

PARTNER PLUS

3 způsoby
jak zvýšit tržby
v jednom programu

založeno na
intuitivním marketingu

Věrnostní program

Téměř dvě třetiny Čechů (64 procent) u sebe obvykle nosí do pěti věrnostních kartiček různých obchodníků. Používají však pouze tři, a to více než pětina respondentů. Nejzajímavější odměnou věrnostních programů představují pro nakupující slevy na zboží prodejce: celkově to uvedlo devět Čechů z deseti. (z průzkumu *KPMG Nákupní zvyklosti v České republice, 23.–27. února 2017*).

A co vy?

Možná jste si také třeba při pohledu na kartu Tesco Clubcard povzdechli, že na něco takového nemáte a mít nebudete. Naštěstí je to možné. Už dnes můžete mít v rámci PARTNER PLUS program zcela srovnatelný se systémem globálních řetězců, a to za ceny začínající na 8.200 korunách.



Výhody, které jinde nezískáte:

- karty ve vlastních barvách a s vlastním logem
- reklama zdarma na internetu a v mobilní aplikaci
- nejoblíbenější výhoda pro zákazníky (peníze zpět)

Ale největší výhodou jsou opakované nákupy, protože zákazníci chodí tam, kde mohou uplatnit své karty.

Trojnásobný výdělek

Zákazníci vám s naším programem PARTNER PLUS přinesou peníze hned třikrát. Jaké by to bylo, mít třikrát větší výdělky, než máte teď?

1. Zákazníci se vracejí, nakupují více a doporučují

Je spočítáno, že získat nového zákazníka je až 10x dražší než si udržet toho stávajícího. Zákazník s věrnostní kartou mění nákupní zvyklosti a nakupuje u vás častěji a ve větším objemu. Potvrzuje to i výzkum řetězce Tesco, kde dnes s kartou nakupuje více jak 75 % zákazníků.

Lidé také rádi doporučí svým přátelům a blízkým výhody, které je nic nestojí. A ti na to slyší. Když vaši kartu dostanou zdarma a hned mohou z nákupu získat nějaké peníze zpět, proč by si pro takovou výhodu k vám nedošli? Získáte tak bezplatnou reklamu a další peníze od nových nakupujících.

2. Zákazníci vám vydělávají peníze

Zákazníci mohou s vaší kartou získávat výhody u dalších cca 2.200 obchodníků v ČR. Z každého takového nákupu dostanete až 1% v penězích. Čím více karet vydáte, tím více peněz dostanete. Sportovní oddíly, které fanouškům rozdávají své vlastní karty, tak získávají statisíce.

3. Otevírají se vám nové ziskové možnosti

Naším partnerům poskytujeme podporu, která nemá na českém trhu obdoby a je založena na know-how Ing. Miloše Tomana, jednoho z předních odborníků na tradiční maloobchod v České republice. Nástroj, který vám předáme, se nazývá *aktivní prodej*. Aktivní prodej má řadu prvků, které jsme spojili do jednoho účinného celku: chytré akční slevy, prodejní dialog s nakupujícím, propagace v prodejně, využití internetu, nízkonákladový marketing atd. S aktivním prodejem dosáhnete v průměru 30 % navýšení tržeb.

Aktivní prodej

Aktivní prodej je vynálezem Ing. Miloše Tomana. Ten si povšiml, že přejímání obchodního modelu řetězců tradičním obchodníkům nejen nepomáhá, ale poškozuje je a znevýhodňuje oproti velké konkurenci. Proto vytvořil nový model pro menší a střední podnikatele, který spočívá v aktivním přístupu k zákazníkům.

Založeno na intuitivním marketingu

Podpora je založena na unikátní koncepci Ing. Miloše Tomana s názvem „intuitivní marketing“, přizpůsobené potřebám malého a středního podnikání. Je mimo jiné také jedinou českou koncepcí, o které se učí na vysokých školách a která slouží tisícům podnikatelů.

Inspirace pro vás

V rámci programu získáte bezplatně trvalou podporu:

- zásady aktivního prodeje
- pomůcky pro testování vaší provozovny
- školení podnikatelů i personálu
- knihy o marketingu a prodeji
- a další...

Vše je nastaveno tak, abychom vás dlouhodobě inspirovali a ukazovali vám, kde jsou vhodné cesty ke zvýšení vašich tržeb a zisku.

Členství v programu **PARTNER PLUS** není v rozporu s členstvím v aliancích, sítích a dalších společenstvích obchodníků, ani je nenahrazuje.

Kde se dozvíte více:

Intuitivní marketing s.r.o.

Web: <http://www.intuitivnimarketing.cz/partner>

E-mail: info@intuitivnimarketing.cz

Telefon: 604 157 752