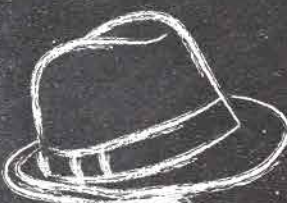


UN CLIENTE  
FIDELIZZATO  
È UN CLIENTE  
GUADAGNATO



*Vecchio detto bresciano*



**max**marketing

we are the promotions

# 01

## CATALOGHI A PREMI

PIÙ FEDELI I CLIENTI, PIÙ FORTI LE VENDITE

Più fedeltà significa vendite continuative, maggiore certezza di fatturato e di profitti.

Vale per i consumatori, per i rivenditori e per gli installatori professionali: la loro fedeltà deve essere a prova di concorrente.

E il catalogo a premi è una delle armi più potenti per conquistare, mantenere e rafforzare la fedeltà.

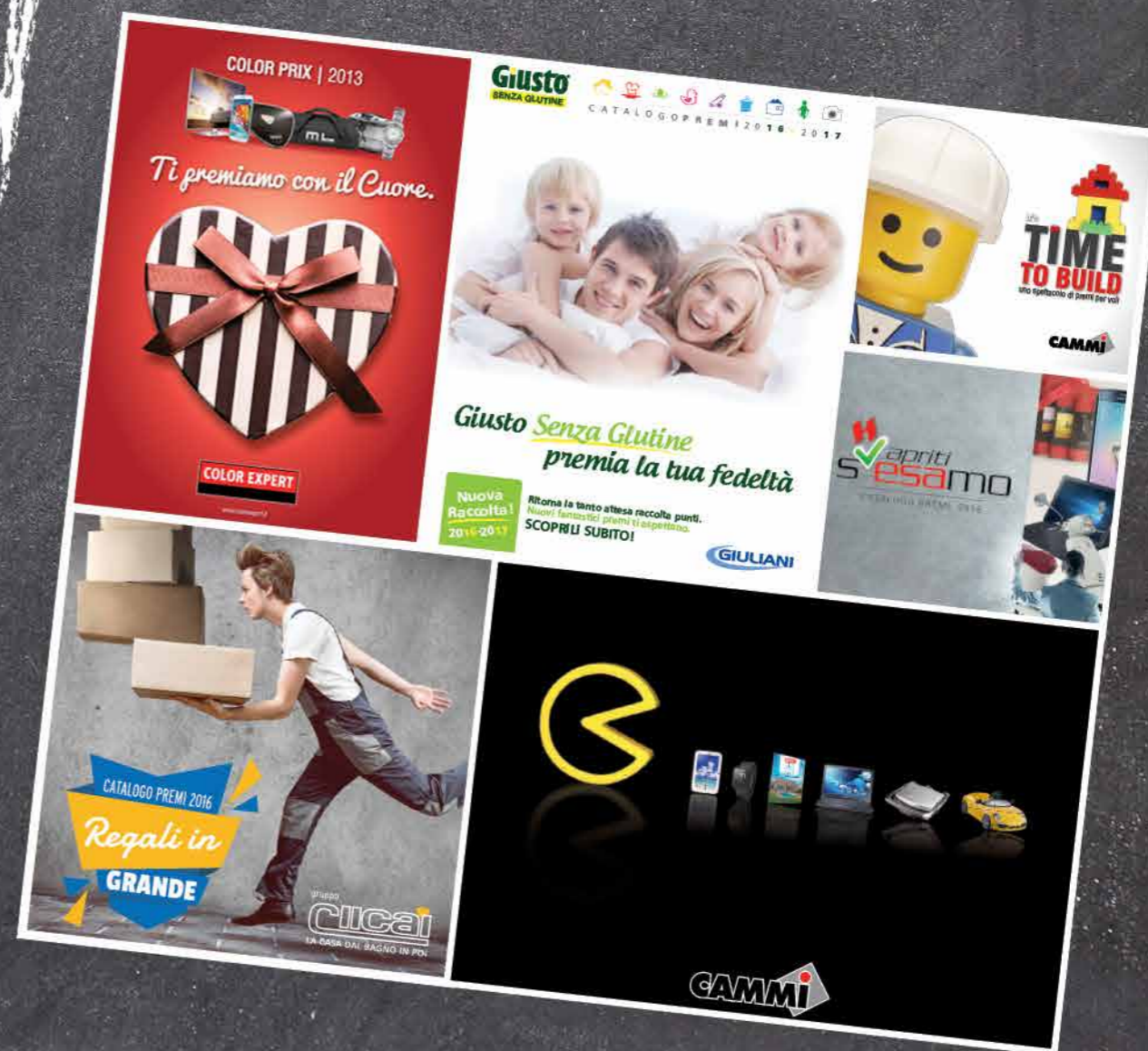
### I vantaggi:

