



Original Article: I MODERNI METODI DI LA PROMOZIONE DI UN NUOVO PRODOTTO

Citation

Chuprina I.S. I moderni metodi di la promozione di un nuovo prodotto. *Italian Science Review*. 2014; 6(15). PP. 16-18.

Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2014/june/Chuprina1.pdf>

Author

Inna S. Chuprina, Samara State Aerospace University named after academician S.P. Korolev, Russia.

Submitted: June 1, 2014; Accepted: June 10, 2014; Published: June 16, 2014

Promozione di beni di origine per l'acquisto di un consumatore è un certo insieme di modi di base per promuovere ciò che esiste in certe condizioni di mercato e rilevanti per questo particolare tipo di beni/servizi dell'azienda. Gli obiettivi di questa popolazione sarebbe: trovare clienti, i contatti, organizzazione di vendita e oltre.

Così, l'ordinazione e completa utilizzazione delle varie tecniche necessarie per la società di gestione competente promuovere i loro prodotti e servizi sul mercato.

Distinguere i seguenti modi di base per promuovere prodotti/servizi . Pubblicità, PR, direct marketing, promozione delle vendite, marketing su Internet, che garantiscono il funzionamento del sistema per promuovere il prodotto nel contesto di mercato [1]

Pubblicità - è una forma pagata di comunicazione non personale, chiedendo di acquistare il vostro prodotto o servizio. C'è anche un'altra definizione di pubblicità come una forma di presentazione non personale dei messaggi attraverso i media, effettuato a pagamento.

Purtroppo, l'efficacia delle unità pubblicitarie nei media cade ogni anno più veloce. Mercato pubblicitario, ogni anno diventa sempre più saturo, l'attenzione del consumatore sempre più difficile attrarre.

Un fattore negativo ulteriore apprezzamento agisce in questo ambito.

Promozione delle vendite o di promozione delle vendite - breve stimolante vari metodi per promuovere l'acquisto o la vendita di beni o servizi. Incentivi Acquisti concentrati su l'utilizzatore finale del prodotto, e incentivi di vendita volti a intermediari di marketing.

Marketing diretto (direct marketing) - è una forma di comunicazione personale, suggerendo la comunicazione dal vivo, diretta e bidirezionale per colloquio personale o il dialogo scritto, in cui il consumatore scava attentamente la natura della proposta e risponde attivamente ad esso.

Internet Marketing . Il metodo moderno di promozione si rivolge a utenti di Internet, consente di utilizzare tutte le possibilità di Internet [2]

Come accennato in precedenza, i tipi di promozione hanno differenti efficienze di beni e servizi diversi. Basta dipende dall'efficienza del tempo e geografica organizzazione di vendita origine, nonché sul target specifico.

Tecniche di base di promozione delle vendite:

1. Sampling.
2. Tryvertising.
3. Transyumerizm.

4. Sconti.
5. Concorsi e Lotterie.
6. Azioni.
7. Presente.
8. Sponsorizzato giornale.
9. Garanzia di rimborso.

Scoprire questi concetti come la promozione degli strumenti di base di questo metodo di promozione. Descriviamo gli stessi metodi e il loro impatto sui potenziali acquirenti, al fine di indurlo a comprare.

Il campionamento è un omaggio campioni di prodotto, considerato uno dei modi classici per stimolare le vendite. Il più delle volte, il campionamento viene effettuato direttamente nel campo delle vendite del prodotto. Le finalità e gli obiettivi di questo metodo sono: informare l'opinione pubblica su un nuovo prodotto, una distrazione da parte del pubblico del concorrente pubblicità attiva, aumentando la vendita di beni in un punto particolare.

Tryvertising è quello di fornire la possibilità di provare un prodotto particolare nella misura necessaria per lo sviluppo di dipendenza, un parere positivo. Cioè, il consumatore ha la possibilità di provare il prodotto in anticipo, nel caso, prima di acquistarlo. Tryvertising scopi e obiettivi saranno: un aumento delle vendite, l'acquisto di leale potenziale cliente che potrebbe in futuro di raccomandare gli articoli.

Transyumerizm è un modo di distribuire le merci, in cui il cliente non acquista il prodotto, e affitta per un po '. Questo metodo consente agli utenti di non gravare te stesso con il possesso di determinati beni, ma allo stesso tempo permette loro di ottenere un più ampio insieme di emozioni dall'uso di prodotti, che non sarebbe pratico per l'acquisto.

Sconti sono uno dei modi migliori per aumentare le vendite in Russia. Vendite e merci riduzione dei prezzi possono aumentare davvero sul serio le vendite. Il vantaggio principale di questo metodo di promozione delle vendite - un brevissimo

periodo di aumento temporaneo della vendita.

