

# Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΝΑ... ΦΕΡΝΕΙΣ ΠΕΛΑΤΕΣ!





## Εισαγωγή

Αν είσαι ιδιοκτήτης μίας επιχείρησης ή ενός καταστήματος και αναζητάς τρόπους να φέρεις νέους αλλά και παλιούς πελάτες στο μαγαζί σου, **διάβασε κάθε λέξη αυτού του e-Book προσεκτικά.**

Πώς θα καταφέρεις να **αυξήσεις άμεσα** τα έσοδά σου **χωρίς να ξοδέψεις μία περιουσία** σε άσκοπες ενέργειες που απλώς σπαταλούν χρήματα σε τόσο δύσκολους καιρούς; Συνέχισε να διαβάσεις και θα τα μάθεις όλα παρακάτω.

Έρθε η ώρα να δοκιμάσεις τη διανομή φυλλαδίων! Τη μέθοδο που αξιοποιούν όλες οι επιτυχημένες επιχειρήσεις. Η διανομή φυλλαδίων είναι μία ενέργεια άμεσης διαφήμισης με στόχο την αποτελεσματική και οικονομική προσέλκυση πελατών στην επιχείρησή σου. Η συγκεκριμένη ενέργεια εξασφαλίζει ότι το μήνυμά σου θα φτάσει σε ένα **πολύ μεγάλο αλλά ταυτόχρονα στοχευμένο κοινό.**

Με 10.000 φυλλάδια και **χωρίς να ξοδέψεις πολλά χρήματα** μπορείς να φέρεις 100 πελάτες στην επιχείρησή σου σε **σύντομο χρονικό διάστημα.**

Ακόμα, η διανομή φυλλαδίων αποτελεί μία από τις πιο οικονομικές και αποτελεσματικές μεθόδους άμεσης πώλησης καθώς το φυλλάδιό σου θα βρεθεί κατευθείαν στα χέρια των δυνητικών σου πελατών και θα σου αποδώσει τη βέλτιστη απόδοση σε σχέση με την επένδυσή σου.



## Ποιους επαγγελματίες αφορά η διανομή φυλλαδίων;

Αναρωτιέσαι αν η διανομή φυλλαδίων είναι κατάλληλη για την επιχείρησή σου;

Ένα είναι σίγουρο! Η διανομή φυλλαδίων μπορεί να πραγματοποιηθεί απ' όλες τις επιχειρήσεις που ενεργούν στο χώρο του εμπορίου, προσφέροντας προϊόντα ή υπηρεσίες. Στόχος της, η **προσέλκυση των πελατών** οι οποίοι τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή **θέλουν να αγοράσουν ή να δοκιμάσουν κάτι νέο**.

Οι επιχειρήσεις που μπορούν να αξιοποιήσουν την ενέργεια της διανομής φυλλαδίων είναι οι εξής:

- εστιατόρια
- καφετέριες
- ψητοπωλεία/σουβλατζίδικα,
- φροντιστήρια
- υπηρεσίες μασάζ
- υπηρεσίες ομορφιάς και περιποίησης
- γυμναστήρια
- βιβλιοπωλεία
- σουπερμάρκετ
- επιχειρήσεις με δομικά υλικά
- επιχειρήσεις με είδη σπιτιού
- επιχειρήσεις με είδη ένδυσης και υπόδησης
- real estate επιχειρήσεις
- παιδότοποι κ.α.

## Αποδίδει η διανομή φυλλαδίων σαν μέθοδος διαφήμισης;

Καθώς μία εικόνα ισούται με χίλιες λέξεις, ακολουθούν όλες οι πληροφορίες που χρειάζεσαι για να πεισθείς ότι η **διανομή φυλλαδίων είναι πολύ αποδοτική** και φέρνει εξαιρετικά αποτελέσματα με άμεση αύξηση των εσόδων!

Η παρακάτω έρευνα έχει διεξαχθεί από το Direct Marketing Association και έχει διεθνή ισχύ. Η διανομή φυλλαδίων πραγματοποιείτε εδώ και περίπου **50 χρόνια σε 5 ηπείρους**. Είναι μία ενέργεια η οποία έχει δοκιμαστεί και έχουν μετρηθεί τα αποτελέσματά της.

## Μύθος

Η πλειοψηφία των καταναλωτών δεν επιθυμεί να λαμβάνει φυλλάδια στην πόρτα τους

Η διανομή φυλλαδίων δεν έχει απόδοση

Οι καταναλωτές δεν βρίσκουν το περιεχόμενο του φυλλαδίου ή το ίδιο το φυλλάδιο χρήσιμο

Η διανομή φυλλαδίων δεν έχει τόσο καλή απόδοση όσο το e-mail marketing, ή η διαφήμιση ή ο έντυπος τύπος

## Πραγματικότητα

**79%** κρατά, δίνει σε φίλο ή ρίχνει μια ματιά στο φυλλάδιο

**38%** κρατάει το φυλλάδιο για μερικές μέρες

**13%** το κρατάει για μια βδομάδα ή περισσότερο

**48%** των καταναλωτών έχουν επισκεφτεί ένα κατάστημα, τηλεφώνησαν για ερωτήσεις αγόρασαν το προϊόν αφού έλαβαν φυλλάδιο

**71%** πιστεύει ότι τα δείγματα είναι χρήσιμα

**71%** βρίσκουν χρήσιμες τις προσφορές

**71%** πιστεύει ότι τα προτιμά τα εκπαιδευτικά κουπόνια χρήσιμα

**71%** βρίσκει ενδιαφέροντα τα φυλλάδια με νέα προϊόντα

**48%** αντέδρασε θετικά στα φυλλάδια που έλαβε. Αντίστοιχα το 47% αντέδρασε θετικά στις e-mail marketing ενέργειες στις διαφημίσεις στην τηλεόραση και 60% στην έντυπη διαφήμιση

Η διανομή φυλλαδίων είναι μία ενέργεια άμεσης πώλησης και μπορεί να προσελκύσει άμεσα πελάτες στην επιχείρησή σου. Για να έχει όμως τα προσδοκώμενα αποτελέσματα η συγκεκριμένη ενέργεια θα χρειαστεί να γνωρίζεις καλά τις ανάγκες του καταναλωτικού σου κοινού. Αυτό θα σε βοηθήσει να σχεδιάσεις κατάλληλα τα φυλλάδιό σου. Το φυλλάδιό σου θα πρέπει να αναδεικνύει στο δυνητικό σου πελάτη ότι η επιχείρησή σου μπορεί να καλύψει τις ανάγκες σου. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να απεικονίσεις τα στοιχεία εκείνα που σε διαχωρίζουν από τον ανταγωνισμό και πιο συγκεκριμένα, τα στοιχεία εκείνα που θα παρακινήσουν τον πελάτη να επιλέξει την επιχείρησή σου έναντι κάποιας άλλης. Κατ'αυτόν τον τρόπο, είναι πολύ σημαντικό να παρουσιάζεις στο φυλλάδιό σου προσφορές και λύσεις, οι οποίες θα ανταποκρίνονται πάντα στις ανάγκες των καταναλωτών τους, τονίζοντάς τους ότι τα προϊόντα ή υπηρεσίες σου είναι τα κατάλληλα για τις ανάγκες τους.

Είναι εξίσου σημαντικό να μιλάς τη γλώσσα των καταναλωτών σου και να διαφοροποιείς το μήνυμά σου ανάλογα με το προφίλ του καταναλωτή στο οποίο θέλεις να απευθυνθείς. Συνεπώς, διαφορετικά θα διαμορφώσεις το μήνυμά σου αν θέλεις να απευθυνθείς σε φοιτητές και διαφορετικά αν θέλεις να απευθυνθείς σε εργαζομένους ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων. Η διαμόρφωση του προφίλ του κοινού στο οποίο θέλεις να στοχεύσεις έχει καθοριστική σημασία τόσο στο σχεδιασμό του φυλλαδίου σου όσο και στην απόδοσή του.

