

**Проект
состава участников коалиции**

для ресторана



Гипотеза о составе целевой аудитории

- Пол не важен
- Возраст от 25 до 50 лет
- Городские жители
- Уровень достатка - выше среднего
- Модель поведения - функциональная
- Роль, установка на покупку - отметить особое событие с близкими людьми
- Мотив - потребность делать подарки
- География - в пределах города
- Большая группа, ниша
- Частота покупок - редко регулярно

Рекомендуемый состав партнеров по коалиции:

Развлечения:

- Атракционы, аквапарки, парки развлечений, кинотеатры, квест-комнаты, боулинг и т.д.,
- Организаторы праздников,
- Услуги по оформлению праздников (аэродизайн, прокат лимузинов),
- Магазины цветов и подарков.

Красота и спорт:

- Магазины женской одежды, обуви и аксессуаров среднего ценового диапазона,
- Магазины бижутерии и ювелирных украшений среднего ценового сегмента,
- Салоны красоты среднего ценового сегмента,
- Небольшие спортивные клубы, массажные и СПА-салоны среднего ценового сегмента,
- Салоны свадебных и вечерних платьев (прокат и/или продажа).

Рекомендуемый состав партнеров по коалиции:

Путешествия:

- Туристические агентства,
- Отели средней ценовой категории в шаговой доступности, если у них нет собственного ресторана).

Сервис:

- Служба такси, услуга “трезвый водитель”.

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