



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Reteaua Antreprenorilor Regionali este o comunitate business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalnirile de networking contribuie la dezvoltarea cunostintelor si la crearea de noi relatii business.

VINERI, 04 SEPTEMBRIE 2020

Ora: 16.00, 17:00, 18:00, 19:00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

#### Agenda intalnirii:

- ❖ Inregistrarea participantilor
- ❖ Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui participant
- ❖ O NOUA METODA DE A CRESTE VANZARILE: PUBLICITATEA „PERSONALA”
- ❖ Sesiuni de networking 1 to 1

#### De ce sa participi?

- Pentru calitatea participantilor, deschiderea lor pentru relationare, pentru a te inspira si pentru a te ajuta sa-ti dezvolti abilitatile antreprenoriale, prin exemple din propria lor experienta.
- Afli subiecte interesante legate de business-ul tau: legal, contabilitate, resurse umane, marketing, vanzari, PR.
- Beneficiezi de experienta si energia antreprenoriala a unui grup de intreprinzatori care fac business.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

04.09.2020



## O noua metoda de a creste vanzarile: publicitatea „personală”

A aparut o noua metoda de promovare prin care companiile folosesc retelele de socializare pentru a-si creste notorietatea si, implicit, vanzarile. Este vorba despre postarea unor imagini personale ale unor obiecte aflate in campanie de promovare, facute cu telefonul.

Multi retaileri s-au orientat rapid si prefera sa-si promoveze brandurile mai degraba cu ajutorul fotografiilor oamenilor obisnuiti care le poarta produsele decat prin poze retusate, facute in studiouri, scrie Businessweek.

Aceasta solutie este aplicata cu scopul de a vinde o gama foarte larga de produse, de la canapele West Elm si pana la gentile Coach. De obicei, pozele sunt selectate de pe Instagram, reseaua de socializare pentru pasionatii de fotografie, si postate in galerii, fiecare poza ducand catre o pagina de vanzare a produsului.

„Obiceiurile de cumparare s-au schimbat foarte mult si consumatorii au tendinta de a avea incredere mai degraba in semenii lor decat intr-un brand”, a declarat Mimi Banks, directorul departamentului de social media al brandului Lancome din cadrul companiei L’Oreal Paris. Recent, echipa Lancome le-a solicitat femeilor sa posteze portrete cu ele fara machiaj, in cadrul unui proiect care are drept scop ca acestea sa se simta bine in pielea lor, dar care este legat de fapt de un nou produs, DreamTone, destinat corectiei petelor de pe piele, fara a folosi pudra si fard de obraz. „Este o solicitare provocatoare. Dar oamenilor le place ca influenta lor sa fie recunoscuta de un brand”, spune reprezentanta Lancome.

In acelasi timp, brandul de genti si incaltaminte din piele Coach isi creste notorietatea colectand pe site-ul propriu fotografii cu femei din toata lumea care poarta produsele sale.

Ambele strategii reprezinta mai mult decat branding, potrivit Olapic, o firma din New York care le ajuta pe companii sa adune, sa analizeze si sa afiseze continutul din retelele de socializare. Pozele de pe Instagram si Facebook cresc sansele de achizitie in medie cu 5-12%, potrivit co-fondatorului Olapic, Luis Sanz.

Uneori, fotografiile pot fi numite esecul imaginatiei. Bunaoara, consumatorii care doresc sa cumpere o perna de la West Elm, brandul de obiecte de uz casnic al Williams-Sonoma, ar putea fi mai dornici sa cumpere daca o vad impreuna cu o anumita canapea sau cu un covor. Aceasta este una dintre



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

strategiile companiei, care a dat roade, aducandu-i crestere in luna septembrie a anului trecut.

Este o practica noua, dar care se raspandeste cu rapiditate in industria de retail. Iar specialistii in internet au inceput deja sa prezinte cele mai bune practici in domeniu, promitand algoritmi menite sa-i ajute pe retaileri sa aleaga cele mai bune poze care sa le creasca vanzarile. Cercetatorii au constatat ca decizia de cumparare vine cel mai rapid in urma pozelor neprelucrate fara etichete lungi, fara semne de intrebare sau puncte de suspensie. Intr-un cuvnt, cat mai autentice.