МАРКЕТИНГОВАЯ И РЕКЛАМНАЯ СТРАТЕГИЯ

EXTREME KIDS

САМАЯ ГЛАВНАЯ НОВОСТЬ

Развивая франшизу EXTREME KIDS,
вам не нужно создавать свой отдел маркетинга и рекламы.

Все процессы по привлечению клиентов, роста узнаваемости бренда, созданию дизайна рекламной продукции – мы организуем сами.

Для этого в Управляющей компании EXTREME KIDS создана служба маркетинга и задействовано более 20 экспертов.

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ МАРКЕТИНГ EXTREME KIDS?

СОЗДАЁТ ПОТОК КЛИЕНТОВ В ВАШЕМ ГОРОДЕ

ещё на этапе открытия клуба создается интерес, привлекаются клиенты и ведётся запись. И дальше это продолжается непрерывно.

РАЗВИВАЕТ БРЕНД И ПОВЫШАЕТ ЕГО УЗНАВАЕМОСТЬ

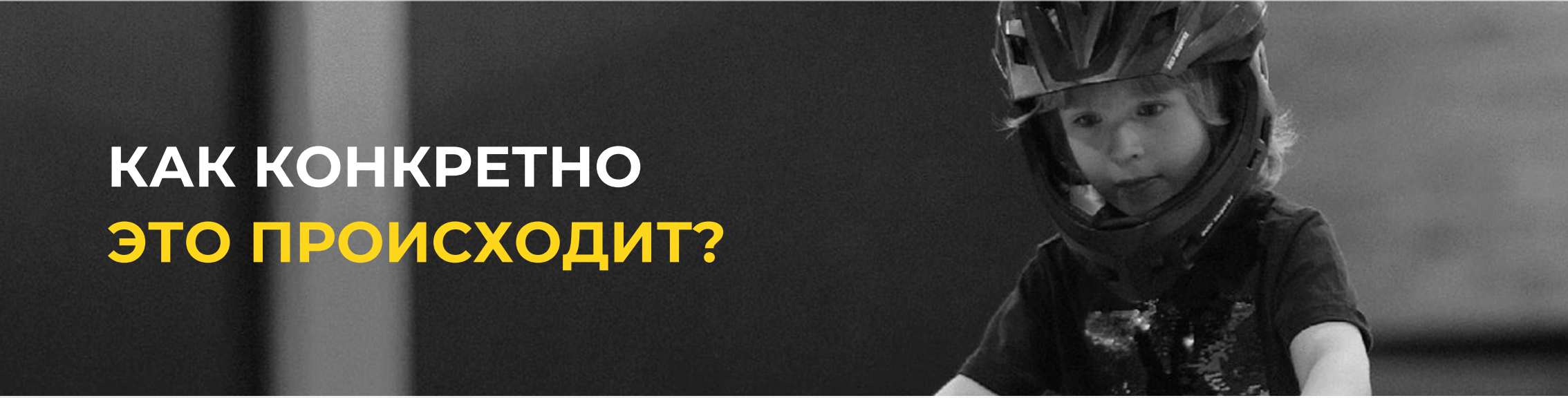
мы строим сильный федеральный бренд, который знают в каждом городе, даже там, где нет наших клубов.

РАЗРАБАТЫВАЕТ И ВНЕДРЯЕТ

все виды информационной и рекламной поддержки клубов.

РАЗВИВАЕТ EXTREME KIDS - КОМЬЮНИТИ

собирает «своих» по всему миру, от профессиональных тренеров до самых маленьких спортсменов. Чтобы каждый мог получить ответ на любой вопрос, поддержку, найти друзей и решить любую задачу в рамках спорта и не только.



КАК КОНКРЕТНО ЭТО ПРОИСХОДИТ?

Отдел маркетинга подключается сразу

после заключения договора, начиная с этапа подготовки открытия клуба.

Анализирует ситуацию в вашем городе,

выстраивает стратегию продвижения клуба и запускает онлайн и оффлайн инструменты для её реализации.

После открытия клуба маркетинговая поддержка

осуществляется в непрерывном режиме, сотнями различных инструментов.

