Рекламные компании по продвижению товаров и услуг уже давно перестали эффективно приносить плоды. Вместо положительного результата они зачастую вызывают только раздражение. Более современный подход предполагает использование скрытого метода, который заключается в презентации продукта или услуги для клиента в ненавязчивом формате. Так называемый партизанский маркетинг показал куда лучший результат, так как он рекламирует продукт не напрямую, что не создает эффекта навязчивости. Наша компания занимается услугами партизанского маркетинга и готова предложить своим клиентам инновационные и действенные решения в этой области продвижения товаров и услуг.

Более 35 лет назад термин партизанский маркетинг был в размытой форме обозначен в книге Джея Левинсона, как не затратный метод рекламы для малого бизнеса. Сам автор доносил идею к читателям, что имея небольшой бюджет, можно добиться великолепных результатов в рекламе своей компании.

В современных реалиях ведения бизнеса партизанский маркетинг понимается, как:

* бюджетный и нестандартный маркетинг;
* скрытый или вирусный маркетинг.

*Бюджетный маркетинг*

Ключевой особенностью данного вида подачи рекламы является небольшой бюджет на ее организацию. Для этого важно применять нестандартные методы по привлечению внимания человека. Это креативные решения, которые обычному человеку не приходят в голову. В этом случае можно использовать оригинальные:

* визитные карточки;
* открытки;
* дверные подвески;
* наклейки;
* футболки;
* другие вещи из повседневной жизни.

На них необходимо разместить название компании или продукта в интересной форме и подавать клиенту под видом фокусов, уловок, трюков или в юмористическом формате. Такие методы дают возможность добраться до клиента намного раньше, чем это сделают конкуренты. В данном случае главное делать все необычно и оригинально, чтобы не только привлечь внимание человека, но и вызвать у него положительные эмоции.

В партизанском маркетинге важно создать для клиента как можно больше возможностей увидеть вашу рекламу. Для этого она в скрытом виде создается в различных местах. Метод хорошо работает, когда реклама создается в неожиданное время. В данном случае важно хорошо чувствовать целевую аудиторию, а также детально изучить ее потребности.

Несмотря на то, что партизанский маркетинг представляет собой бюджетный вариант продвижения товаров или услуг, он может занимать много времени. Чем больше уделяется внимания для создания сообщения или посыла, тем он будет более оригинальным и лучше отложиться в памяти человека.

*Скрытый маркетинг*

Это второе обозначение партизанского маркетинга, который предполагает введение рекламы таким образом, чтобы потребитель не понимал, что он попал в поле ее воздействия. Это происходит за счет того, что информация доносится к человеку во время искусственно созданных:

* мероприятий;
* обсуждений;
* встреч;
* комментариев и отзывов.

Площадкой для создания мероприятия может служить живой семинар, лекции или встреча другого формата. В качестве виртуальной площадки можно выбирать:

* форумы;
* сайты;
* социальные сети;
* другие ресурсы, где можно оставить комментарий или высказать свое мнение.

Преимущество данного метода заключается в том, что потребитель не чувствует давления со стороны и одновременно запоминает продукт или услугу, которая упоминается при разговоре. В данном случае все преимущества доносятся в удобном и ненавязчивом виде, что делает рекламу максимально эффективной.

В последнее время используется новая модель партизанского маркетинга – life placement. Она заключается в том, что через счастливых покупателей, к подсознанию человека поступает импульс, который стимулирует его откликнуться на рекламу, так как каждый человек хочет получить те же эмоции, что и покупатель на фотографии или видео. Этот подход, в котором задействуются товары с фирменной упаковкой, позволяет одновременно увеличить узнаваемость бренда и пополнить армию лояльных покупателей.

*Как реализовать партизанский маркетинг на практике?*

В современных реалиях партизанский маркетинг реализуется различными способами. Для этого можно применять:

* адресную рассылку;
* окружающую среду;
* автотранспорт;
* сопутствующие услуги;
* сувенирную продукцию.

Наша компания использует все возможные и проверенные методы для продвижения компаний по методу партизанского маркетинга. Мы поможем создать для вас бюджетный виральный контент на высоком профессиональном уровне. Наши специалисты ориентированы на профессиональное создание:

* цепляющих постов;
* смешных и красочных изображений;
* необычных видео;
* оригинальных подкастов.

Наши сотрудники обладают творческим подходом и не бояться проводить эксперименты, что дает возможность получить максимальный результат с минимальными денежными вложениями. В рамках партизанского маркетинга обязательно разрабатывается технология призыва к действию. Это нужно для того, чтобы потребитель не просто узнал о вашей компании, но и захотел воспользоваться ее услугами или понял, что предлагаемый продукт ему просто необходим.

В работе мы используем методы скрытого маркетинга с особой аккуратностью. Для нас важно не только правильно преподнести рекламу, но и сделать так, чтобы клиент не заподозрил, что ему пытаются что-то продать. Мы используем:

* креативный подход;
* задействуем скромный бюджет;
* осуществляем психологическое воздействие на целевую аудиторию на основе тщательного предварительного анализа.

Мы стараемся локально воздействовать на целевую аудиторию, используя всевозможные ресурсы, которые дают возможность огласить людям вид предлагаемых товаров и услуг, а также их стоимость. При необходимости сотрудники создадут живую и реалистичную легенду, которая будет легко и быстро запоминаться за счет использования интересных фактов. Мы предложим для вас также вирусный вариант маркетинга, на основе профессионально созданных видео, которыми люди захотят делиться в интернете.

Партизанский маркетинг – это эффективный инструмент, который в руках профессионалов может превратиться в действенную рекламу. Она будет приносить компании солидный доход с минимальными вложениями. Данный вид маркетинга позволяет привлечь внимание целевой аудитории, вывести компанию на волну популярности и создать ее положительный образ.

Чтобы партизанский маркетинг начал работать, нужна серьезная предварительная подготовка, которой готова заняться наша команда.