Τέλος, ένα ακόμα στοιχείο που καθιστά αποδοτική ή μη μία ενέργεια διανομής φυλλαδίων είναι η χρονική περίοδος κατά την οποία θα διεξαχθεί. Η διανομή των φυλλαδίων σου θα πρέπει να πραγματοποιηθεί την περίοδο κατά την οποία οι καταναλωτές επιθυμούν να αγοράσουν το προϊόν ή υπηρεσία που τους προσφέρεις. Για παράδειγμα, αν η επιχείρησή σου δραστηριοποιείτε στο χώρο του οικιακού εξοπλισμού και επιθυμείς να προσελκύσεις φοιτητές, οι κατάλληλοι περίοδοι για την εκτέλεση της διανομής των φυλλαδίων σου θα είναι ο Αύγουστος και ο Σεπτέμβριος όπου οι νέοι φοιτητές είναι έτοιμοι να μετακομίσουν στην πόλη των σπουδών τους και να επιπλώσουν το σπίτι τους.



## Πώς οι πελάτες μας προσελκύουν πελάτες

Δες πώς μερικοί από τους πελάτες μας κατάφεραν μέσω της διανομής φυλλαδίων να προσελκύσουν πελάτες στην επιχείρησή τους. Συνέχισε να διαβάζεις και θα ανακαλύψεις όλες τις πληροφορίες που χρειάζεσαι για να ξεκινήσεις τη δική σου επιτυχημένη διανομή φυλλαδίων το συντομότερο δυνατό!

### Έχεις επιχείρηση με φαγητό ή/ και καφέ;

#### Πώς ο Γρηγόρης κατάφερε να αυξήσει της καθημερινές του παραγγελίες!

Η ανάγκη και ο στόχος του πελάτη ως προς την ενέργεια της διανομής ήταν η αύξηση σε καθημερινή βάση των παραγγελιών για delivery!

#### Σχεδιασμός ενέργειας

Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος, η υπηρεσία portaplus οργάνωσε τη διανομή των φυλλαδίων καλύπτοντας την περιοχή γύρω από το κατάστημα! Η συγκεκριμένη περιοχή αποτελείται από περίπου **30.000 νοικοκυριά**. Η υπηρεσία portaplus γνωρίζοντας τις πολυκατοικίες με υψηλή διεισδυτικότητα και παραλειψημότητα **χρειάστηκε 7.000 φυλλάδια** για την υλοποίηση της διανομής φυλλαδίων του Γρηγόρη Καλλιθέας.

Η ιδιοκτήτρια του καταστήματος μας είχε ήδη ενημερώσει ότι το delivery στους καφέδες ξεκινάει γύρω στις 9 η ώρα το πρωί, ενώ μεταξύ 9:00 και 10:00 μπορεί να παραδώσει μέχρι και 60 παραγγελίες.

Συνεπώς, η διανομή πραγματοποιήθηκε τις πρωινές ώρες, τις ώρες δηλαδή που ο κόσμος πηγαίνει προς τη δουλειά του και συνεπώς, θα χρειαστεί ένα ωραίο και καλό καφέ για να ξεκινήσει δυναμικά την ημέρα του!

Τέλος, σημαντικό ρόλο στην απόδοση της συγκεκριμένης διανομής κατείχε το **μεγάλο και απλό φυλλάδιο** που σχεδιάστηκε από το κατάστημα. Το φυλλάδιο περιλαμβάνει μία φωτογραφία των προϊόντων που προσφέρει ο Γρηγόρης και παρέχει στον καταναλωτή τα στοιχεία επικοινωνίας του καταστήματος προκειμένου να πραγματοποιήσει την παραγγελία του!

#### Αποτελέσματα

Η απόδοση της διανομής των φυλλαδίων του Γρηγόρη Καλλιθέας ήταν εντυπωσιακή!

#### Πριν τη διανομή των φυλλαδίων:

- ο κατάστημα είχε κατά μέσο όρο **95 παραγγελίες delivery την ημέρα**. Οι παραγγελίες ανά ημέρα κυμαίνονταν μεταξύ 67 και 99!

#### Με την ολοκλήρωση της διανομής:

- οι παραγγελίες αυξήθηκαν και το κατάστημα κατά μέσο όρο λαμβάνει πλέον **130 παραγγελίες delivery την ημέρα**, δηλαδή 35 περισσότερες παραγγελίες από αυτές που είχε πριν.

Τέλος, από τη στιγμή που πραγματοποιήθηκε και ολοκληρώθηκε η διανομή **δεν έχει υπάρξει μια ημέρα που να πέσει κάτω από τις 100 παραγγελίες**.

## Το Enzo Cook Bar διπλασίασε τις καθημερινές του παραγγελίες μέσω της διανομής φυλλαδίων!

Το Enzo Cook Bar στο Μπουρνάζι κατάφερε μέσω της διανομής φυλλαδίων να διπλασιάσει τις καθημερινές του παραγγελίες delivery!

### Πώς;

Αρχικό τους στόχος ήταν να **αυξήσουν την πελατεία τους όσον αφορά το delivery**. Για να πετύχουν αυτόν τον στόχο δημιούργησαν ένα **ελκυστικό φυλλάδιο** το οποίο απεικόνιζε τον κατάλογο του καταστήματος, όπως μπορείτε να δείτε και στην παρακάτω εικόνα, και γνωστοποιούσε στους ενδιαφερόμενους καταναλωτές τα στοιχεία επικοινωνίας προκειμένου να ολοκληρώσουν την παραγγελία τους.

Επιλέγοντας την υπηρεσία portaplus για τη διανομή των φυλλαδίων, το Enzo Cook Bar κατάφερε να πλησιάσει τα νοικοκυριά των γύρω περιοχών με μεγάλη οικονομία τόσο στη διανομή όσο και στα φυλλάδια. Πιο συγκεκριμένα, οι διανομείς μας μοίρασαν 15.000 φυλλάδια σε ένα εύρος περιοχών με 35.000 νοικοκυριά διπλασιάζοντας τις καθημερινές παραγγελίες delivery.

Η συγκεκριμένη επιχείρηση πραγματοποιεί τις περισσότερες παραγγελίες της το πρωί καθώς εκείνη την ώρα ο κόσμος είναι στο γραφείο του έχει ένα ανάγκη από καφέ και φαγητό. Με την ολοκλήρωση της διανομής, το Enzo Cook Bar **παρατήρησε μία αύξηση στις πρωινές αλλά και απογευματινές παραγγελίες delivery**.

Κατά την άποψη του πελάτη, η ενέργεια διανομής φυλλαδίων θα πρέπει να **επαναλαμβάνεται 3-4 φορές το χρόνο** προκειμένου να έχει ένα ισχυρό αποτέλεσμα και να υπενθυμίζει συνεχώς στους καταναλωτές της περιοχής ότι το Enzo Cook Bar είναι εκεί και τους περιμένει. Οι επαναλήψεις της ενέργειας διανομής φυλλαδίων έχουν ως στόχο την υπενθύμιση της ύπαρξης του καταστήματος αλλά και την αποτύπωσή του στο μυαλό των καταναλωτών. Ακόμα, από την εμπειρία που έχει ο συγκεκριμένος πελάτης, σχολίασε ότι είναι δύσκολο να αποκτήσεις 50 σταθερούς πελάτες. Ωστόσο, μόλις γίνει αυτό είναι πιο εύκολο να αποκτήσεις νέους καθώς ο ευχαριστημένος πελάτης θα συστήσει το κατάστημα στους φίλους τους. Είναι αποδεδειγμένο πως 1 ευχαριστημένος πελάτης θα μιλήσει σε 3 φίλους ή γνωστούς για την εμπειρία του και θα συστήσει το συγκεκριμένο κατάστημα σε αυτούς.

Συνοψίζοντας, ο **σωστός σχεδιασμός του φυλλαδίου** σου κατέχει σημαντικό ρόλο στην απόδοση της διανομής. Ένα μεγάλο και αναλυτικό φυλλάδιο θα προσελκύσει περισσότερους πελάτες απ' ότι ένα μικρό. Ακόμα, οι **επαναλήψεις της ενέργειας** της διανομής φυλλαδίων θα σου εξασφαλίσει μία αυξανόμενη απόδοση και συνεπώς, νέοι πελάτες θα έρχονται στο κατάστημά σου!

Κάνε κλικ **εδώ** για να διαβάσεις περισσότερες εμπειρίες πελατών μας που δραστηριοποιούνται στο χώρο του φαγητού και καφέ και των οποίων η διανομή είχε εντυπωσιακά αποτελέσματα!

