

**Проект  
состава участников коалиции**

для мини-отеля



# Гипотеза о составе целевой аудитории

- Пол не важен
- Возраст от 20 до 40 лет
- Городские жители
- Уровень достатка - средний
- Модель поведения - функциональная
- Роль, установка на покупку - побег от рутины
- Мотив - экономия времени и денег
- Частота покупок - редко, регулярно

# Рекомендуемый состав партнеров по коалиции\*:

## Развлечения:

- Кинотеатры, боулинг, бильярдные залы,
- Бары, ночные клубы, караоке-залы,
- Музеи, экскурсионные компании,
- Пункты проката (ролики, велосипеды, коньки и т.п.),
- Сувенирные магазинчики.

## Общественное питание:

- Кафе и рестораны со средним чеком до 1000 руб., в пешей досягаемости от расположения отеля,
- Службы доставки еды (пицца, суши, китайская еда и т.д.).

## Транспорт:

- Такси эконом-класса.

*\* - партнеры этой категории не принесут новых клиентов, но обеспечат дополнительный аргумент остановиться именно у вас. В этом сценарии вы отправляете к ним клиентов - монетизируйте это, получая агентское вознаграждение от партнеров*

# Ключевые правила успеха коалиции:

1. **БУДЬТЕ ПРОЩЕ**, и люди к вам потянутся. Правила программы лояльности должны быть настолько просты, чтобы их мог понять любой покупатель. Чем сложнее правила, тем сложнее потребителю понять свою выгоду. А еще у людей часто складывается впечатление, что за сложными формулировками вы пытаетесь скрыть какие-то уловки, ухудшающие условия программы.

2. **ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕДИНУЮ КАРТУ**. Предоставление обещанной скидки по единой карте должно быть обязательным условием для всех участников. А ещё это поможет составить карту покупок каждого участника программы лояльности и поддерживать его интерес к Вам.

3. **СОБЛЮДАЙТЕ БАЛАНС**. Коалиционный альянс будет успешен, если он строится на трех принципах:

- товары и сервисы участников должны дополнять друг друга,
- компании, входящие в коалицию, должны быть сопоставимы по размеру и совпадать по профилю целевой аудитории,
- избегайте конкуренции внутри категории - берите в партнеры только одного представителя в нужной вам категории товаров или услуг.

# Желаем Вам успеха и надежных партнеров.

Еще больше полезной информации для повышения прибыли от коалиции -

Вот еще несколько идей, которые помогут создать успешную коалицию:

[“Зачем вашему бизнесу коалиция?”](#)

[“5 советов, без которых не достичь успеха коалиции.”](#)

[“Ваша коалиция работает как часы”](#)

Еще больше полезной информации для повышения прибыли от коалиции - на сайте Joys Loyalty  
Достигайте своих целей в бизнесе.

О простых решениях для сложных маркетинговых задач позаботится Joys Loyalty.

**+7 (499) 372-09-58**

**commerce@joys.digital**