



KOMUNIKACJA
BRANDING WIZUALNA

DZIAŁANIA
INTERAKTYWNE

MARKETING
ALTERNATYWNY



ENZO
fryzjerstwo & kosmetyka



Case Study dla Salonu Kosmetycznego „Strefa Urody”, Salonu Fryzjerskiego „ENZO” oraz Studia Piękną i Urody „Diva”.

Rzeszów 2010

1 KLIENT/PROFIL

Konkurs „Pakiety Ślubne” zorganizowano dla trzech rzeszowskich salonów kosmetyczno-fryzjerskich. Dzięki współpracy Klientów koszty kampanii rozłożyły się na trzy równe części, co w efekcie pozwoliło znacznie zminimalizować koszty.

Salon Kosmetyczny Strefa Urody, świadczący kompleksowe usługi z dziedziny kosmetyki upiększającej i pielęgnacyjnej, medycyny estetycznej. Wszystkie zabiegi wykonują eksperci od kosmologii. Salon działa na rynku Podkarpackim.

Na rys. 1 przedstawiono fragment strony www Salonu „Strefa Urody”.

Stylizacja Paznokci Rzeszów - Przedłużanie Rzęs Rzeszów



Strefa Urody
Stylizacja Paznokci
Wizaż, Szkolenia

Strona Główna Mężczyzna w SU Galeria Promocje Cennik Współpraca Kontakt Szkolenia

NOWA OFERTA

- Kosmetyka Upiększająca ▶
- Kosmetyka Pielęgnacyjna ▶
- Medycyna estetyczna ▶
- Masaż ▶
- PROGRAMY S.O.S. ▶

Umów się na wizytę **ON-LINE**

Strona Główna

WITAMY SERDECZNIE

Mamy zaszczyt gościć Państwa na stronie Salonu Kosmetycznego STREFA URODY.

Zajmujemy się Profesjonalną Kosmetyką upiększającą i Pielęgnacyjną całego ciała, twarzy dłoni oraz paznokci.

Każda Kobieta jest wyjątkowa, każdy Mężczyzna jest nadzwyczajny. Twoja uroda i samopoczucie zasługują na najlepszą troskę. Ponieważ Nasza Praca jest Naszą Pasją, wyłącznie dla Ciebie stworzyliśmy indywidualny, skuteczny Program Pielęgnacji Twojej Urody.

Rys. 1 Strona internetowa Salonu Kosmetycznego Strefa Urody, widok strony głównej

Salon Fryzjerski ENZO, oferuje pełen zakres usług fryzjerskich, pracuje na produktach najlepszych marek. O perfekcyjny wygląd klientów dbają najlepsi fryzjerzy i styliści. Salon działa na rynku Podkarpackim.

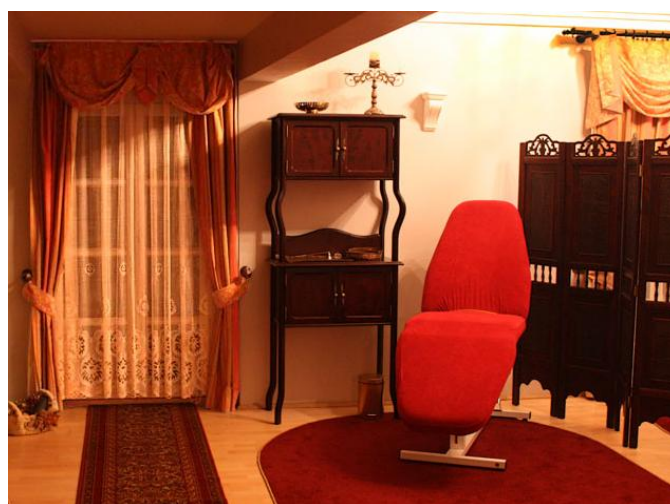
Poniższe zdjęcie (rys. 2) przedstawia lokalizację Salonu Fryzjerskiego ENZO, na ul. Kopernika 5 w Rzeszowie.



Rys.2 Salon Fryzjerski ENZO, widok z zewnątrz

Pracownia Piękna i Urody Diva, w swojej ofercie posiada szereg zabiegów dla kobiet i mężczyzn. Pracownia współpracuje z Lekarzem Medycyny, który odpowiedzialny jest za kosmetykę lekarską. Pracownia działa na rynku Podkarpackim.

Na rys. 3 przedstawiono Pracownię Piękna i Urody Diva, widok wewnątrz.