Concorsi e Lotterie originariamente come un metodo di promozione, miravano a stimolare le vendite (per raccogliere il numero necessario di etichette, copertine, ecc.) Oggi, si sono svolte attivamente, con un taglio un po 'diversa, cioè sono progettate per promuovere un prodotto, soprattutto quando si tratta di social networking.

Azione - un metodo con i termini e le condizioni chiaramente definite. Sconti Altrettanto efficace è molto spesso utilizzato nella sua forma più semplice, progettato per gli acquisti di impulso.

Regalo è più spesso utilizzato per provocare le merci acquisto d'impulso e per l'interesse del pubblico. Caratterizzato promozione delle vendite di coppia e di chiaro limite temporale per un acquirente. C'è anche un sistema per l'estensione di questo metodo: regali da collezione. In questo caso l'acquisto è realizzato per la raccolta di un insieme specifico di doni. Molte persone stanno iniziando a raccogliere questi tanto entusiasmo collezione che per lungo tempo per comprare nuovi oggetti per te, che non esclude la possibilità di passaggio agli acquirenti regolari.

Giornali pubblicitari, come un metodo di promozione delle vendite, ampiamente utilizzati dai supermercati e altri negozi. I documenti possono contenere una certa quantità di informazioni interessanti astratto più informazioni sui propri prodotti, aggiornamenti. Così, senza rinunciare a un giornale gratuito, la persona riceva informazioni supplementari e l'incentivo per l'acquisto.

Garanzia di rimborso complementi favorevolmente segnalato come una merce. Aumenta la fiducia degli acquirenti nel prodotto e la società, creare un senso di facile denaro, cioè il senso ottuso di perdita. Questo ritorno più spesso di quanto non si dovrebbe o associati con pesanti difficoltà burocratica.

I tipi di strumenti e marketing online includono:

1. Search engine optimization (SEO).
2. E-mail marketing.
3. Viral Marketing.
4. Esperienziale marketing.
5. Marketing su forum e bacheche.
6. Pubblicità contestuale.
7. Servizi di (SMM-marketing).
8. Blog.
9. Banner.
10. Banner pubblicitari.

Questi strumenti forniscono definizioni di movimento merci sul mercato, l'uso di Internet.

Search engine optimization (SEO), l'ottimizzazione interna ed esterna, volti a migliorare la posizione del sito nei risultati di ricerca.

E-mail marketing è diversa dalla commercializzazione diretta della sua volontarietà. Consumatore sottoscrive per ricevere news e aggiornamenti in risposta alla ricezione di informazioni su prodotti e servizi dell'azienda. Il più delle volte automatizzata consegna tramite servizi speciali.

Viral Marketing - progettato per la diffusione di informazioni attraverso la rete. Gli strumenti di viral marketing comprendono la distribuzione di e-book gratuiti con link all'interno, che conduce al sito, inserire una firma con un link alla risorsa inviato e-mail e altro ancora.

Esperienziale marketing - il modo di internet marketing nuovo e in evoluzione. La differenza tra questo tipo di marketing dal tradizionale è che l'acquirente di un prodotto offerto a sentire e sperimentare tutte le emozioni associate con questo prodotto. Sentire ogni sensazione, l'uomo è luci interessate e il desiderio di acquistare questo prodotto.

Marketing su forum e bacheche prevede il posizionamento post sul forum, con un link per la vostra azienda. Annunci vengono inseriti manualmente o in modo automatizzato, che ha una base qualitativa differente.

Pubblicità contestuale - emissione annunci accanto ai risultati di ricerca. I servizi più famosi Yandex diretto, AdWords di Google. Il pagamento è per le transizioni.

Promozione attraverso i social network con la creazione di comunità pagine bot o pubblicità esecuzione. Caratteristica è il target di Internet, la possibilità di comunicazione diretta, modi per iniziare un marketing virale

Blog significano creazione di un blog sul tema del business principale. Richiede riempire con contenuti unici e informazioni costantemente aggiornate. Molto spesso creata dal sistema di gestione WordPress. Efficace solo se c'è "live" e il testo interessante.

Banner - mettendo banner su siti di nicchia. Vantaggio è che la somiglianza del target di riferimento, la capacità di prevedere e monitorare la frequenza con singole risorse. La corretta progettazione del banner può essere molto attraente per i visitatori. L'informazione alloggio, immagine o incentivi per l'acquisto di un banner.

Pubblicità sui media - è anche un banner, ma più efficace, in quanto si trova sui siti sulla base del contenuto e visualizza solo il target di riferimento. Il rappresentante più famoso ed il fornitore del servizio è un servizio mail.ru.

References:

1. Kotler F. 2001. Principles of Marketing. 359 p.
2. Ansoff I. 1999. The new corporate strategy - St. Petersburg. 227 p.