

Материал печатается
на правах рекламы.

«Под воздействием перемен в экономике традиционные методы массового маркетинга начали утрачивать эффективность. Рapp и Коллинз (Rapp and Collins. 1990) предсказывают, что массовый маркетинг будет эволюционировать к персонифицированному маркетингу. Такая эволюция означает замену рекламного монолога подлинным диалогом с потребителями.»

Жан-Жак Ламбен.

«Стратегический маркетинг.»

Спб, «Наука», 1996 г.

РУСИНФО

ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ

РусИнфо — фирма по поддержке продаж, начала кампанию по заключению контрактов на осень-зиму 1998 года.

Фирма РусИнфо предоставляет компаниям-производителям услуги по продвижению их продукции в розничной сети. Вы можете заказать проведение демонстраций, дегустаций, лотерей и анкетирования в торговых точках Санкт-Петербурга. А с осени 1997 года услугами фирмы можно воспользоваться и в Москве. Фирма имеет полную информацию о структуре розничной сети, торгующей продуктами питания, парфюмерией, хозяйственными товарами, а также налаженные связи с торговыми работниками. Сотрудников фирмы РусИнфо рады видеть у себя многие директора магазинов, ведь их работу отличает высокий профессионализм. Они помогают магазинам продавать товаров в 8—10 раз больше, чем в обычные торговые дни!

Помимо организации мероприятий по продвижению продукции, фирма РусИнфо также берет на себя разработку планов кампаний по продвижению товаров, исходя из задач, поставленных заказчиком. Сотрудники фирмы выдают рекомендации по географии, месту и времени проведения ак-

ций, необходимых для достижения наилучших результатов.

На сегодняшний день фирма РусИнфо прежде всего заинтересована в заключении годичных эксклюзивных контрактов с производителями и планирует свою работу в 1998 году по системе «закрытого клуба». Это даст возможность оказать услуги на высоком профессиональном уровне каждому из заказчиков.

«Да, безусловно, мы стараемся, чтобы качество наших услуг было одинаково для всех наших клиентов. Все девушки, работающие у нас, обучаются по специальным методикам и работают профессионально. Но доскональное знание потребительских качеств товаров, с которыми они работают, возможно только при заключении длительных контрактов. А это является необходимым условием для успешного проведения акций по продвижению товара, ведь необходимо будет дать квалифицированный ответ на любой каверзный вопрос покупателя. Каждого из наших заказчиков мы просим организовать для наших девушек углубленный курс