Grudzień 2023 r.

Informacja prasowa

**Kampanie świąteczne - co możesz zrobić, aby zwiększyć sprzedaż?**

**Wielkimi krokami zbliżają się Święta Bożego Narodzenia. Dla wielu firm to najważniejszy okres w roku. Dla przykładu - w grudniu ubiegłego roku rynek e-commerce towarów i usług zwiększył się o 26% w porównaniu do 2021r. Jak wykorzystać ten czas, aby skorzystać z sezonowości i sprzedawać więcej? Podpowiadamy, w jakie rozwiązania warto zainwestować.**

Grudzień to doskonały czas na kampanie reklamowe, które zmobilizują Polaków do zakupu naszych produktów lub usług. I choć część konsumentów zapowiada, że będzie oszczędzać – grudzień to czas, w którym mimo zapewnień przeznaczają dodatkowe środki na produkty i usługi związane ze świętami. W jaki sposób ten trend mogą wykorzystać marki? Już podpowiadamy.

**Jak zwiększyć sprzedaż w okresie świąt?**

Istnieje kilka sposobów na to, by zwiększyć sprzedaż w okresie Świąt Bożego Narodzenia. Kluczowe jest zbadanie nastrojów społecznych i potrzeb naszych klientów. Ważną rolę w procesie sprzedażowym odgrywa kreacja treści. Jak wygenerować dobry content? Oto kilka sposobów.

1. Stwórz potrzebę – kluczowe jest bazowanie na emocjach. W okresie Bożego Narodzenia w przekazie reklamowym warto stwarzać potrzebę posiadania produktu lub doświadczenia konkretnych emocji związanych ze skorzystaniem z usługi.
2. Odwołuj się do odpowiednich wartości – w przekazie reklamowym dobrym pomysłem jest odwoływanie się do rodziny, przyjaciół czy zwierząt. W tym okresie wykazujemy się większą empatią, a reklamy, które ją wywołują – sprzedają. Ciekawym przykładem są kampanie Allegro, które każdego roku chwytają za serce.
3. Wykorzystaj… brak czasu – część osób organizuje święta na ostatnią chwilę. W przekazie reklamowym warto pokazać, że wybierając produkty danej marki czy konkretną galerię handlową można zaoszczędzić czas i załatwić wszystkie niezbędne sprawy związane ze świętami.

Co jest istotne oprócz przekazu? Sposób prezentowania treści.

**Dotrzeć do odbiorcy poza domem**

Okres bożonarodzeniowy wiąże się w większym ruchem na ulicach, czy w środkach komunikacji miejskiej. W związku z tym skuteczność reklamy zewnętrznej rośnie.

– *Wzmożony ruch to doskonała okazja do tego, by wykorzystać nośniki reklamowe do promocji swojej oferty. Warto jednak pamiętać, że to ostatni dzwonek, by zainwestować w odpowiednie kampanie i dobrze je zaplanować. Niezwykle skuteczna będą Streetboardy.* Reklamodawca może wykorzystać jeden moduł lub wszystkie dostępne w ramach jednego nośnika eksponując np. różne produkty na każdym z nich. – wyjaśnia Robert Dąbrowski, CEO Recevent.

I choć nie jest to reklama last-minute, to planując kolejne akcje świąteczne warto również uwzględnić poniższe formy reklamy.

* Zdaniem eksperta z Recevent świetnie sprawdzi się **reklama tranzytowa.** Zapewnia dużą widoczność, docierając do ogromnej liczby osób w różnych miejscach. Autobusy, tramwaje, czy taksówki pełnią funkcję mobilnych billboardów, umożliwiając dotarcie do potencjalnych klientów zarówno w centrum miasta, jak i na obrzeżach.
* **Billdoor**. Reklama na drzwiach marketów spożywczych zapewnia stały i regularny kontakt milionów konsumentów z nośnikiem reklamowym każdego dnia. Gigantyczne zasięgi i angażująca forma reklamy.
* **Streetboard**. Ten potrójny nośnik CTL, wyklejany bluebackiem i montowany na ścianach, ogrodzeniach lub wolnostojący świetnie sprawdzi się do promocji. Dzięki mniejszemu formatowi umożliwia ekspozycję reklam blisko odbiorców. Można wynająć tylko jedną część lub cały nośnik, by zaprezentować ofertę firmy – produkty lub usługi. Idealnie sprawdzi się jako nośnik reklamy produktowej w pobliżu galerii czy centrów handlowych.

Grudzień to czas, w którym marki silnie mobilizują nabywców do korzystania z ich oferty. Konsumenci z kolei wykazują duże zainteresowanie i chętniej przeznaczają środki na produkty, czy usługi związane ze świętami. Właśnie dlatego warto wykorzystać tę szansę i stać się dla nich wyborem numer 1 w swojej kategorii produktowej.

Kontakt do mediów:

Martyna Stefańska

biuro.prasowe@recevent.pl

Opis firmy:

RECEVENT to agencja reklamy zewnętrznej, która jest pionierem w branży i jednym z największych zleceniobiorców w zakresie outdooru w Polsce.

Realizuje kampanie reklamy zewnętrznej holistycznie – od analizy rynku i potrzeb klientów przez projektowanie komunikacji, produkcję billboardów i poligraficzną po aplikację reklam na nośniki. Realizacja zleceń in house (własna drukarnia wielkoformatowa, sieć monterów reklam, system do zarządzania kampaniami) pozwala sprawnie koordynować prowadzone kampanie oraz proponować klientom atrakcyjne ceny.

W zakres usług RECEVENT wchodzi: planowanie i zarządzanie kampaniami OOH, wynajem nośników, wielkoformatowy druk ekologiczny, wyklejanie tablic reklamowych, budowa sieci nośników outdoorowych, wyklejanie witryn, projektowanie graficzne.