## Η επιχείρησή σου δραστηριοποιείτε στο χώρο της ομορφιάς, του γυμναστηρίου ή της υγείας;

### Massage Experts: Πώς απέκτησε 100 νέους πελάτες σε μόλις 4 ημέρες!

Δύο νεαρά παιδιά με **πάθος και εμπειρία στο χώρο του μασάζ και της φυσικοθεραπείας** αποφάσισαν να ανοίξουν το Massage Experts στις 24 Απριλίου 2017. Το Massage Experts βρίσκεται στην περιοχή των Αμπελοκήπων, και πιο συγκεκριμένα επί της Πανόρμου και Κηφισσίας. Το Massage Experts **προσφέρει μια σειρά από υπηρεσίες μασάζ** όπως αθλητικό, χαλαρωτικό, λεμφικό και πολλά άλλα και παρέχει έναν ειδικά διαμορφωμένο χώρο, ο οποίος εγγυάται στιγμές χαλάρωσης και γαλήνης.

### Στόχος ενέργειας

Βασικός στόχος του πελάτη ήταν να **φέρει πελάτες στην επιχείρησή του** και να **γνωρίσουν όλοι στην περιοχή ότι πλέον έχει ανοίξει ένα φοβερό κέντρο για μασάζ**, το Massage Experts, το οποίο μπορεί να τους προσφέρει μια σειρά από διαφορετικές υπηρεσίες χαλάρωσης.

Για να κατακτηθεί αυτός ο στόχος, δημιουργήθηκε ένα απλό και ωραίο φυλλάδιο! Το φυλλάδιο, όπως μπορείτε να δείτε και παρακάτω, περιλάμβανε μια εντυπωσιακή προσφορά αλλά και αναδείκνυε όλες τις υπηρεσίες που προσφέρει το Massage Experts καθώς επίσης και την ακριβή τοποθεσία του στο χάρτη.

## Σχεδιασμός πλάνου διανομής

Θέλοντας να κάνουμε έντονη την παρουσία του Message Experts στην περιοχή των Αμπελοκήπων, προσανατολίσαμε την προσοχή μας στους ανθρώπους που μένουν, εργάζονται ή επισκέπτονται την περιοχή κάλυψης, που ορίστηκε από την υπηρεσία portaplus, για διασκέδαση. Η **περιοχή κάλυψης της διανομής** οριοθετήθηκε από το Υπουργείο Εθνικής Αμύνης (Παλιό Ψυχικό) έως την Αμερικανική Πρεσβεία και από τα Δικαστήρια (Λεωφόρος Αλεξάνδρας) έως το Γουδί.

Πιο συγκεκριμένα, το φυλλάδιο μοιράστηκε στο **μετρό** της Πανόρμου, των Αμπελοκήπων και του Μεγάρου Μουσικής, τις πρωινές ώρες, όπου ο κόσμος πήγαινε στη δουλειά του αλλά και τις απογευματινές ώρες όπου επιστρέφουν σπίτι. Ακόμα, έχοντας πραγματοποιήσει περίπου 500 διαφορετικές διανομές φυλλαδίων στην περιοχή των Αμπελοκήπων και γνωρίζοντας τα νοικοκυριά με υψηλή παραλειψημότητα, **εισχωρήσαμε σε πολυκατοικίες** που παραλαμβάνουν φυλλάδια προκειμένου να γνωστοποιήσουμε το Message Experts και στους κατοίκους της περιοχής. Η περιοχή κάλυψης που επιλέξαμε, αποτελείτε από 45.000 – 50.000 νοικοκυριά για την κάλυψη των οποίων χρειάστηκαν 17.000 φυλλάδια. Τέλος, επιλέξαμε να τοποθετήσουμε φυλλάδια σε **παρμπρίζ αυτοκινήτων** για να κάνουμε ακόμα πιο έντονη την παρουσία του Message Experts και διασφαλίσουμε μεγαλύτερη κάλυψη.

## Αποτέλεσμα

Συνολικά μοιράστηκαν 30.000 φυλλάδια σε σταθμούς του μετρό, σε παρμπρίζ αυτοκινήτων αλλά και στις πολυκατοικίες της ευρύτερης περιοχής των Αμπελοκήπων. Τα αποτελέσματα ήταν **ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ!**

Πιο συγκεκριμένα, η διανομή ξεκίνησε την Τρίτη 25 Απριλίου και ολοκληρώθηκε την Παρασκευή 28 Απριλίου. **Σε μόλις 4 ημέρες!**

1. Περίπου **100 νέοι πελάτες** μπήκαν στο Message Experts, πλήρωσαν και απόλαυσαν κάποια από τις προσφερόμενες υπηρεσίες!
2. Περίπου **300 άνθρωποι τηλεφώνησαν** στο Message Experts **για να ζητήσουν περισσότερες πληροφορίες**, όπως για παράδειγμα, την ακριβή τοποθεσία του, τις παρεχόμενες υπηρεσίες αλλά και τη διαθεσιμότητα για να κλείσουν κάποιο ραντεβού. **Μερικοί μάλιστα από αυτούς έκλεισαν άμεσα το πρώτο τους ραντεβού** για το πρώτο τους μασάζ στο Message Experts.

## Σχόλια πελάτη

Ο πελάτης δήλωσε εντυπωσιασμένος από την οργάνωση του πλάνου διανομής που σχεδιάστηκε από την υπηρεσία portaplus, από την υλοποίησή του καθώς και από το ενδιαφέρον και το πάθος που υπήρχε για την επιχείρησή του απ' όλη την ομάδα! Λόγω του άγχος του για την απόδοση της διανομής ήταν συνέχεια έξω στους χώρους όπου είχαν οριστεί ως οι κατάλληλοι για τη μέγιστη απόδοση της διανομής. Εντυπωσιασμένος μας είπε: «Ήσασταν ακριβώς στα σημεία που μου είχατε πει ότι θα είστε». Τέλος, σχολίασε για την υπηρεσία portaplus: «Συστήνω ανεπιφύλακτα την υπηρεσία portaplus σε όποιον θέλει να φέρει πελάτες στην επιχείρησή τους. Είναι πραγματικοί επαγγελματίες και τα αποτελέσματα της διανομής το αποδεικνύουν»

## Αναρωτιέσαι πώς θα προσελκύσεις γυναίκες στο κατάστημά σου;

Το κατάστημα The Beauty Mix, Nail Bar άνοιξε τις πόρτες του τον Ιούνιο στην πλατεία της Νέας Σμύρνης, προσφέροντας έναν εντυπωσιακό χώρο για υπηρεσίες ομορφιάς, όπως μανικιούρ, πεντικιούρ, μασάζ και styling μαλλιών. Το κατάστημα The Beauty Mix, Nail Bar άνοιξε τις πόρτες του τον Ιούνιο στην πλατεία της Νέας Σμύρνης, προσφέροντας έναν εντυπωσιακό χώρο για υπηρεσίες ομορφιάς, όπως μανικιούρ, πεντικιούρ, μασάζ και styling μαλλιών.

Στόχος του The Beauty Mix ήταν να **προσελκύσει πελάτες** στο κατάστημα και κατά κύριο λόγο γυναίκες, οι οποίες αξιοποιούν κατά κόρον τις υπηρεσίες που προσφέρει η συγκεκριμένη επιχείρηση. Έτσι, δημιουργήθηκε ένα φυλλάδιο με μια **ελκυστική προσφορά**, η οποία παρακινούσε κάθε γυναίκα να προσέλθει στο κατάστημα του The Beauty Mix και να απολαύσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες ομορφιάς.

Η ενέργεια της διανομής οργανώθηκε σε **2 επίπεδα:**

- Στοχεύσαμε στις γυναίκες οι οποίες είχαν βγει είτε για βόλτα είτε για ψώνια στην πλατεία της Νέας Σμύρνης, επικοινωνώντας τους την προσφορά τους The Beauty Mix και δίνοντάς τους το φυλλάδιο. Ακόμα, οι διανεμητές μας πήγαν σε κεντρικά σημεία όπως καφετέριες και καταστήματα ένδυσης και υπόδησης,

προκειμένου να δώσουν το φυλλάδιο στις ενδιαφερόμενες καταναλώτριες και εν δυνάμει πελάτισσες του καταστήματος.