Разберём пошагово?

ПОДГОТОВКА

25-30 дней до открытия клуба

НА ЭТОМ ЭТАПЕ РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

для конкретного клуба, создается план рекламной кампании и проводятся подготовительные мероприятия для её качественного запуска.

АНАЛИЗИРУЕТ
рынок и конкурентов

РАЗРАБАТЫВАЕТ
стратегию продвижения и готовит план рекламной кампании

СОЗДАЕТ
аккаунты в соцсетях

ОФОРМЛЯЕТ
страницу на сайте

ЗАПУСКАЕТ
SEO-продвижение сайта

ИНТЕГРИРУЕТ
CRM с сайтом и соцсетями

ПРЕДЗАПУСК

14-20 дней до открытия клуба

ЗАДАЧА ЭТОГО ЭТАПА ЗАПУСТИТЬ ИНФОРМАЦИОННУЮ ВОЛНУ,

создать интерес среди целевой аудитории, и даже ажиотаж, и как результат - собрать максимальное количество предварительных записей на занятия.

РАЗМЕЩАЕТ
информацию о клубе на картах (2Gis, Яндекс Карты, Google карты)

АНОНСИРУЕТ
открытие клуба в местных СМИ

ЗАПУСКАЕТ
таргетированную и контекстную рекламу в интернете

ФОРМИРУЕТ
листы ожидания

ЗАПУСКАЕТ
ретаргетинг

ПОДКЛЮЧАЕТ
call-центр к обработке заявок

ЗАПУСК

1-5 дней до открытия клуба

НА ЭТОМ ЭТАПЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ СТАРТОВЫЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ

и начинает формироваться постоянная база гостей. Результат — подтвержденные записи на посещение клуба и люди, с нетерпением ожидающие его открытия.

ЗАПУСКАЕТ

таргетированную и контекстную рекламу с информацией об открытии

АКТИВИРУЕТ

подписную базу (запускает прозвон и рассылку по листам ожидания)

РАЗМЕЩАЕТ

информацию в собственных соцсетях и на сайте

ОТКРЫТИЕ КЛУБА

ВАЖНО СОЗДАТЬ ЕДИНОЕ СТИЛЕВОЕ РЕШЕНИЕ, АТМОСФЕРУ

и запустить
внутренний движ.

ОБЕСПЕЧИВАЕТ

клуб макетами печатных материалов и стандартами оформления

ОБЕСПЕЧИВАЕТ

полным набором промо-материалов и корпоративной одежды

СОЗДАЕТ

скрипты для администраторов

ЗАПУСКАЕТ

розыгрыш для первых посетителей, чтобы им хотелось приглашать друзей, знакомых и родственников

ВАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА КАК ПАРТНЁРА

ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ EXTREME KIDS

– ОКАЗЫВАТЬ ПРЕВОСХОДНЫЙ СЕРВИС, обеспечивать качество тренировочного процесса в соответствии с регламентами и выстраивать тёплые человеческие отношения с клиентами.

ИМЕННО БАЗА ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ФОРМИРУЕТ ПРИБЫЛЬ КЛУБА. Жизненная ценность клиента является ключевой метрикой эффективности маркетинга, рекламы и бизнес-системы.

ПОСЛЕ ЗАПУСКА КЛУБА

ЧТОБЫ ПРИБЫЛЬ ПОСТОЯННО РОСЛА,

ДОЛЖЕН БЫТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ПОТОК НОВЫХ ГОСТЕЙ

В течение всей жизни клуба маркетинговая поддержка направлена на то, чтобы этот поток рос.

НЕПРЕРЫВНО ПРИМЕНЯЕТ
и улучшает стратегии таргетинга и контекстной рекламы

СОЗДАЕТ
новые инфоповоды

РАЗМЕЩАЕТ
рекламу в местных пабликах

ВЕДЕТ СОЦСЕТИ
и увеличивает вовлеченность аудитории

ПОДДЕРЖИВАЕТ АКТУАЛЬНОСТЬ
материалов на сайте

ЗАПУСКАЕТ РЕКЛАМУ
на YouTube

ФОРМИРУЕТ УМНОЕ
сарафанное радио

ТЕСТИРУЕТ И ВНЕДРЯЕТ
другие инструменты для роста количества клиентов

ПОСЛЕ ЗАПУСКА КЛУБА

И САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПУНКТ!

