



TVS лояльность

**Что представляют собой программы
по лояльности клиентов?**

Программы по лояльности -это маркетинговые акции.

Такого рода акции направлены на привлечение клиентов и поддержку крупных торговых сетей с целью увеличения продаж.





Программы формируют
лояльность потребителей с
высоким уровнем трат: через
увеличение их расходов
в течение определенного
периода благодаря
возможности собирать
престижные премии.

Программы формирования лояльности предоставляют такие ощутимые и долгосрочные преимущества для точек розничной торговли, как

- **увеличение числа лучших клиентов и**
- **влияние на покупательское поведение**



Программы формирования лояльности разработаны в среднем на четыре месяца и могут обеспечить **увеличение продаж в среднем на 5%** по сравнению с тенденцией до проведения программы благодаря:



увеличению средних расходов за посещение
(доля кошелька покупателя)

увеличению числа посещений

увеличению рыночной квоты
(новые клиенты, которых привлекли премии, распространяемые в ходе программы)

Концепция проста, но эффективна:

- **поощрять покупательское поведение постоянных клиентов,** которые представляют три десятые всех клиентов, 70% доходов и 90% валовой прибыли.
- **приобрести новых клиентов с соразмерным возвратом инвестиций.**



Выделение из общей массы конкурентов

Программы формирования лояльности клиентов представляют собой уникальную возможность создать программу на заказ, рассчитанную на менеджеров по закупкам, а также на ключевых клиентов крупных розничных сетей, **семьи**.





Программа формирования лояльности представляет собой организованное в магазине, Интернете и социальных сетях мероприятие, вызывающее **активность и интерес** клиентов.

Мероприятие, включающее в себя продукты **ЭКСКЛЮЗИВНЫХ брендов по неповторимыми ценам**, выделяет пункт продаж из числа конкурентов и вносит свой вклад в **укрепление имиджа магазина**.

Устные рекомендации и вирусность в сочетании с развитием конкурса способствуют и увеличивают **интерес и участие** клиентов, обеспечивая операции несомненный **успех**.