- Καλύψαμε περίπου 15.000 νοικοκυριά γύρω από την πλατεία της Νέας Σμύρνης αλλά και στην ευρύτερη περιοχή. Οι διανομητές μας κατάφεραν να διεισδύσουν στις πολυκατοικίες των ενδιαφερόμενων καταναλωτριών και να τοποθετήσουν το φυλλάδιο του The Beauty Mix στην είσοδο των διαμερισμάτων τους.

Η απόδοση της παραπάνω ενέργειας ήταν εξαιρετική. Πιο συγκεκριμένα, την **πρώτη εβδομάδα** της διανομής περίπου **50 γυναίκες προσήλθαν στο κατάστημα και αξιοποίησαν την προσφορά** που είδαν στο φυλλάδιο. Ενώ η απόδοση της διανομής συνέχιζε να είναι εμφανής και μετά το πέρας της ενέργειας, καθώς **30 ακόμη πελάτισσες μπήκαν στο κατάστημα** The Beauty Mix **και αγόρασαν** την προσφορά του φυλλαδίου, αφήνοντας την επιχείρηση ικανοποιημένη από την απόδοση της ενέργειας που διεξήγαγε η υπηρεσία portaplus.

Εδώ θα βρεις κι άλλες εμπειρίες πελατών μας στο χώρο της ομορφιάς, του γυμναστηρίου και της υγείας, των οποίων οι διανομές φυλλαδίων είχαν εξαιρετικά αποτελέσματα!

### Έχεις επιχείρηση με οικιακό εξοπλισμό;

Η εταιρεία BeHome εγκαινίασε τον Ιούνιο το καινούργιο της κατάστημα στη Γλυφάδα. Στα καταστήματα BeHome οι καταναλωτές μπορούν να βρουν οικιακά προϊόντα, όπως πιάτα και ποτήρια, αλλά και έπιπλα βεράντας, κήπου και εσωτερικού χώρου. Το καινούργιο κατάστημα BeHome στη Γλυφάδα είναι ευρύχωρο προσφέροντας μια ευχάριστη ατμόσφαιρα.

Η εταιρεία BeHome δημιούργησε ένα μεγάλο και αρκετά ελκυστικό φυλλάδιο προσφορών και για τη διανομή του επέλεξε την υπηρεσία portaplus. Στόχος της ενέργειας ήταν η **απόκτηση νέων πελατών καθώς και να μπου καινούργιοι πελάτες στο κατάστημα**. Έχοντας πάντα ως κύριο γνώμονα τις ανάγκες και το στόχο του πελάτη, η υπηρεσία portaplus σχεδίασε ένα πολυεπίπεδο πλάνο διανομής.

Αρχικά, εστιάσαμε στους **καταναλωτές οι οποίοι έκαναν τα ψώνια τους** στην ευρύτερη περιοχή της Γλυφάδας. Στη συνέχεια, η διανομή πραγματοποιήθηκε τις πρωινές και βραδινές ώρες όπου οι **καταναλωτές πήγαιναν ή επέστρεφαν από τη δουλειά τους**. Ακόμα, πολλά φυλλάδια **τοποθετήθηκαν στις εισόδους των νοικοκυριών** των ενδιαφερόμενων καταναλωτών. Καθώς η Γλυφάδα αποτελεί το κέντρο των αγορών για πολλές γειτονικές περιοχές, το φυλλάδιο του BeHome μοιράστηκε στην ευρύτερη περιοχή της Γλυφάδας αλλά και σε άλλες περιοχές όπως Βούλα, Ελληνικό κ.α.

Η απόδοση της παραπάνω ενέργειας ήταν καταπληκτική και πολύ ενθαρρυντική για την εξέλιξη του καινούργιου καταστήματος BeHome. Οι περιοχές διανομής και κυρίως η περιοχή της Γλυφάδας πλημμύρισαν με την προσφορά του BeHome και καταμετρήθηκαν περίπου **100 τηλεφωνήματα καταναλωτών**, οι οποίοι είχαν δει το φυλλάδιο και ήθελαν να ζητήσουν περαιτέρω πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα των προσφορών αλλά και τα υπόλοιπα προϊόντα που μπορεί να βρει κανείς στο BeHome. Ακόμα, καταμετρήθηκαν **δεκάδες πελάτες** οι οποίοι έμπαιναν καθημερινά στο κατάστημα και **αγόρασαν** κάποια από τα προϊόντα που είδαν σε προσφορά στο φυλλάδιο του BeHome.

Έχοντας κατανοήσει τον δυναμικό πελάτη και τις ανάγκες του, η εταιρεία BeHome δημιούργησε ένα δυνατό μήνυμα και μέσω της υπηρεσίας portaplus το μετέφερε σε όλη την περιοχή γύρω από το καινούργιο της κατάστημα με μεγάλη επιτυχία!

Κάνε κλικ **εδώ** και δες πώς ακριβώς πραγματοποιήθηκε η συγκεκριμένη διανομή!

### Η επιχείρησή σου δραστηριοποιείται στο χώρο της εκπαίδευσης;

**Πώς το Φροντιστήριο Πουκαμισάς προσέλκυσε νέους πελάτες επηρεάζοντας από νωρίς τις ανάγκες τους!**

Το αποτελεσματικό μάρκετινγκ που στοχεύει στον καταναλωτή και εν τέλει στην αύξηση των πωλήσεων βασίζεται στην **κατανόηση των αναγκών του πελάτη**, ώστε μετέπειτα να επηρεαστούν οι αγοραστικές του αποφάσεις. Σ' αυτή τη διαδικασία, το βασικό-

τερο είναι να **ακούει κανείς τους ανθρώπους – καταναλωτές, να τους κατανοεί και να ανακαλύπτει πριν ακόμα κι από τους ίδιους τις ανάγκες τους**. Κατ' αυτόν τον τρόπο, μία επιχείρηση είναι σε θέση να **προσφέρει λύσεις** που θα βοηθήσουν και θα υποστηρίξουν τους εν δυνάμει πελάτες της, κάνοντας έτσι τη ζωή τους πιο εύκολη αλλά και πιο ποιοτική. Ακόμα, είναι σημαντικό να κατανοεί κανείς τους παράγοντες (κοινωνικοί, οικονομικοί κλπ) οι οποίοι επηρεάζουν τις αγοραστικές αποφάσεις των καταναλωτών.

Έχοντας πάντα κατά νου ότι οι ανάγκες, οι συμπεριφορές και οι προτιμήσεις των πελατών και εν δυνάμει πελατών σας έχουν προτεραιότητα, είναι σημαντικό να δημιουργηθεί ένα φυλλάδιο με **ισχυρό μήνυμα** το οποίο θα διανεμηθεί στους κατάλληλους ανθρώπους **διαμορφώνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τις προτιμήσεις** τους και αυξάνοντας τις πωλήσεις. Δημιουργώντας από νωρίς την ανάγκη για το προϊόν ή την υπηρεσία σας και προσφέροντας λύσεις καταφέρνετε να μπειτε στο μυαλό τους και να επηρεάσετε τις ανάγκες τους.

Αυτό ακριβώς έκανε και το Φροντιστήριο Πουκαμίσας στο Μαρκόπουλο. Το συγκεκριμένο φροντιστήριο αποφάσισε να διανείμει το φυλλάδιό του με ένα ισχυρό μήνυμα τον Ιούλιο με στόχο να εισέλθει στο μυαλό των εν δυνάμει πελατών του από νωρίς και να επηρεάσει την τελική τους αγορά. Τα φυλλάδια διανεμήθηκαν στην ευρύτερη περιοχή του Μαρκόπουλου αλλά και στα πέριξ, γνωστοποιώντας στους ενδιαφερόμενους καταναλωτές τα μοναδικά στοιχεία της επιχείρησης που καθιστούν το Φροντιστήριο γενικής εκπαίδευσης Πουκαμισάς ανταγωνιστικό στην αγορά.

Συνεπώς, κατάφεραν να μπουν στο μυαλό των δυνητικών τους πελατών, οι οποίοι θα πραγματοποιούσαν τις εγγραφές των παιδιών τους στο φροντιστήριο τέλη Αυγούστου έως μέσα Σεπτέμβρη. Σύμφωνα με τον πελάτη, πολλοί γονείς επισκέφτηκαν το Φροντιστήριο Πουκαμισάς έχοντας λάβει τον Ιούλιο το φυλλάδιο προκειμένου να λύσουν τις τελευταίες απορίες πριν πραγματοποιήσουν κάποια εγγραφή. **«Είχαν το χρόνο να μελετήσουν το φυλλάδιο, να κάνουν έρευνα για το φροντιστήριο και να καταλήξουν στην καλύτερη επιλογή για την κάλυψη των αναγκών τους»**.