Rys.3 Pracownia Piękna i Urody Diva, wewnątrz

2 CELE KAMPANII

Przed rozpoczęciem działań dokładnie przeanalizowano potrzeby Klientów i ustalono z nimi zadania do wykonania. Wyznaczono następujące cele do osiągnięcia:

- Kompleksowa organizacja Konkursu „Pakiety Ślubne”,
 - ✓ Wymyślenie mechanizmów/idei konkursu,
 - ✓ Opracowanie zasad Konkursu,
 - ✓ Nadzór przebiegu konkursu,
 - ✓ Wyłonienie zwycięzców,
 - ✓ Przekazanie nagród.
- Promocja / zwiększenie świadomości marki (jednocześnie trzech salonów),
- Budowanie przyjaznego, godnego zaufania wizerunku Klientów,
- Przyciągnięcie większej liczby klientów,
- Zwiększenie statystyk na stronach internetowych Klientów,
- Trafienie do nowej grupy docelowej – pary przygotowujące się do ślubu.

3 PODJĘTE DZIAŁANIA

W ramach realizacji postawionych celów, realizowano następujące działania:

- **Wymyślenie idei/mechanizmu konkursu**

Zrealizowano konkurs pod nazwą „Pakiety Ślubne”(08.02-16.02.2010r), który przeprowadzono na Platformie Ślubowisko.pl. Konkurs opierał się na zasadzie, „kto pierwszy, ten lepszy”. Do zarejestrowanych użytkowników Platformy Ślubowisko.pl z woj. Podkarpackiego, wysłano mailing z informacją o odbywającej się akcji oraz linkiem do artykułu sponsorowanego opisującego wszystkie założenia (Rys. 4) . Aby otrzymać „Pakiet Ślubny”, każdy zainteresowany użytkownik musiał mieć odpowiednią liczbę wypowiedzi na forum Ślubowisko.pl oraz odpowiedzieć na trzy banalne pytania sformułowane przez Klientów. Pytania dotyczyły usług, jakie świadczą Klienci i lokalizacji jednego z

Salonów. Poprawne odpowiedzi można było uzyskać na stronach internetowych Klientów. Poprawne odpowiedzi wraz ze swoim imieniem, nazwiskiem i loginem należało wysłać na podanego maila.

„Pakiety Ślubne” otrzymało 70 pierwszych zgłoszeń z poprawnymi odpowiedziami. Zwycięzcy otrzymali „próbkę” tego, co mogą znaleźć w Salonach Klientów, przez co zwiększyły się szanse, że będą odwiedzać te miejsca regularnie.

Każdy „Pakiet Ślubny” obejmował:

- Pakiet Małżeński - Makijaż Próbny dla Panny Młodej i Manicure SPA dla Pana Młodego w Salonie Kosmetycznym „**Strefa Urody**”.
- Próbna fryzura Ślubna w salonie fryzjerskim „**Enzo**”.
- 20 zł zniżki na dowolny zabieg w „**Pracowni Piękna i Urody Diva**”.
- Każdy „Pakiet Ślubny” miał wartość ok. 200 zł.

Na rys. 4 przedstawiono fragment artykułu sponsorowanego na temat „Pakietów Ślubnych”, który ukazał się na Platformie Ślubowisko.pl.



Artykuły Katalog Organizator Forum Społeczność Tablica potrzeb
moda Wydarzenia Galerie

ubowisko > Artykuły > Wydarzenia > Rozdajemy 70 Pakietów Ślubnych - Kto pierwszy, ten lepszy!

Rozdajemy 70 Pakietów Ślubnych - Kto pierwszy, ten lepszy!

Tagi: Konkurs, Podkarpacie, Salony
Kategoria: Artykuły > Wydarzenia

Chcąc uszczęśliwić Panny Młode, Ślubowisko.pl rusza z nową akcją! Wspólnie z trzema ekskluzywnymi salonami z Rzeszowa – **Strefa Urody, Enzo oraz Diva** pragniemy obdarować 70 Przyszłych Panien Młodych z woj. Podkarpackiego niezwykle „Paketami Ślubnymi” o **wartości ok. 200zł każdy**. Liczba pakietów jest ograniczona, nie czekaj – wygraj sama i **daj znać swojej koleżance!**

Co zrobić aby otrzymać „Pakiet Ślubny”?

- Należy być zarejestrowanym użytkownikiem na Ślubowisko.pl,
- Napisać min. 10 postów na forum (tylko znaczące wpisy),
- Wysłać maila na adres **e.chaber@slubowisko.pl** podając swój **login**, imię i nazwisko **oraz odpowiedzi na 3 konkursowe pytania** (znajdują się poniżej) - w temacie maila prosimy pisać **„Pakiety Ślubne”**,
- „Kto pierwszy ten lepszy” – 70 pierwszych zweryfikowanych użytkowników otrzymuje pakiety (Pakietu nie można zamienić ani spieniężyć).

13 lutego 2010 r. dowiedzie się kto okazał się najszybszy i otrzyma „Pakiety Ślubne”. Zwycięzcy otrzymają maila z informacją, a szczegółowa lista pojawi się na Forum Ślubowisko.pl.