TVS и лояльность

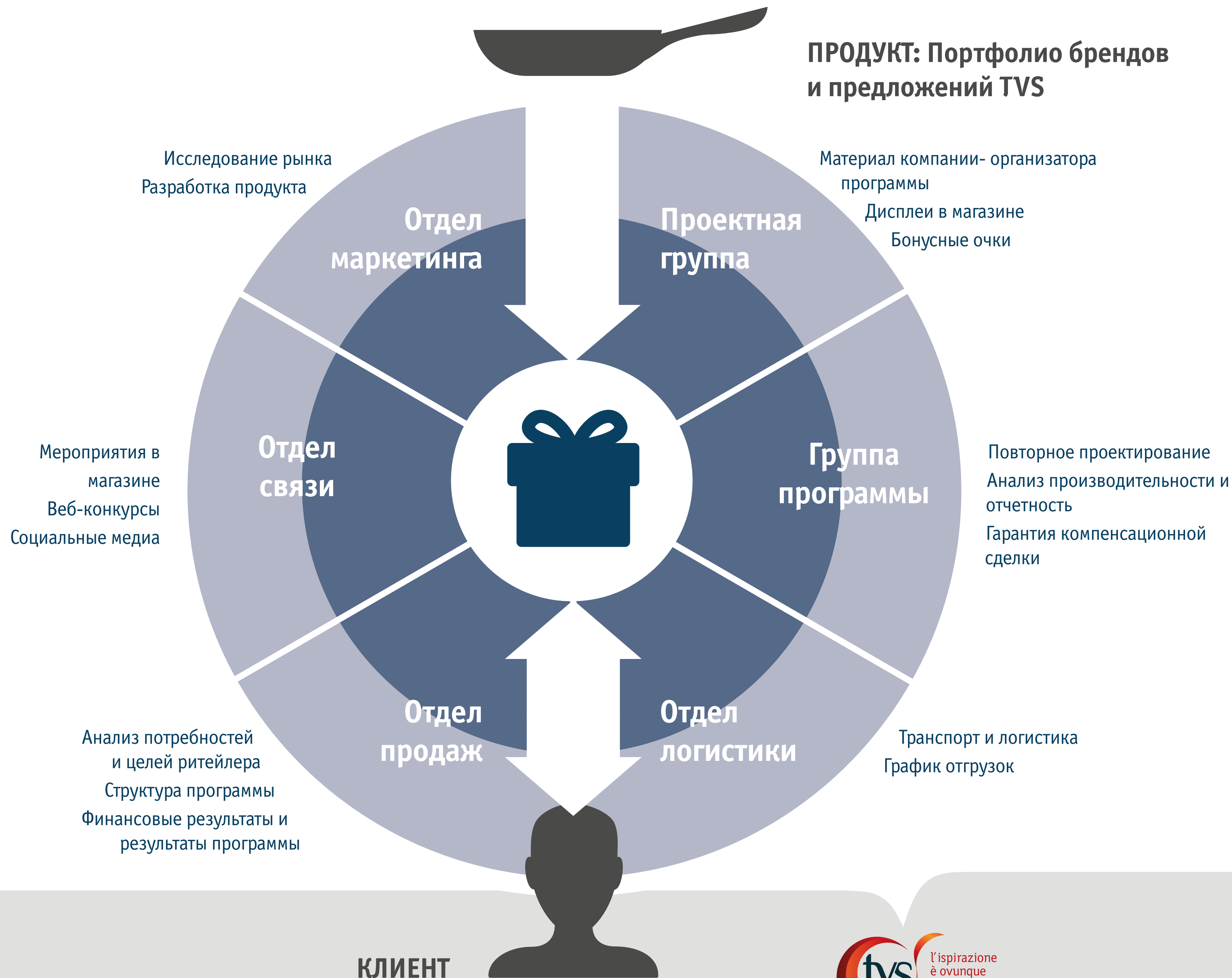
Чтобы инвестиции розничного продавца окупились максимальным образом, важно правильно структурировать программу: поэтому в дополнение к основной продукции мы создали **внутренний промо-отдел** экспертов, которые, опираясь на начальную концепцию, обеспечивают идеальную организацию всей программы.



Наши услуги проектирования, маркетинга, продаж и логистики самого высокого качества в сочетании с **производством** обеспечивают контроль всего проекта и высокую конкурентоспособность по сравнению с услугами, традиционно предлагаемыми операторами лояльности на сегодняшнем рынке.

Наша бизнес-модель

-  Отдел лояльности TVS
-  Программы розничного маркетинга
-  Услуги



Предлагаемые услуги

Доверять TVS программу формирования лояльности покупателей - значит полагаться на **специально подготовленные службы** и значительную **консалтинговую поддержку** во время ее проведения:

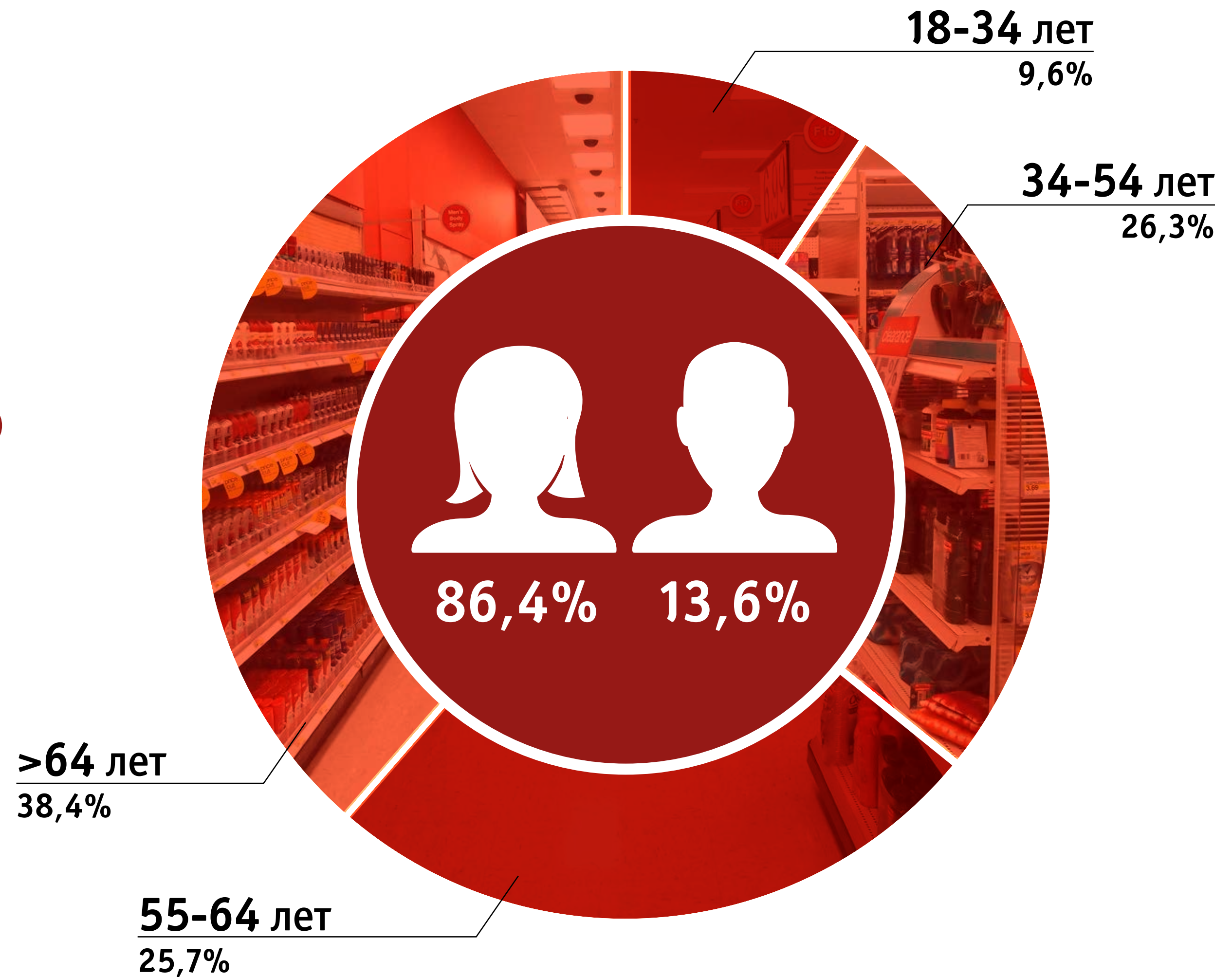
- **планирование** рекламного проекта
- **творческий подход** ко всей компании и реализация материалов
- разработка продукта и **выбор наград**
- **логистика** и оперативное управление
- **мониторинг** и **анализ** программ
- **100% возврат неиспользованной продукции**

Пример

Программа лояльности, итальянская территория,
2014-15. Результаты вкратце:



Поведение разных
возрастных групп в
течение одной компании
(исследование проведено
на **2000** потребителей
в 100 точках продаж).



