



ПЕРЕСТАНЬТЕ ТЕРЯТЬ
ДЕНЬГИ НА СКИДКАХ

12 ПРИМЕРОВ АКЦИЙ, ПОВЫШАЮЩИХ ПРИБЫЛЬ

АКЦИЯ №1

Скидка 20 рублей на чек, при наличии определенного товара, например, чай X, в чеке

Фиксированная скидка в рублях на весь чек плюс бонусы по программе лояльности на всю сумму покупки.

Клиент получает не только бонус, но и скидку. Работает только с бонусной программой лояльности.

Эффект:

повышение объема продаж определенного товара за счет прямой скидки параллельно с бонусной программой лояльности.



АКЦИЯ №2

Скидка 100 руб. на каждую акционную позицию тортов

Фиксированная скидка в рублях на каждую акционную позицию. Плюс скидка в % по программе лояльности на остальные товары либо бонусы по программе лояльности на остаток суммы после применения скидки.

Эффект:

повышение объема продаж определенных товаров, к примеру, товаров с ограниченным сроком годности, за счет прямой скидки,

повышение прибыли за счет начисления бонусов только за маргинальные товары.



АКЦИЯ №3

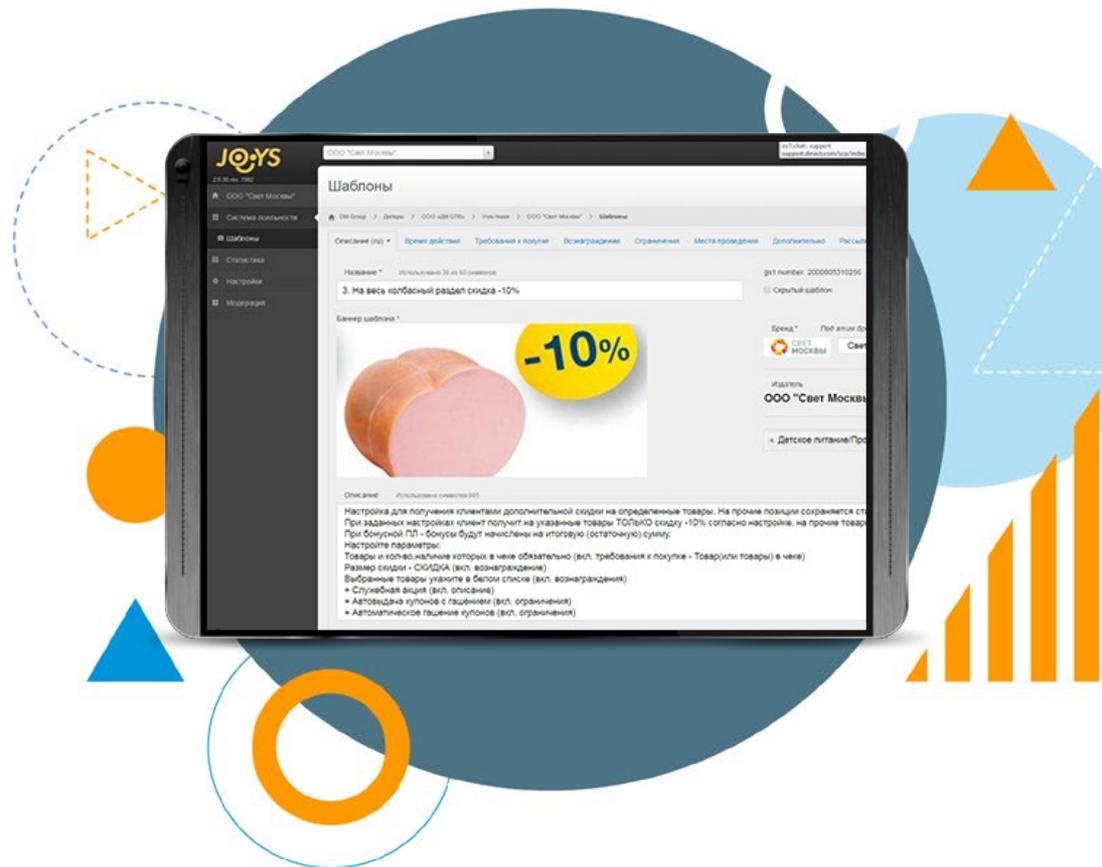
На весь колбасный раздел
скидка 10%

Фиксированная скидка в % на каждый акционный товар, плюс скидка по программе лояльности или начисление бонусных баллов на оставшиеся товары.