Η ανάγκη των γονέων να γράψουν το παιδί τους σε φροντιστήριο γενικής εκπαίδευσης είναι συνεχής και εντείνεται όταν το παιδί τους βρίσκεται στη 2α και στην 3η Λυκείου. Συνεπώς, είναι πολύ σημαντικό για μια επιχείρηση να ενημερώνει τους εν δυνάμει πελάτες της από πριν, γνωστοποιώντας τους το μοναδικά εκείνα στοιχεία που την καθιστούν ανταγωνιστική ούτως ώστε να είναι η πρώτη τους επιλογή όταν έρθει η στιγμή να εκπληρώσουν την ανάγκη τους και να πραγματοποιήσουν την αγορά τους.

Πάτησε [εδώ](#) και διάβασε περισσότερα σχετικά με τη διανομή φυλλαδίων στον κλάδο της εκπαίδευσης!

## **Ανακάλυψε πώς κι άλλες επιχειρήσεις αξιοποίησαν τη διανομή φυλλαδίων και κατάφεραν να προσελκύσουν νέους πελάτες!**

### **Πώς ο ΟΠΑΠ έφερε νέους πελάτες στο κατάστημά του στην Αργυρούπολη;**

Η υπηρεσία portaplus ανέλαβε τη διανομή φυλλαδίων του καταστήματος ΟΠΑΠ Αργυρούπολη με μεγάλη επιτυχία!

Η διανομή πραγματοποιήθηκε με δύο τρόπους και μοιράστηκαν 10.000 φυλλάδια. Μερικά από αυτά τοποθετήθηκαν στο **παρμπρίζ των αυτοκινήτων** με στόχο να γίνει έντονη και γνωστή στην περιοχή η ύπαρξη του καταστήματος ΟΠΑΠ. Οι έμπειροι διανεμητές μας άφησαν τα υπόλοιπα φυλλάδια στην **είσοδο των νοικοκυριών της περιοχής**. Η υπηρεσία portaplus σας εξασφαλίζει 30% διεισδυτικότητα στις πολυκατοικίες και συνεπώς, το φυλλάδιο του ΟΠΑΠ Αργυρούπολης μπήκε στα σπίτια των ενδιαφερόμενων καταναλωτών και εν δυνάμει πελατών του.

Το **φυλλάδιο** που δημιουργήθηκε για το κατάστημα του ΟΠΑΠ Αργυρούπολης αποτέλεσε σημαντικό συντελεστή στην απόδοση της διανομής καθώς **αναδεικνυε τις νέες υπηρεσίες** που προσφέρονται στο συγκεκριμένο κατάστημα. Οι υπηρεσίες αυτές αφορούν την πληρωμή καρτών αλλά και λογαριασμών. Πολλοί άνθρωποι επισκέφτηκαν το κατάστημα και ρωτούσαν αν υπάρχουν αυτές οι νέες υπηρεσίες που είδαν στα φυλλάδια που είχαν μοιραστεί στα παρμπρίζ των αυτοκινήτων.

Τα αποτελέσματα ήταν **καταπληκτικά** καθώς περίπου **15 νέοι πελάτες επισκέφτηκαν** το κατάστημα του ΟΠΑΠ στην Αργυρούπολη για να παίξουν κίνο, τζόκερ και να

εκμεταλλευτούν τις νέες υπηρεσίες και τους οποίους είδε ο ίδιος ο ιδιοκτήτης! Ωστόσο, μερικοί από τους ήδη υπάρχοντες πελάτες επισκέφτηκαν το κατάστημα αφότου είχαν δει το φυλλάδιο. Ακόμα, σύμφωνα και με τον ιδιοκτήτη του καταστήματος «σίγουρα υπήρχαν και άλλοι νέοι πελάτες οι οποίοι δεν μπορούν να μετρηθούν. Τα αποτελέσματα θα φανούν και μακροπρόθεσμα κατά την περίοδο της κλήρωσης του τζόκερ».

Τέλος, ο ιδιοκτήτης του καταστήματος μας είπε πως **η διανομή που οργάνωσε και πραγματοποίησε η υπηρεσία portaplus είχε μεγάλη απόδοση και το φυλλάδιό του έγινε αντιληπτό στην περιοχή**. «Επισκέφτηκα τα σημεία διανομής την ημέρα της ενέργειας αλλά και μια ημέρα μετά και όλα τα φυλλάδιά μας είχαν δοθεί παντού». Ακόμα, μας είπε πως παρατήρησε ότι η διανομή στα παρμπρίζ των αυτοκινήτων ήταν πιο αποδοτική καθώς οι περισσότεροι καινούργιοι πελάτες ανέφεραν ότι είδαν το φυλλάδιο στο αυτοκίνητό τους ή στα γύρω αυτοκίνητα.

## **Το φυλλάδιο με είδη ταξιδιού, τσάντες και χαρτοφύλακες φέρνει πελάτες! Δες πώς τα κατάφερε το κατάστημα Bazaropolis!**

Το **Bazaropolis** είναι μία αλυσίδα καταστημάτων, που προσφέρει τσάντες, είδη ταξιδιού και χαρτοφύλακες. Η συγκεκριμένη επιχείρηση επενδύει σημαντικά στο κομμάτι της online διαφήμισης αλλά παράλληλα, αξιοποιεί τη διανομή φυλλαδίων για να προσελκύσει πελάτες στα καταστήματά της.

Με αφορμή τα εγκαίνια του καινούργιου καταστήματος στο Αιγάλεω το Bazaropolis αποφάσισε να δημιουργήσει ένα **εντυπωσιακό και αναλυτικό φυλλάδιο** προκειμένου να προσελκύσει δυνητικούς πελάτες. Το φυλλάδιο, όπως μπορείτε να δείτε και στην παρακάτω εικόνα, απεικόνιζε προϊόντα, νέες αφίσες, προτάσεις αλλά και προσφορές του καταστήματος. **Γνωρίζοντας πολύ καλά τις ανάγκες του καταναλωτικού του κοινού**, το Bazaropolis τοποθέτησε στο φυλλάδιο προσφορές σε προϊόντα που έχουν ζήτηση όπως, οι τσάντες, τα είδη ταξιδιού και οι χαρτοφύλακες. Σ' αυτό το πλαίσιο είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι, ως καταναλωτές σπανίως βλέπουμε τέτοιου είδους φυλλάδια. Συνήθως, ο τόπος κατακλύζεται από φυλλάδια για φαγητό ή καφέ. Συνεπώς, ένα τέτοιο φυλλάδιο όχι μόνο εντυπωσιάζει τον καταναλωτή αλλά ταυτόχρονα του δίνει άμεση λύση στην εκπλήρωση της ανάγκης του.

Η απόδοση της συγκεκριμένης διανομής ήταν εντυπωσιακή. Ο τζίρος του καινούργιου καταστήματος **αυξήθηκε περίπου 60%** τη βδομάδα της ολοκλήρωσης της διανομής. Την επόμενη μέρα μετά την ολοκλήρωση της διανομής, η απόδοσή της ήταν φανερή καθώς **πελάτες ξεκίνησαν να μπαίνουν στο κατάστημα**. Αρκετοί καταναλωτές πήγαιναν στο κατάστημα με το φυλλάδιο στο χέρι και ζητούσαν κάτι πολύ συγκεκριμένο που είχαν δει. Ακόμα, πολλοί πελάτες επισκεπτόντουσαν το μαγαζί και ζητούσαν κάποια προσφορά ή προϊόν που είχαν δει στο φυλλάδιο που διανεμήθηκε.

Σύμφωνα με τον πελάτη **«η διανομή άξιζε τον κόπο»**.

