использовать её разумно, она все равно может творить чудеса. Uber делает это, Tangerine делает это, почему вы не должны?

Допустим, вы гордый владелец новой кафе. Дайте пяти клиентам скидку, а затем скажите им, что вы дадите их друзьям ту же скидку. 5 человек показали, что они «от Макса»? Круто! В следующий раз, когда вы увидите Макса, дайте ему бесплатную печенючку. Макс мотивирован (он получает печенье), друзья Макса мотивированы (они получают особую скидку «только для друзей»), вы мотивированы (ну, вы просто, естественно, очень мотивированный человек).

Вариаций на эту тему очень много: накопительные скидки, бонусные баллы, 3-й кофе в подарок и так далее.

Способ 3. Бесплатные штучки

Все любят подарки. Первое что приходит в голову, когда речь идет о подарках клиентам – это сувениры. Кружки, магниты, ручки, календарики и блокноты. Это, безусловно, отличные подарки, но и стоят они не малых денег. Если ваш бюджет мал – не спешите отказываться от этого формата. Вот краткая инструкция, как сделать 625 подарков потратив при этом 500—800 рублей: 1) Делаете веселые наклейки (если магазин зоотоваров – веселый котик, если магазин продуктов – веселая буханка хлеба и т.д)

2) Печатаете и дарите всем покупателям (А ОСОБЕННО ДЕТЯМ!)

Печатаются наклейки на обычной интерьерной пленке в любой типографии. Стоимость за 1м² варьируется от 500 до 800 рублей. Если сделать милые наклейки размером 4х4см – вы получите 625 милых подарков, которые ваши клиенты приклеят у себя дома, в офисе или где-то еще.

Если не верите мне – посмотрите на ноутбуки молодых парней в кафе. Они все обклеены разного рода стикерами и наклейками, в том числе с адресами сайтов, форумов и т. д.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.