



SHOPPER PROMOTION

Shopper Marketing

Shopper Marketing er en markedsføringsdisciplin på fremmarch. Fokus ligger på systematisk anvendelse af elementerne i et marketing mix og et tæt samarbejde med butikkerne omkring butiksmiljøet for at påvirke shopperen netop i købsøjeblikket.

Vejen til salg går for hvert produkt via forskellige marketingsaktiviteter både Above-the-Line og Below-the-Line, men vejen er blevet sværere at navigere på. Private labels har vundet plads i butikkerne. Billedet af massemedier er fragmenteret. Internetsøgning og sociale medier gør shopperen selektiv i forhold til kampagner, som er relevante og appelerende.

Behovet for særlig fokus på netop købsøjeblikket i markedsføringen er med andre ord vokset. Her er Shopper Marketing særligt egnet til at påvirke shopperens købsbeslutninger positivt og drive afsætning af et produkt. Et af elementerne er Shopper Promotion aktiviteter.

Hvem er Shopperen?

Shoppere er alle forbrugere, men det omvendte er ikke altid tilfældet. Forbrugere påvirkes af marketingtiltag til at vise interesse for et produkt, og en husstand består ofte af flere forbrugere, som formulerer forskellig efterspørgsel. Ofte er det dog kun én person, der foretager størstedelen af dagligvare indkøbene. Denne person er shopperen, og det er shopperens bevidsthed og fokus på et produkt, der afgør, om det opnår salg.

Sandhedens øjeblik

Shopperen kan i købsøjeblikket – Sandhedens Øjeblik - distraheres af forskelligartet støj i butiksmiljøet. Tidspres, hukommelse, andre tilbud eller en præsentation af produktet, som ikke stemmer overens med den øvrige Above the Line markedsføring.

Ifølge Dagbladet Børsen afviger 75% af indkøbsbeslutningerne fra den oprindelige plan, og den internationale koncern Procter & Gamble oplyser på baggrund af deres egen undersøgelse, at 81% af Shopperne lader sig inspirere af promotion aktiviteter. Det betyder en trussel mod brands, som har en passiv eller ukoordineret tilstedeværelse i butikkerne. Omvendt peger det på et stort potentiale for de brands, som målretter deres indsats også i butikkerne.

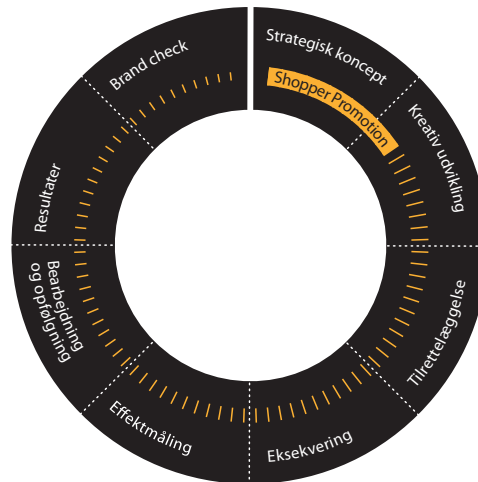
Et hvert brands marketing bygger op imod det afgørende Sandhedens Øjeblik, hvor alle tiltag skal stå sin prøve. Er shopperen optimalt stimuleret i købsøjeblikket, opnår produktet det ønskede salg.



Strategisk indtænkning af Shopper Promotion

Med den afgørende betydning Sandhedens Øjeblik har for salget i butikkerne, bør Shopper Promotion aktiviteter ikke stå som isolerede aktiviteter i markedsføringen af et produkt. Tværtimod giver en tidlig indtænkning af Shopper Promotion aktiviteter i tilrettelæggelsen af markedsføringen, shopperen et sammenhængende indtryk af produktet fra første bekendtskab til produktet lægges i indkøbsvognen.

Derfor bør Shopper Promotion aktiviteter tilrettelægges i samspil med de forudgående led i markedsføringen, da en dialog mellem Below-the-Line og Above-the-Line aktiviteter kan give værdifulde input til beslutninger omkring udformningen af begge.



RelationMedia er et promotionbureau med fokus på relationsskabende aktiviteter i form af Shopper Promotion.

Vi tilbyder Danmarks bedste rådgivning og innovation, udførelse og bemanding af produktpræsentationer, uddeling af vareprøver, varetagelse af services og udvikling af events rettet mod shopperen.

Begejstring for promotion

Hos RelationMedia baserer vi vores aktiviteter på en begejstring for levende promotion. Vi tror på, at dette kan mærkes i både vores produktpræsentationer og events.

Vi giver vores begejstring for promotion æren for et solidt kendskab til det danske FMCG-marked og et tæt samarbejde med dagligvarebutikkerne. Vores promotionpersonale besøger ugentligt alle de største kæder, og det har givet os et dybdegående kendskab til butikkernes daglige drift.

Jeres aktiviteter gøres levende af vores mangfoldige stab af motiverede, professionelle og udadvendte promotionmedarbejdere. Igennem events involverer vi både shoppere og forbrugere i markedsføringen.

Ønsker I en tættere kontakt til shopperen for jeres produkt ved anvendelsen af Shopper Promotion i jeres markedsføring så kontakt RM Promotion.

Kristina Dahl
Account Manager
Skanderborg

Anette Hjorth
Account Manager
København

tlf: +45 8793 0303
info@relationmedia.dk
www.relationmedia.dk