**Ποια ήταν όμως τα βασικά σημεία επιτυχίας της συγκεκριμένης διανομής;**

Τα βασικότερα στοιχεία που οδήγησαν στην επιτυχία της διανομής και στη γνωστοποίηση του καινούργιου καταστήματος Bazaropolis ήταν τα ακόλουθα:

- Το **μέγεθος του φυλλαδίου** (A4). Ο καταναλωτής μπορούσε να διακρίνει καθαρά το κάθε προϊόν αλλά και τις προσφορές.
- Οι **προσφορές έδωσαν αξία** στον καταναλωτή και του παρείχαν άμεση λύση στην ανάγκη του.
- **Ήταν μία διαφορετική ενέργεια**. Συνήθως, οι καταναλωτές παραλαμβάνουν φυλλάδια σχετικά με φαγητό και καφέ.
- Το σημαντικότερο είναι να γνωρίζει κανείς τις **ανάγκες των πελατών** του και να επικοινωνεί το αντίστοιχο προϊόν και προσφορές τη σωστή στιγμή που το έχουν ανάγκη.

## **Έχεις βιβλιοπωλείο και αναρωτιέσαι πώς θα φέρεις πελάτες; Δες πώς τα κατάφερε το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα!**

Ο Σεπτέμβρης είναι ένας πολύ ιδιαίτερος μήνας για τις επιχειρήσεις με σχολικά είδη και κυρίως για τα βιβλιοπωλεία. Οι γονείς και μαθητές κάνουν έρευνα αγοράς με στόχο να αγοράσουν τα απαραίτητα για τη σχολική χρονιά που ξεκινάει, όπως για

παράδειγμα στυλό, μολύβια, τσάντες και πολλά άλλα. Σ' αυτό το πλαίσιο και γνωρίζοντας τις ανάγκες των πελατών του, το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα σχεδίασε και πραγματοποιήσε μια διανομή φυλλαδίων με στόχο την προσέλκυση νέων πελατών!

### Πώς το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα έφερε πελάτες;

#### Φυλλάδιο

Το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα δημιούργησε ένα πολύ όμορφο αλλά και εντυπωσιακό μονόφυλλο A4. Η διάσταση του φυλλαδίου είναι πολύ σημαντικός παράγοντας καθώς, έχει παρατηρηθεί ότι τα φυλλάδια μεγέθους A4 έχουν τετραπλάσια παραλειψιμότητα από τα φυλλάδια A3 και αυτό λόγω του γεγονότος ότι είναι πιο ευανάγνωστα. Στη μια όψη το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα επέλεξε να τοποθετήσει εικόνες από τσάντες, τετράδια και στυλό συμπεριλαμβανομένων των χαμηλών τιμών τους. Ακόμα, όπως μπορείτε να δείτε και στην εικόνα δημιούργησε δύο πακέτα για την 1η και την 5η Δημοτικού με τα απαραίτητα σχολικά είδη που θα χρειαστούν σε απίστευτα ανταγωνιστικές τιμές.

Στην άλλη όψη του φυλλαδίου το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα, ανέδειξε το χώρο που διαθέτει στον πρώτο όροφο του καταστήματος, ο οποίος είναι αφιερωμένος στα παιδιά. Ένας ειδικός χώρος με πολλά βιβλία, παιχνίδια αλλά ταυτόχρονα και ένας χώρος στον οποίο πραγματοποιούνται εκδηλώσεις τέχνης και πολιτισμού. Ακόμα, στο φυλλάδιο ανέδειξε τα ελληνικά εκπαιδευτικά παιχνίδια που οι γονείς μπορούν να βρουν στο βιβλιοπωλείο σε πολύ καλές τιμές.

Εν κατακλείδι, το φυλλάδιο που δημιούργησε το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα έδινε πολύ πληροφορία στους δυνητικούς του πελάτες, όχι μόνο αναφορικά με τα προϊόντα του αλλά και σχετικά με τις τιμές τους. Ακόμα, έδωσε στους δυνητικούς του πελάτες πακέτα προϊόντων αλλά και 10% έκπτωση!

#### Η διανομή του φυλλαδίου

Μετά τη σχεδίαση του κατάλληλου φυλλαδίου, το βιβλιοπωλείο Τρίλιζα ενημέρωσε από νωρίς τους δυνητικούς του πελάτες, μέσω της διανομής σχετικά με τις προσφορές που δημιούργησε μόνο για αυτούς. Αξιοποιώντας την υπηρεσία portaplus κάλυψε 25.000 νοικοκυριά με 10.000 φυλλάδια στην περιοχή του Παλαιού Φαλήρου.

Η συγκεκριμένη ενέργεια είχε πάρα πολύ απόδοση καθώς πολλοί καταναλωτές επισκέφτηκαν το βιβλιοπωλείο με στόχο να αγοράσουν κάποια από τα πακέτα, τα οποία αναγραφόντουσαν στο φυλλάδιο που διανεμήθηκε.

#### Συνοψίζοντας...

Η παραπάνω ενέργεια αποδεικνύει για μία ακόμη φορά τη **σημαντικότητα του να γνωρίζει κανείς τις ανάγκες αλλά και τις προτιμήσεις** των δυνητικών του πελατών. Ακόμα, διαφαίνεται η **επιρροή που έχει ένα σωστό και δυνατό μήνυμα στο καταναλωτικό κοινό** αφού κραζόμενο πάντα τις κοινωνικο-οικονομικές συνθήκες της κάθε εποχής. Η δημιουργία προϊόντικών πακέτων με έκπτωση καθώς και οι ανταγωνιστικές τιμές, αποτελούν ένα ισχυρό κίνητρο για τους καταναλωτές να επισκεφτούν το βιβλιοπωλείο και να αγοράσουν. Συνεπώς, το **μήνυμα** της επιχείρησης προς τους δυνητικούς της πελάτες καθώς και η προσοχή που θα δωθεί στο **σωστό σχεδιασμό του φυλλαδίου**, είναι τα πιο **σημαντικά στοιχεία** που θα συμβάλλουν στην **μέγιστη απόδοση της διανομής**.

### Πώς τα κρεοπωλεία αξιοποιούν τη διανομή φυλλαδίων για να φέρουν άμεσα πελάτες στην επιχείρησή τους;

Έχεις κρεοπωλείο; Θες να φέρεις πελάτες στο κατάστημά σου;

#### Συνέχισε να διαβάζεις και δες πώς απέκτησε νέους πελάτες το κρεοπωλείο Τσιτσάκης Γιαννόπουλος στο Μενίδι!

Το κρεοπωλείο Τσιτσάκης Γιαννόπουλος με καταστήματα στο Μενίδι και στην Καλλιθέα, πραγματοποιεί δική του παραγωγή κρεάτων στην Σπάρτη. Κατά τη διάρκεια της Χριστουγεννιάτικης περιόδου ήθελε να **προσελκύσει καταναλωτές στο κατάστημά του στο Μενίδι** προκειμένου να αγοράσουν οποιοδήποτε είδος κρέατος επιθυμούν για το Χριστουγεννιάτικο τραπέζι.

#### Το φυλλάδιο και η διανομή του

Για την ενέργεια της διανομής δημιουργήθηκε από το κρεοπωλείο Τσιτσάκης Γιαννόπουλος **ένα φυλλάδιο μεγάλου μεγέθους (A4)**, στο οποίο το κατάστημα παρουσίαζε τις **προσφορές** του σε διάφορα είδη κρεάτων, όπως για παράδειγμα λουκάνικα, ψαρονέφρι, κόκορα, γουρουνοπούλα κ.α.. Ακόμα, στο φυλλάδιο αναφερόταν η **προέλευση των κρεάτων** αλλά και τα σημεία από τα οποία οι καταναλωτές μπορούν να τα προμηθευτούν.



Η διανομή πραγματοποιήθηκε στο Μενίδι περίπου 1 εβδομάδα πριν τα Χριστούγεννα και διήρκεσε 1 ημέρα. Το Μενίδι αποτελείτε από περίπου 40.000 νοικοκυριά και η υπηρεσία portaplus **χρειάστηκε μόλις 10.000 φυλλάδια για να καλύψει ολόκληρη την περιοχή.**

### Απόδοση Διανομής

Την **επόμενη κιόλας μέρα μετά την ενέργεια της διανομής πελάτες ξεκίνησαν να μπαίνουν στο κρεοπωλείο έχοντας στα χέρια τους το φυλλάδιο** και αναζητώντας τις αναγραφόμενες προσφορές. Εκείνη την ημέρα το κρεοπωλείο έκλεισε 2 ώρες αργότερα από το προκαθορισμένο ωράριο προκειμένου να εξυπηρετήσει τους πελάτες που το επισκεπτόντουσαν για να προμηθευτούν κρέατα για το Χριστουγεννιάτικο τραπέζι επωφελούμενοι από τις προσφορές που είδαν στο φυλλάδιο. **Ακόμα, πολλοί καταναλωτές τηλεφώνησαν** στο κατάστημα και ρωτούσαν σχετικά με την προέλευση των κρεάτων αλλά και το ωράριο του κρεοπωλείου.