- fidelizzare i clienti migliori
- conquistare nuovi clienti
- aumentare l'importo e la frequenza degli acquisti
- creare un comportamento d'acquisto che continua anche dopo la promozione

### I fattori fondamentali:

- capacità di scegliere **premi** davvero invitanti e originali
- **comunicazione** efficace, per motivare e incentivare il target
- **precisione** nella gestione della campagna
- la **velocità di consegna** dei premi

Max Marketing vi **garantisce** la serenità e il piacere di certezze e risultati.



# 02

## CATALOGHI A PREMI ONLINE

TUTTO SUL SITO WEB, IN TEMPO REALE

Molte aziende nel B2B desiderano gestire il catalogo a premi sul web per avere un processo più snello e comunicare costantemente con i propri clienti.

Max Marketing realizza **avanzate piattaforme web** sincronizzate con il vostro sistema gestionale dove i vostri clienti possono:

- visualizzare il saldo dei punti aggiornato in tempo reale,
- consultare il catalogo dei premi, arricchito con contenuti multimediali,
- ordinare direttamente i premi tramite il carrello

e dalle quali vengono sviluppate **comunicazioni personalizzate tramite newsletter ed sms** per mantenere sempre viva l'attenzione sulla vostra campagna di fidelizzazione.



03

# OPERAZIONI A PREMI

PREMIO SICURO = VENDITE ASSICURATE

Sono tempi duri per i sales manager! Per salvare i target di fatturato è sempre più necessario sostenere le vendite con promozioni a premio mirate, di breve durata.

È proprio in questo possiamo aiutarvi, perché incrementare le vendite, la fedeltà di acquisto e la frequenza di utilizzo dei vostri prodotti è la nostra specializzazione.

Sia nel sell-in che nel sell-out, per produrre risultati tangibili non si può improvvisare, le operazioni a premio devono essere organizzate con tanta competenza e precisione in ogni fase:

- meccanica semplice e ben studiata
- comunicazione creativa e invitante
- scelta di premi irresistibili
- conoscenza della normativa
- gestione impeccabile della logistica dei premi.

Max Marketing è l'agenzia con la struttura e l'esperienza giuste per organizzare e gestire chiavi in mano le vostre sales promotion.

**CRAZY SUNDAY SHOPPING**  
Dal 22 aprile al 27 maggio, ogni 100 € spesi la domenica ricevi un buono shopping da 15 €.

**INSIEME CONVIENE passaparola!**  
Presenta Emil Banca ai tuoi amici in regalo per te e per loro buoni da 50 euro ciascuno.

**I BUONI DELLA DOMENICA, al centro della città!**  
Dal 4 Maggio al 22 Giugno  
Domenica 4, 18 Maggio e 1, 15 Giugno acquista presso **ipercoop**. Riceverai buoni acquisto da utilizzare nei negozi  
Domenica 11, 25 Maggio e 8, 22 Giugno

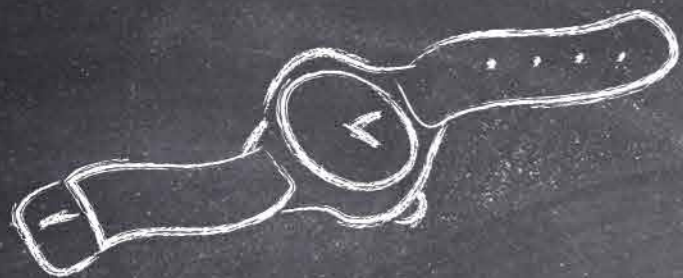
**PORTA UN AMICO IN SORGENIA**  
E RISPARMIERETE TUTTI E DUE.

