

ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ



Сложно в это поверить, но бренд SOKOLOV представлен на рынке лишь чуть больше года. За это время компания столь активно вела рекламную деятельность, что в кратчайшие сроки смогла войти в число наиболее востребованных у розничных покупателей производителей ювелирных украшений в России. Об эффективности новой модели продвижения мы побеседовали с руководителем отдела рекламы и PR SOKOLOV Алексеем КАРЕВЫМ.

Алексей, чувствуете ли вы эффективность рекламной кампании?

Для нас высокие показатели очевидны, ведь именно мы получаем запросы от рядовых покупателей, желающих приобрести украшения SOKOLOV. Если до старта федеральной рекламной кампании мы получали десятки звонков в день, то с ее запуском их количество увеличилось в сотни раз: в день наши специалисты обрабатывают огромное количество запросов от потенциальных покупателей, которые отправляются в магазины наших партнеров. В пиковые дни количество обращений измеряется в тысячах! Еще больше пользователей посещают ежедневно раздел «Где купить» на нашем сайте. И количество запросов с каждым месяцем растет в геометрической прогрессии.

А партнеры отмечают рост интереса к SOKOLOV?

Они говорят не об интересе, а о растущем спросе. Разработанная руководством нашей компании модель ведения бизнеса уникальна для российского ювелирного рынка. Сначала многие партнеры и коллеги отнеслись к нашей активности скептически: зачем рекламироваться, если нет розничной сети? Сейчас их оценка наших действий изменилась, ведь подход себя оправдал: покупатели приходят в магазин не просто за ювелирным изделием, а за украшением SOKOLOV.

Какую рекламу вы используете?

Наш медиамикс сформирован исходя из задачи максимального охвата нужной нам аудитории. Нас можно найти во всех каналах коммуникации, которые интересны женщинам: от гляцевых журналов, телевидения до социальных сетей. Это позволяет добиваться результатов: за три последних месяца 2014 года мы достигли охвата среди представителей целевой аудитории 25 000 000 человек!

Наши украшения нравятся редакторам модных журналов, которые выбирают их для съемок. Недавно украшения SOKOLOV появились на обложке одного из ведущих гляцевых журналов страны в фотосессии с Полиной Гагариной. А со страниц обзоров модных трендов мы и вовсе не сходим.

Нельзя не отметить вашу активность в новых медиа...

Предмет нашей особой гордости – сообщества в социальных сетях. Создавая качественный контент, мы добиваемся того, что люди становятся участниками групп и фактически каждый день взаимодействуют с брендом. Это положительно влияет на лояльность и желание приобрести нашу продукцию. Мы рассказываем покупателям, где они могут найти заинтересовавшее их украшение, стимулируя трафик в магазинах партнеров.

В 2014 году вы отметились рядом акций для конечного покупателя. Эффективны ли они для вас?

Мы проводим масштабные акции, стимулирующие продажи наших украшений в магазинах партнеров. В рамках новогодней рекламной кампании, где был разыгран 1 000 000 рублей на исполнение мечты, мы получили десятки тысяч зарегистрированных украшений, значительная доля которых не была запланированной покупкой – украшения выбрали благодаря рекламе. Успех был столь вдохновляющим, что к 8 Марта мы запустили новое предложение, продемонстрировавшее рост интереса к SOKOLOV. Самое главное – эти акции разрабатываются и продвигаются нами, а партнер получает готовое решение для собственной рекламы, не требующее от него никаких вложений.

Что ждет SOKOLOV в 2015 году?

Мы убеждены, что непростая экономическая ситуация дает нам массу возможностей для собственного роста. Сокращения рекламной активности не планируется. Более того – готовится масса проектов, которые, уверен, станут максимально эффективными не только с точки зрения формирования лояльности к бренду, но и продаж. Любая наша активность по-прежнему будет направлена на продвижение наших партнеров. Все наши действия сосредоточены на том, чтобы сделать бизнес максимально эффективным вместе с SOKOLOV. Это соответствует нашей цели стать российским брендом, известным в мировом масштабе.

SOKOLOV
JEWELRY

8 800 1000 750
www.sokolov.ru