



Прогнозирование спроса + лидогенерация

Маркетинговый кейс на примере
федеральной торговой сети –
лидера дистанционной торговли

О компании

Компания предлагает покупателям по всей России товары для дома и дачи, а также одежду и товары для здоровья.



Проблема

Перед закупкой нового товара и его выводом на рынок всегда требуется провести предварительное тестирование данного товара с целью узнать, насколько востребованным он будет. Это помогает компании избежать лишних трат и предлагать покупателям только те товары, вероятность продажи которых высока. Маркетинговые исследования обходятся очень дорого и занимают много времени.



Регулярные опросы потенциальных потребителей с презентацией нового товара в каждой анкете помогли торговой сети:

- 1 С максимальной точностью прогнозировать спрос на конкретный товар;
- 2 Презентовать новый товар потребителю во всех возможных вариациях (описание, фото, видео);
- 3 Выделять наиболее привлекательные свойства товара для последующего их акцентирования в рекламе;
- 4 Формировать привлекательную цену на представленный товар;
- 5 Собирать до 30% горячих контактов покупателей среди респондентов Анкетолога, готовых купить товар, как только он появится в продаже.

Процесс

#1

Создается анкета следующего содержания:

- фото с наименованием и описанием свойств товара, видео;
- спрашивается, что нравится в товаре, а что нет, решает ли он проблемы покупателя;
- интересуются, купил бы покупатель этот товар по указанной цене и какую максимальную сумму он готов за него предложить;
- запрашивается e-mail, если респондент согласился купить товар, как только он появится в продаже.

#2

Выбирается целевая аудитория среди участников панели Анкетолога и запускается опрос

#3

приглашение к опросу рассылается респондентам на e-mail. Только за корректно заполненную анкету респондент получает вознаграждение

Результат



Благодаря Анкетологу, компания значительно сэкономила на маркетинговых исследованиях. Теперь прогнозирование спроса на один товар занимает всего пару дней и стоит от 3000 рублей (опрос 100 человек).



Анкетолог помогает постоянно отслеживать новые тенденции, потребительские предпочтения. Это позволяет компании предлагать покупателю действительно востребованные товары по доступной цене и в любой экономической ситуации оставаться лидером в своей области, наращивая объемы продаж.