Η απόδοση της διανομής ήταν **πάρα πολύ καλή** και σύμφωνα μάλιστα με τον πελάτη, υπήρχε **σημαντική διαφορά στο τζίρο** του καταστήματος όχι μόνο την ημέρα μετά τη διανομή αλλά και τις επόμενες ημέρες.

### **Πώς φέρνουν οι Real Estate επιχειρήσεις νέους πελάτες; Δες τι απόδοση έχει η διανομή φυλλαδίων στο συγκεκριμένο κλάδο!**

Η PMD είναι ένα από τα **σημαντικότερα real estate πρακτορεία της ελληνικής αγοράς** με έδρα τη Γλυφάδα. Θέλοντας να **ανακαλύψει και να προσελκύσει καταναλωτές**, οι οποίοι επιθυμούν να πουλήσουν το ακίνητό τους αποφάσισε να πραγματοποιήσει μια ενέργεια άμεσου marketing που μέχρι στιγμής έχει βοηθήσει την PMD να πετύχει το στόχο της. Πιο συγκεκριμένα, αποφάσισαν να αξιοποιήσουν την υπηρεσία portaplus για τη **μαζική αποστολή των φακέλων** που δημιούργησαν.

Η ενέργεια που σχεδιάστηκε ήταν εντυπωσιακή με κύριο γνώμονα να δώσει η PMD αξία στο δυνητικό της πελάτη μέσα από το φάκελο που θα λάμβανε. Ο φάκελος περιείχε τα στοιχεία επικοινωνίας με την PMD όπως για παράδειγμα, τηλέφωνο, e-mail, website κ.α. καθώς και ένα πολύ δυνατό μήνυμα **«Το ακίνητό σου αξίζει».**

Ο φάκελος της PMD μοιράστηκε μέσω της portaplus σε όλη την περιοχή της Βούλας. Η συγκεκριμένη περιοχή απαρτίζεται από περίπου **12.000 νοικοκυριά**. Προκειμένου να πιάσουμε όλους τους ενδιαφερομένους καταναλωτές, η υπηρεσία portaplus χρειάστηκε περίπου **6.500 φακέλους** για αυτή την ενέργεια, κάνοντας **οικονομία στον πελάτη τόσο στο κόστος εκτύπωσης του φακέλου όσο και στο κόστος της διανομής** προσδίδοντας πάντα το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα, δηλαδή την **υψηλή παραλειψιμότητα του φακέλου.**

Την **επόμενη κιόλας μέρα** μετά τη λήξη της μαζικής αποστολής των φακέλων της PMD και αφού είχε καλυφθεί όλη η περιοχή της Βούλας, ένας **σημαντικός αριθμός δυνητικών πελατών κάλεσε** την επιχείρηση για να ζητήσει περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την πώληση του ακινήτου του. Έχοντας όλα τα παραπάνω σαν παράδειγμα, πιστεύουμε ότι και οι υπόλοιπες real estate επιχειρήσεις της ελληνικής αγοράς θα πρέπει να κάνουν παρόμοιες ενέργειες προκειμένου να προσελκύσουν τους δυνητικούς τους πελάτες.

Η συγκεκριμένη ενέργεια **είχε μεγάλη επιτυχία!** Ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που συντέλεσαν στην επιτυχία αυτή ήταν το **ισχυρό μήνυμα της PMD «το ακίνητό σου αξίζει»**, με το οποίο η επιχείρηση πραγματοποίησε επίκληση στο συναίσθημα των δυνητικών της πελατών δείχνοντάς τους έτσι, πως είναι μια επιχείρηση εμπιστοσύνης και η οποία νοιάζεται για τους πελάτες της.

Κάνε κλικ **εδώ** για να διαβάσει περισσότερες εμπειρίες πελατών μας, των οποίων η διανομή είχε καταπληκτικά αποτελέσματα!

## Η διανομή μπορεί να έχει ή να μην έχει καλή απόδοση. Τι χρειάζεται να κάνεις και τι να προσέξεις για να εξασφαλίσεις τη μέγιστη απόδοση;

Η διανομή φυλλαδίων δεν είναι μια ενέργεια που θα φέρει σίγουρα πελάτες σε μια επιχείρηση. Πολλοί επιχειρηματίες πιστεύουν πως πραγματοποιώντας μια φορά διανομή φυλλαδίων θα αποκτήσουν αρκετούς νέους πελάτες. Η **απόδοση όμως της διανομής εξαρτάται από ποικίλους παράγοντες** και συνήθως υπάρχει 20% πιθανότητα επιτυχίας και 80% πιθανότητα η διανομή να μη φέρει τα προσδοκώμενα από τον επιχειρηματία αποτελέσματα.

Πριν αποφασίσεις να πραγματοποιήσεις τη διανομή των φυλλαδίων σου χρειάζεται να έχεις παρακολουθήσει τον καταναλωτή και τις ανάγκες του. Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζεις, ακόμα, το μοναδικό σου πλεονέκτημα σε σχέση με την υπόλοιπη αγορά, τον πελάτη σου, τις ανάγκες του, τη συμπεριφορά του αλλά και να πραγματοποιείς συνεχώς βελτιστοποιήσεις στις υποδομές και εσωτερικές διαδικασίες της επιχείρησής σου με στόχο την αύξηση των πωλήσεων και την κάλυψη των αναγκών των δυνητικών σου πελατών.

Όσο καλύτερα γνωρίζεις τους δυνητικούς σου πελάτες τόσο πιο εύκολο θα είναι να απεικονίσεις στο φυλλάδιο σου προϊόντα/ υπηρεσίες καθώς και δελεαστικές προσφορές οι οποίες θα προσελκύσουν πελάτες στο κατάστημά σου.

Το **σωστό μήνυμα και το περιεχόμενο του φυλλαδίου** σου είναι τα βασικά στοιχεία που θα κάνουν τους καταναλωτές να επιλέξουν εσένα έναντι κάποιας άλλης επιχείρησης.

Για να προσελκύσεις πελάτες, το φυλλάδιό σου είναι καλό να έχει τα παρακάτω στοιχεία:

Τα **οφέλη** που θα κερδίσει ο πελάτης από την πρόταση του φυλλαδίου σου (π.χ. προσφορά).

Τα **μοναδικά πλεονεκτήματα** της επιχείρησής σου.

**Ελκυστικές & ολοκληρωμένες προτάσεις**, οι οποίες θα συμπεριλαμβάνουν πλήρη περιγραφή του προϊόντος/ υπηρεσίας σου αλλά και τις τιμές τους.

Να είναι **ξεχωριστό & να εμπεριέχει ελκυστικές φωτογραφίες**

Να έχει ένα **δυνατό μήνυμα** προς τον ενδιαφερόμενο καταναλωτή. Το **μήνυμά** σου είναι αυτό που θα **προσελκύσει πελάτες** στην επιχείρησή σας. Η **διανομή** αποτελεί το **μέσο** που θα μεταφέρει το μήνυμά σου σ' ολόκληρη την περιοχή.

Το μέγεθος μετράει. Έχουμε παρατηρήσει ότι τα φυλλάδια **μεγέθους A4** έχουν **υψηλότερη απόδοση** από τα φυλλάδια μεγέθους A5.

Ακόμα, πριν την πραγματοποίηση της ενέργειας της διανομής, θα πρέπει να αναρωτηθείς αν **είναι η κατάλληλη στιγμή**. Είναι καλό να προβείς σε διανομή τις περιόδους όπου πιστεύεις ότι το φυλλάδιό σου και αυτό που προσφέρεις θα φανεί χρήσιμο και ελκυστικό στους καταναλωτές και κατά συνέπεια, θα τους προτρέψει να αγοράσουν.