Поддержание лояльности со стороны тех, кто уже побывал в клубе.

Работа со своей базой клиентов должна выполняется ежедневно. Это задача совместная задача управляющей компании, управляющего клуба и администратора.

РАЗРАБАТЫВАЕТ АКЦИИ
и стимулирующие программы

РАССЫЛАЕТ НОВОТИ
и предложения об акциях членам клуба

ПРИМЕНЯЕТ ИНСТРУМЕНТЫ
CRM-маркетинга

ДОГОНЯЕТ И НАПОМИНАЕТ
в онлайн-пространстве (ретаргетинг)

«БУДИТ СПЯЩИХ» –
с помощью контент-маркетинга убеждает их вернуться к занятиям

ОРГАНИЗУЕТ СОРЕВНОВАНИЯ
и другие внутриклубные мероприятия

ПРОВОДИТ КОНКУРСЫ
«для своих»

РАЗРАБАТЫВАЕТ
и внедряет инфоповоды

РЕКЛАМНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Размещение на картах
2Gis, Яндекс карты**,** Гугл карты

Сбор базы подписчиков
и стимулирование к покупке

Развитие собственных
коммуникационных площадок

Контекстная реклама
Яндекс Директ**, Google Ads**

Таргетированная реклама ВК,
Facebook, Instagram, MT

Проведение масштабных
конкурсов в социальных сетях

TikTok

Маркетинг в мессенджерах

Автоматизация и чат-боты

SEO продвижение

Программы лояльности

Создании иллюзии
тотального присутствия

Разработка и внедрение
новых офферов

Фламп

Размещение
в местных СМИ

Размещение у блогеров

Продвижение в **Telegram**

Реклама на **Youtube**

Организация «умного»
сарафанного радио

Data-driven и programmatic
реклама

Партнерский маркетинг

Привлечение
лидеров мнения

CRM маркетинг

Промо-мероприятия

Проведение соревнований

В этом списке примерно **14%**

от всего числа инструментов, которые мы используем для продвижения бренда EXTREME KIDS и наших партнёров

КАК РАБОТАЕТ МАРКЕТИНГ В EXTREME KIDS

2 важных отдела:

Маркетинг:

- Стратегия и тактика
- Аналитика
- Разработка офферов, макетов
- Привлечение трафика

Отдел продаж:

- Установление контакта
- Выявление потребностей
- Презентация
- Отработка возражений
- Закрытие сделки