89%

Знает о сборе очков

65,6%

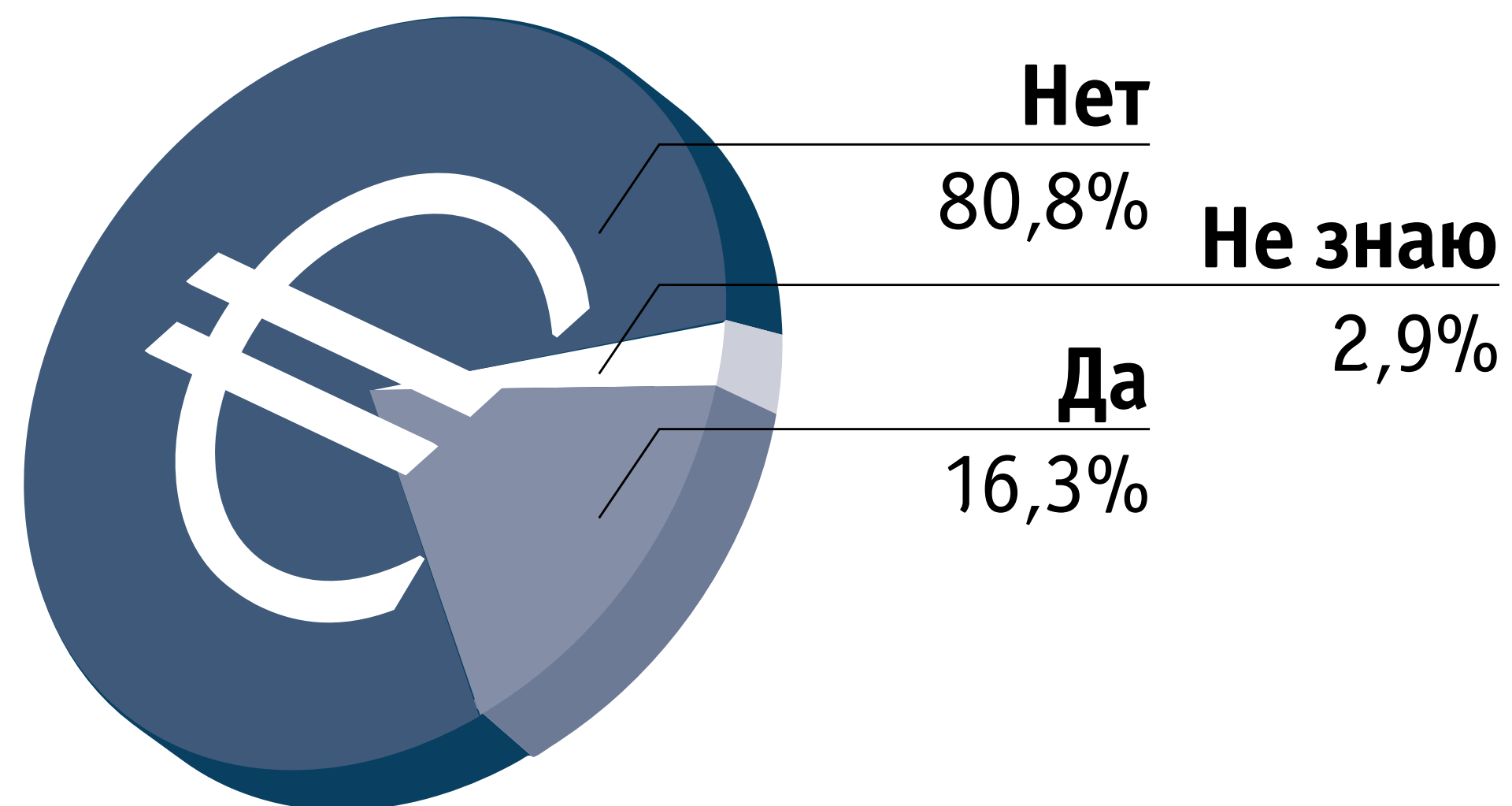
Принимает участие в сборе

73%

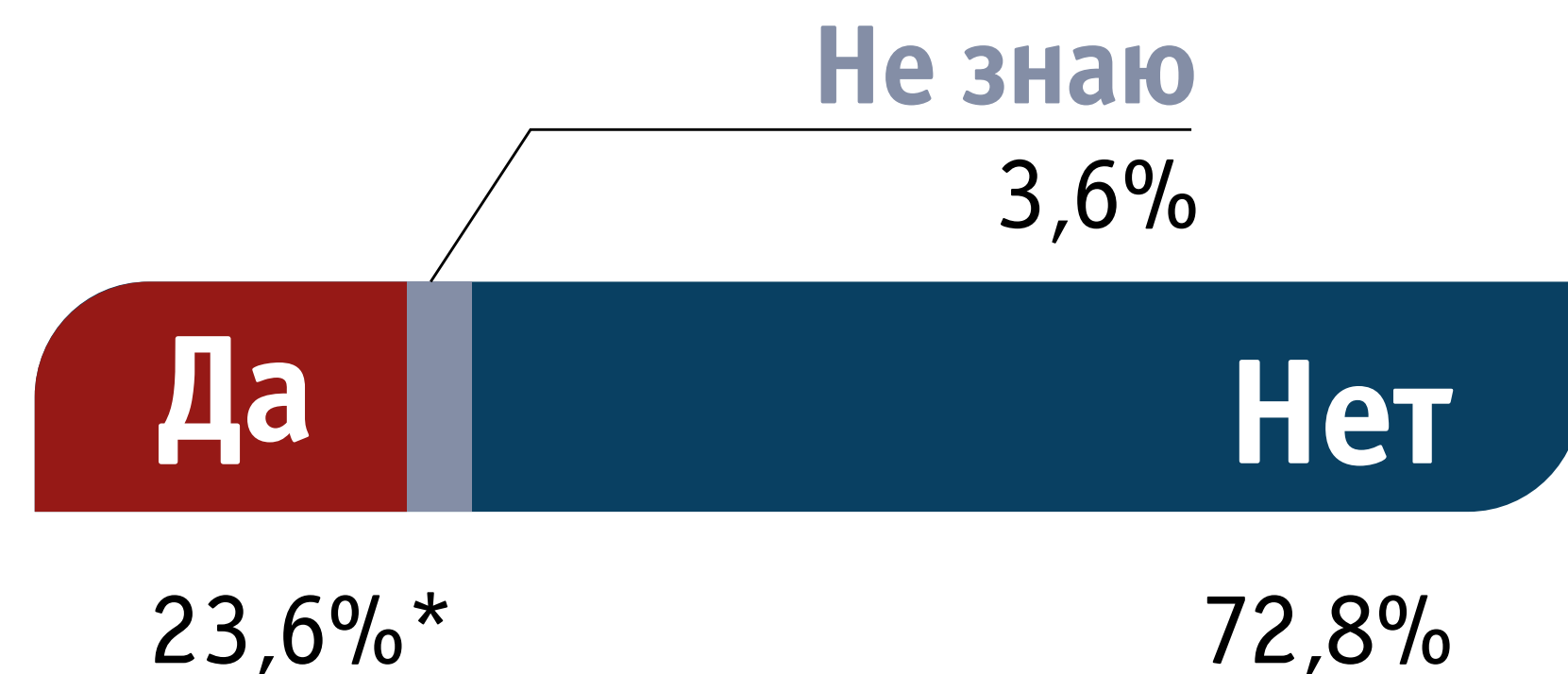
Растет количество участников
среди клиентов с высоким уровнем
расходов и постоянных клиентов

*(Клиенты с высоким уровнем расходов: 2-3 посещения в
неделю, бюджет покупок 60€) (Постоянные клиенты: 2-3
посещения в неделю, бюджет покупок 30-60€)*

Увеличение бюджета покупок



Увеличение посещений точки продаж



* Особенно среди постоянных посетителей (1 посещение в неделю, бюджет покупок 30-60€) и непостоянных посетителей (1 посещение в месяц)

Будете участвовать в следующей программе





TVS S.p.A.

Via Galileo Galilei, 2

61033 Fermignano (PU) - Italia

T +39 0722 3381

F +39 0722 338278

E tvS@tvS-spa.it

www.tvS-spa.it

 TVS pentole

 TVS pentole

 TVS Pentole

 TVS SPA