„Pakiet Ślubny”, czyli:

1. Pakiet Małżeński - Makijaż Próbny dla Panny Młodej i Manicure SPA dla Pana Młodego w Salonie Kosmetycznym **Strefa Urody**.
2. Próbna fryzura Ślubna w salonie fryzjerskim **Enzo**.
3. 20 zł zniżki na dowolny zabieg w **Pracowni Piękna i Urody Diva**.

Poniżej kilka słów od Sponsorów oraz pytania, na które należy odpowiedzieć.

Rys. 4 Fragment artykułu sponsorowanego umieszczonego na Ślubowisko.pl

Artykuł Sponsorowany zawierał szczegółowe informacje o Konkursie „Pakiety Ślubne”.

Kolejnymi podjętymi działaniami były:

- Opracowanie i umieszczenie tekstu promującego Konkurs, dostępnego, jako artykuł sponsorowany, na Platformie Ślubowisko.pl (Rys.4). W artykule umieszczono również podlinkowane logotypy Klientów,
- Opracowanie zasad Konkursu, które były zamieszczone w artykule sponsorowanym dotyczącym „Pakietów Ślubnych”(Rys.4),
- Opracowanie i wystanie mailingu, korzystając z bazy mailingowej Platformy Ślubowisko.pl, do zarejestrowanych użytkowników z woj. Podkarpackiego,
- Buzz Marketing, opracowanie i umieszczenie informacji o Konkursie na forum Platformy Ślubowisko.pl wraz z linkiem do artykułu sponsorowanego,
- <http://www.mmrzeszow.pl/arttykul/slubowisko-z-rzeszowa-rozdaje-70-pakietow-slubnych-kto-pierwszy-ten-lepszy-79661.html>
- Umieszczenie publikacji, na temat „Pakietów Ślubnych” na lokalnej stronie poświęconej ciekawym wydarzeniom z regionu,
- Nadzór i koordynacja nad prawidłowością przebiegu Konkursu,
- Wyłonienie zwycięzców oraz zamknięcie Konkursu,
 - ✓ Opracowanie i wystanie mailingu do osób, które otrzymały „Pakiet Ślubny” z dokładnymi informacjami postępowania,
 - ✓ Stworzenie imiennej listy osób, które otrzymały „Pakiety Ślubne”/Lista Zwycięzców,
 - ✓ Dostarczenie Listy Zwycięzców do Salonów Klientów.
 - ✓ Chcąc zabezpieczyć Klientów oraz Uczestników, stworzono listę z imionami, nazwiskami i loginami osób, które otrzymały „Pakiety Ślubne”. Każdy Salon, który posiada taką listę może na bieżąco śledzić przebieg odbioru nagród.
- Zbadanie zadowolenia zwycięzców.

4 EFEKTY KAMPANII

Po zakończeniu działań oraz szczegółowej analizie, stwierdzono, że do najważniejszych efektów Kampanii należy zaliczyć:

- Zwiększenie świadomości oraz rozpoznawalności na rynku lokalnym marek Klientów,
- Zbudowanie pozytywnego, przyjaznego wizerunku Klientów,
- Wzrost zainteresowania usługami, jakie świadczą Klienci,
- Zwiększenie statystyk stron internetowych Klientów,
- Budowanie relacji na linii Salon-Klient (zwycięzca), wzbudzenie zaufania i chęci powrotu do Salonu,
- Stworzenie konkursu, niewielkim kosztem dla Klientów, poprzez fakt ich współpracy,
- Trafienie do nowej grupy docelowej – par przygotowujących się do ślubu w 2010r.

Z badań wynika, że ok. 80% osób, które otrzymały „Pakiety Ślubne” to pary, które w 2010r wezmą ślub i już rozpoczęły przygotowania do uroczystości. Dzięki temu, jeżeli chodzi o usługi kosmetyczno – fryzjerskie, najpierw trafią do Salonów Klientów i wykonają tam zabiegi, które udało im się wygrać. Konkurs „Pakiety Ślubne” wzbudził w zwycięzcach bardzo pozytywne emocje (po zakończeniu Konkursu, użytkownicy wysyłali maile z podziękowaniami i informacjami, co do terminu ślubu), można, więc się spodziewać, że nowa grupa docelowa, jaką osiągnęli Klienci, zostanie ich gośćmi na dłużej.

5 KONTAKT

Marcin Zaborowski
Dyrektor Marketingu Alternatywnego

tel. (+48) 783 55 00 16
e-mail: m.zaborowski@feb.net.pl

Fabryka e-biznesu Sp. z o.o., ul. Słowackiego 24, 35-060 Rzeszów
tel/fax: (17) 852 92 46, e-mail: biuro@feb.net.pl, [www: feb.net.pl](http://www.feb.net.pl)

KRS 0000313751, Sąd Rejonowy w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy KRS
NIP 813-35-63-947, REGON 180361630