**Con la Card Belleri fare regali è facile!**

**YOU ARE THE 5**  
DAL 6 AL 12 MAGGIO  
**CRAZY 5<sup>th</sup> ANNIVERSARY SHOPPING**  
ogni 100 € spesi ricevi un buono shopping da 5 €

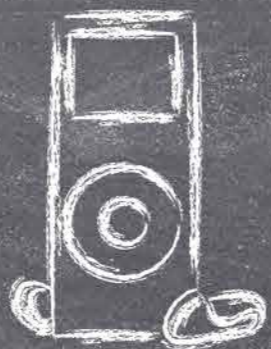
**DALL'11 AL 25 SETTEMBRE**  
**GIORNATA DOMENICA**  
PER TE UN REGALO DI DORY A SOLI 2 EURO, CON UNA SPESA DI 30 EURO  
E BASTOLA CON DORY

**BCC del Garda ti paga la spesa.**  
**50€**  
Vieni alla filiale di San Felice del Benaco e apri un nuovo conto entro il 30 Giugno 2012. Per te, il contante GRATUITO fino al 31/12/2012 e in più un buono del valore di 50€ da spendere da Italmark.



# 04

## I PREMI



La scelta dei premi nasce **sempre** da un'attenta **analisi del target**: quali premi saranno irresistibili per i vostri clienti? È una fase indispensabile per andare oltre le solite padelle o il solito televisore.

Max Marketing svolge una **ricerca continua** di nuovi prodotti: tanti occhi sempre aperti sulle nuove tendenze, sui nuovi oggetti di culto, sulle novità dei grandi marchi. Il risultato non è un semplice catalogo tra cui scegliere il premio in linea con il budget stabilito, ma la creazione di un assortimento su misura per la vostra promozione, per il target che volete conquistare.

Solo marchi leader, solo premi originali. Anche per non sentirvi dire dai vostri clienti: *"carino questo premio, l'ho appena vinto dal tuo concorrente"*.

# 05

## LA LOGISTICA



Abbiamo lanciato la promozione, abbiamo avuto un piacevole aumento delle vendite, adesso non dobbiamo deludere i clienti nel momento più importante: la consegna dei premi.

Ecco perché serve una gestione logistica di assoluta e **maniacale precisione**, per consegnare i premi rapidamente e con cura.

La **velocità di consegna** del premio viene percepita come un fattore di qualità, efficienza e affidabilità dell'azienda. E a volte serve anche a **stupire** chi lo riceve, che poi vi chiama per ringraziarvi (è già successo a nostri clienti, e ne siamo ben felici e orgogliosi).

La cura del particolare coinvolge anche la preparazione del premio, con l'allestimento di confezioni regalo personalizzate e l'inserimento dei biglietti di congratulazioni firmati dall'azienda.



# I NOSTRI SERVIZI

Max Marketing vi affianca in ogni fase della promozione, con un servizio professionale "chiavi in mano".

1

## SVILUPPO PROGETTO

- Analisi di mercato e del target di riferimento
- Elaborazione della meccanica (regole di partecipazione, sistema di accumulo)



2

## RICERCA E SELEZIONE DEI PREMI



3

## CREATIVITÀ E COMUNICAZIONE

- Studio del concept e sviluppo della creatività
- Realizzazione Catalogo premi
- Realizzazione materiali promozionali
- Allestimento punto vendita

4

## PIATTAFORMA WEB CATALOGUE

- Realizzazione mini-sito web dedicato alla promozione, con:
- Accesso riservato ai vostri clienti con codice utente e password
- Visualizzazione saldo punti aggiornato
- Consultazione del catalogo premi
- Ordine dei premi tramite "carrello"
- Invio di newsletter con aggiornamento punti



5

## GESTIONE PRATICHE E CONSULENZA FISCALE

- Stesura del Regolamento ed invio della pratica al Ministero dello Sviluppo Economico
- Fornitura della polizza fideiussoria
- Consulenza fiscale e supporto nei conteggi delle imposte



6

## LOGISTICA PREMI

- Raccolta ordini
- Confezionamento e spedizione premi





Max Marketing S.r.l.

Sede operativa: Via Cassala, 16/18 - 25126 Brescia

Sede legale: Via F. Pontara, 26 - 25062 Concesio (BS)

Tel. +39.030.5240149 - Fax +39.030.5240154

[www.maxmarketing.it](http://www.maxmarketing.it) - [info@maxmarketing.it](mailto:info@maxmarketing.it)