Эффект:

повышение объема продаж товаров определенной товарной категории, к примеру, сезонных товаров или товаров-индикаторов,

повышение прибыли за счет начисления бонусов только от покупки маржинальных товаров.



АКЦИЯ №4

5% доп. скидка при покупке от 500 рублей

Фиксированная скидка в % при определенном размере чека.
Начисление бонусных баллов на всю сумму покупки после скидки.

Эффект:

повышение среднего чека,

сдерживание роста «бонусного долга» за счет начисления бонусов только на сумму покупки после скидки.



АКЦИЯ №5

5% доп. скидка при покупке в понедельник

Фиксированная скидка в % на всю покупку в определенные дни. Начисление бонусных баллов на всю сумму покупки после применения скидки.

Эффект:

заполнение «пустых» дней,
повышение частоты покупок.



АКЦИЯ №6

50 рублей доп. скидка
при покупке на сумму
от 1000 рублей

Фиксированная скидка в рублях на
всю покупку при сумме чека выше
определенного значения. Начисление
бонусных баллов на всю сумму
покупки после применения скидки.



Эффект:

повышение среднего чека.

АКЦИЯ №7

х5 баллы за каждое мороженое

Начисление дополнительных бонусных баллов на сумму покупки определенных товаров в чеке. На остальные товары начисляется стандартное количество баллов.

Работает только с бонусной программой лояльности.

Эффект:

повышение объема продаж определенных товаров, к примеру, товаров с ограниченным сроком годности или сезонных товаров,

повышение прибыли в текущем периоде за счет «отложенной» скидки.



АКЦИЯ №8

+5 дополнительных баллов при наличии туалетной бумаги в чеке

Фиксированное количество дополнительных баллов ко всему чеку при наличии в чеке определенного товара плюс стандартное начисление бонусов по программе лояльности.

Работает только с бонусной программой лояльности.

Эффект:

повышение объема продаж определенных товаров, к примеру, товаров с ограниченным сроком годности или сезонных товаров,

повышение прибыли в текущем периоде за счет «отложенной» скидки.



АКЦИЯ №10

+100 баллов за покупки
в среду

Фиксированное количество
дополнительных баллов ко всему чеку
при покупке в определенные дни плюс
стандартное начисление бонусов по
программе лояльности.

Работает только с бонусной
программой лояльности.

Эффект:

заполнение «пустых» дней,

повышение частоты покупок,

повышение прибыли в текущем периоде за
счет «отложенной» скидки.



АКЦИЯ №11

+500 баллов при покупке
от 1000 рублей

Фиксированное количество
дополнительных баллов ко всему чеку
при покупке от определенной суммы
плюс стандартное начисление бонусов
по программе лояльности.

Работает только с бонусной
программой лояльности.

Эффект:

повышение среднего чека,

повышение прибыли в текущем периоде
за счет «отложенной» скидки,

сдерживание роста «бонусного долга» за
счет ограничения количества дополнительно
начисленных бонусов.



АКЦИЯ №12

Двойные баллы в выходные

Кратное увеличение количества начисляемых баллов на всю сумму чека при покупке в определенные дни.

Кратное увеличение происходит за счёт суммирования со стандартным начислением по программе лояльности. Например, 1 бонусный балл+1 бонусный балл =x2.

Работает только с бонусной программой лояльности.

Эффект:

заполнение «пустых» дней,

повышение частоты покупок,

повышение прибыли в текущем периоде за счет «отложенной» скидки.



joys.digital/loyalty-programs

УЗНАЙТЕ КАК НАЧАТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТАКИЕ АКЦИИ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ.

Напишите нам запрос или получите демо-доступ в личный кабинет.

А также узнайте о других решениях Dinect для стимулирования продаж:

как информировать покупателей об акциях быстрее, проще, дешевле,

как получить больше денег от коалиционной программы лояльности.

+7 (499) 372-09-58

ДОСТИГАЙТЕ СВОИХ ЦЕЛЕЙ В БИЗНЕСЕ.
О ТЕХНОЛОГИЯХ ПОЗАБОТИТСЯ **JOYS**

commerce@joys.digital