Επιπροσθέτως, στην αρχή κάθε διανομής θα χρειαστεί να κάνεις **δοκιμές**. Δοκίμασε να μοιράσεις για παράδειγμα 10.000 φυλλάδια και έπειτα αξιολόγησε την απόδοσή τους. Αν η ενέργεια αυτή δεν είχε απόδοση, τότε προσπάθησε να αφουγκραστείς τον παλμό της αγοράς και των καταναλωτών. Έπειτα, μπορείς να προβείς στις απαραίτητες βελτιστοποιήσεις και να δοκιμάσεις ξανά.

Τα παραπάνω βασίζονται στη θεωρία του Ελάχιστου Βιώσιμου Προϊόντος, σύμφωνα με την οποία μια επιχείρηση πρέπει να δοκιμάζει συνεχώς καινούργια πράγματα και να βελτιώνει τις υπάρχουσες εσωτερικές διαδικασίες καθώς και τα προϊόντα/ υπηρεσίες που προσφέρει. Αν από την άλλη μεριά, η διανομή σου είχε μια πολύ καλή απόδοση και σου έφερε τα επιθυμητά αποτελέσματα, συνεχίστε έτσι. Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζεις, πως για να αποκτήσεις το επιθυμητό αποτέλεσμα, δεν αρκεί να πραγματοποιήσεις μια φορά διανομή φυλλαδίων αλλά θα χρειαστεί να επαναληφθεί η συγκεκριμένη ενέργεια αρκετές φορές. Οι εν δυνάμει πελάτες σου θα πρέπει να ενημερώνονται συχνά τόσο για την επιχείρησή σου αλλά και για τις εκάστοτε προσφορές ή νέα προϊόντα/ υπηρεσίες. Εξάλλου όπως έλεγαν και οι αρχαίοι Έλληνες «επανάληψις μήτηρ πάσις μαθήσεως».

## Γιατί να επιλέξεις εμάς;

Έχοντας πραγματοποιήσει **περισσότερες από 17.500 διανομές**, για **περισσότερες από 1.300 επιχειρήσεις** από το **1999 έως και σήμερα**, σου εξασφαλίζουμε τη **μέγιστη απόδοση** στη διανομή των φυλλαδίων σου με το χαμηλότερο κόστος στην αγορά.

Ακόμα αναρωτιέσαι γιατί να επιλέξεις την υπηρεσία portaplus;

Η πολυετή εμπειρία μας, μας δίνει τη δυνατότητα να σου προσφέρουμε:

- **Έμπειρο σύμβουλο**, ο οποίος σε βοηθά στο σχεδιασμό του φυλλαδίου σου (παράγοντας πολύ σημαντικός για την επιτυχία της διανομής σου), με στόχο την απόδοση της διανομής σου. Ακόμα, σε καθοδηγεί στην οργάνωση της συγκεκριμένης ενέργειας.
- **Εξειδικευμένους διανεμητές**. Μόνιμοι υπάλληλοι με αρκετά χρόνια προϋπηρεσία στην εταιρεία μας, οι οποίοι σου εξασφαλίζουν 90% παραλειψημότητα του φυλλαδίου σου. Η εξειδικευμένη ομάδα μας, διασφαλίζει ότι κάθε φυλλάδιο πιάνει τόπο και καταλήγει στα σωστά χέρια.
- **Διαφορετικές υπηρεσίες** οι οποίες βοηθούν να πιάσεις τον στόχο της επιχείρησής σου.
- **Leaflet Distribution Management** Σύστημα για να μπορείς να βλέπεις σε πραγματικό χρόνο την απόδοση της διανομής σου καθώς και σε πόσες πολυκατοικίες έχουν καταφέρει να διεισδύσουν οι διανεμητές μας.
- **Μεγάλη εμπειρία έχοντας συνεργαστεί με κορυφαίες επιχειρήσεις** όπως Pizza Hut, Γρηγόρης και άλλες 1.300 μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις.

# Πώς η portaplus πραγματοποιεί τη διανομή των φυλλαδίων σου για να σου εξασφαλίσει την προσέλκυση νέων πελατών

## 1. Σωστή οργάνωση και πλάνο διανομής

Χρησιμοποιώντας ένα σύστημα οργάνωσης των πληροφοριών των πελατών μας, καταχωρούμε κάθε έργο, την απόδοσή του αλλά και τις ανάγκες του κάθε πελάτη. Το πλάνο διανομής σχεδιάζεται σύμφωνα με τις οδηγίες εκτέλεσης έργου της Portaplus και προσαρμόζεται στις ανάγκες του κάθε πελάτη όπως και στις οικονομικές απαιτήσεις της εποχής.

## 2. Χρήση ψηφιακών χαρτών

Χρησιμοποιώντας τους ψηφιακούς χάρτες του συστήματος GIS έχουμε τη δυνατότητα να ορίσουμε τον ακριβή αριθμό των νοικοκυριών της κάθε περιοχής. Ακόμα, με βάση τα στατιστικά στοιχεία που καταγράφονται από την Portaplus, αποκτούμε πλήρη εικόνα για τις αποστάσεις και τον αριθμό των νοικοκυριών ανά οικοδομικό τετράγωνο στην Αττική καθώς και στις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας.

## 3. Ολοκληρωτική κάλυψη της περιοχής διανομής

Οι διανομείς καλύπτουν όλη την περιοχή/ δήμο τοποθετώντας τα έντυπά σου μακριά από άλλα τυχόν έντυπα και πάντα σε εμφανή σημεία, με στόχο την υψηλή παραλειψημότητα. Μέσω του συστήματος μηχανογράφησης, έχουμε καταγράψει τον ακριβή αριθμό των νοικοκυριών που παραλαμβάνουν τα φυλλάδα που διανέμουμε και συνεπώς, στοχεύουμε σε αυτά. Για παράδειγμα, από τα 30.000 σπίτια του δήμου Χαλανδρίου, τα 15.000 παρουσιάζουν υψηλή παραλειψημότητα. Έτσι, σου προσφέρουμε ολοκληρωτική κάλυψη της περιοχής διανομής χρησιμοποιώντας το μικρότερο δυνατό αριθμό εντύπων.

## 4. Προσεκτική επιλογή των διανεμητών και έλεγχος στο πεδίο διανομής

Οι διανομείς μας εκπαιδεύονται σύμφωνα με συγκεκριμένες προδιαγραφές και κριτήρια όπως, η σωστή ανάγνωση των χαρτών, η καλή συμπεριφορά, η ευγένεια και η επαγγελματική εμφάνιση. Κατά τη διάρκεια κάθε διανομής, πραγματοποιούνται συνεχείς έλεγχοι από τους προϊστάμενους, οι οποίοι συμπληρώνουν την ημερήσια αναφορά με πλήρη στοιχεία για τη διανομή και την απόδοσή της. Ακόμα, έχουμε δημιουργήσει μία εφαρμογή μέσω της οποίας έχεις τη δυνατότητα να βλέπεις σε πραγματικό χρόνο την ενέργεια της διανομής των φυλλαδίων σου.

Τέλος, με την υπηρεσία portaplus πετυχαίνεις πλήρη κάλυψη και υψηλή παραλειψημότητα του φυλλαδίου σου ενώ ταυτόχρονα, κάνεις οικονομία τόσο στην εκτύπωση όσο και στο κόστος διανομής του φυλλαδίου σου. Με λιγότερο αριθμό εντύπων και με **30% διεισδυτικότητα σε πολυκατοικίες**, προσφέρεται **90% παραλειψημότητα** του φυλλαδίου σου και **50%** περίπου **μείωση κόστους** από κάθε άλλη υπηρεσία, για την κάλυψη της επιλεγμένης περιοχής!





Αύξησε άμεσα τα έσοδα  
της επιχείρησής σου  
προσελκύοντας **νέους πελάτες!**

**ΜΗ  
ΧΑΝΕΙΣ  
ΑΛΛΟ  
ΧΡΟΝΟ!**

Έλα τώρα σε επαφή μαζί μας και κλείσε  
ραντεβού για τη **ΔΩΡΕΑΝ** συμβούλευση  
που σου παρέχουμε!

**Επικοινωνήσε  
σήμερα μαζί μας!**

Τηλ: 210 9701777 / e-mail: [info@portaplus.gr](mailto:info@portaplus.gr)