Maj, 2024 rok

Informacja prasowa

**Planujesz wakacyjne promocje? Pamiętaj o tych działaniach.**

**Kreatywne podejście i efektywne wykorzystanie różnych kanałów komunikacji – od tego należy zacząć planowanie wakacyjnych promocji. Z pewnością zwiększy to szanse na sukces i zmaksymalizuje zasięg reklamy. Warto rozważyć kilka sprawdzonych metod, które pomogą dotrzeć do szerokiego grona potencjalnych klientów.**

**#1 Kampanie w mediach społecznościowych**

Media społecznościowe oferują szerokie możliwości targetowania reklam, pozwalając na precyzyjne dotarcie do grupy docelowej na podstawie wieku, miejsca zamieszkania, zainteresowań i wielu innych kryteriów. Przykładowo – przedsiębiorstwo budowlane może wybrać wśród odbiorców osoby zainteresowane remontem, a salon kosmetyczny np. kobiety, w wieku 18-50 lat, zamieszkujące okolicę. Wykorzystanie tej strategii pozwala na skierowanie oferty bezpośrednio do osób najbardziej zainteresowanych wakacyjnymi promocjami. Planując kampanię w social mediach, pamiętaj o atrakcyjnym przekazie, który przyciągnie uwagę użytkowników, zachęci do interakcji i skorzystania z oferty.

**#2 Kampanie OOH (Out-Of-Home)**

Reklama zewnętrzna pozostaje jednym z kluczowych elementów skutecznego dotarcia do potencjalnych klientów. Robert Dąbrowski, CEO Recevent uważa, że nośniki takie jak tablice mobilne cieszą się dużą popularnością ze względu na możliwość umieszczania ich w strategicznych lokalizacjach i opcję zmiany położenia. Pozwala to na efektywne docieranie do wybranej grupy docelowej. Przykładem mogą być citylighty. - Umieszczane w miejscach o dużym natężeniu ruchu, takich jak np. deptaki czy przystanki, zapewniają doskonałą widoczność reklam. Dzięki ich lokalizacji na wysokości wzroku, odbiorcy nie mogą przejść obok nich obojętnie. Jasne, atrakcyjne wizualnie panele skutecznie przyciągają uwagę i mogą być dostosowane do specyficznych potrzeb różnych grup odbiorców- wyjaśnia ekspert z Recevent.

**#3 Kampanie w wynikach wyszukiwania Google**

Reklama w Google, szczególnie połączona z remarketingiem, to sposób na przypomnienie o ofercie osobom, które już wcześniej wykazały zainteresowanie podobnymi produktami lub usługami. Kampanie te umożliwiają pojawienie się w wynikach wyszukiwania dokładnie wtedy, gdy potencjalny klient szuka konkretnych ofert lub wcześniej odwiedził naszą stronę, co znacznie zwiększa szansę na konwersję.

Efektywne planowanie wakacyjnych promocji wymaga zróżnicowanego podejścia i wykorzystania synergii między różnymi kanałami reklamowymi. Najważniejsze jednak jest zaplanowanie działań z wyprzedzeniem, aby w wakacje ze spokojem patrzeć na efekty działań.

Kontakt do mediów:

Martyna Stefańska, Marketing Manager,

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.