ПОСМОТРИМ НА ЦИФРЫ

В сети выручка с рекламных источников за 2023 год составила 59%

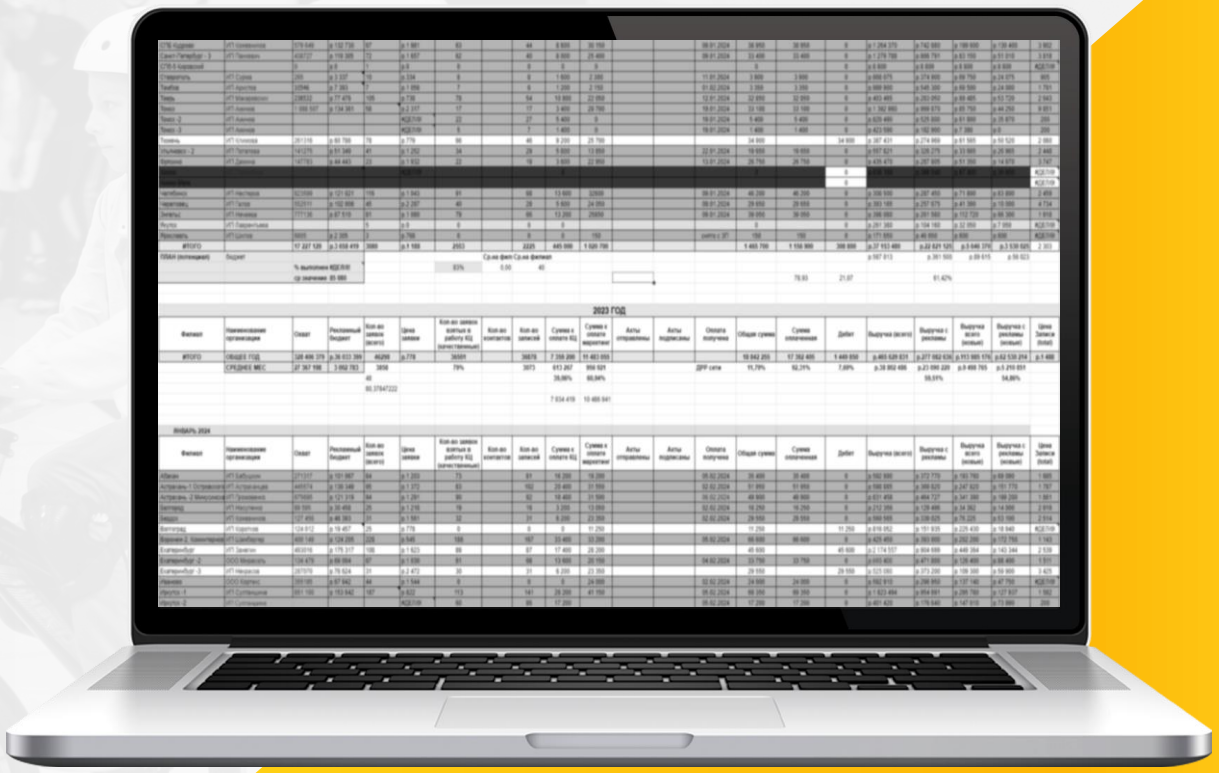
Показатели за 2023 год:

Заявок - 46 298
Записи - 36 878

Средняя цена заявки - 778 руб.
Конверсия в продажу - 79%

Средний ROAS - 1277%
(рентабельность рекламы)

Средний ДРР - 12%
(доля рекламных расходов)



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПАРТНЁРА

В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА

- **СРОКИ ПОДГОТОВКИ И ЗАПУСКА РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ** зависят от срока заключения договора партнёра с отделом маркетинга. Ваша задача своевременно заключить договор.

- **БЮДЖЕТ НА РЕКЛАМУ, УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНЫМ БЮДЖЕТОМ** и обработку входящих заявок call-центром предоставляет партнёр. Ваша задача своевременно пополнять рекламные кабинеты и оплачивать услуги маркетинга, чтобы не произошло перебоев с генерацией клиентского потока.

- **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ И РЕКЛАМНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ** в большой степени зависит от того, как фактически оказываются услуги и как осуществляется работа с клиентом. Маркетинг не будет работать, если это не поддержано усилиями по работе с клиентами в клубе.

- **ВЫБОР РЕКЛАМНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СОГЛАСОВЫВАЕТСЯ** отделом маркетинга и зависит от текущих планов и показателей клуба, а также рекламного бюджета партнёра.

- **ОФФЛАЙН МЕРОПРИЯТИЯ ОРГАНИЗУЮТСЯ** силами клуба по предоставленным механикам и стандартам.

.

МАРКЕТИНГОВАЯ И РЕКЛАМНАЯ СТРАТЕГИЯ EXTREME KIDS

ОЧЕНЬ ОБЪЕМНА.

Описать все её инструменты
и возможности в данной презентации
не представляется возможным.

Но мы с удовольствием пообщаемся
и ответим на ваши вопросы лично.

ВАМ ПОДХОДИТ ПАРТНЕРСТВО В СТИЛЕ EXTREME KIDS?

Мы с удовольствием пообщаемся и ответим на все вопросы лично

extreme.franch2@gmail.com

+7 996 072 1608 (WhatsApp, Telegram)

extremekids_franchise

www.frachise.extremekids.ru

Icon from flaticon.com