



# Quintessence BG

## Marketing agency

Маркетингът не е разход, а инвестиция. Ние доказваме успешната възвращаемост на тези инвестиции от 1992-ра в България, Великобритания и континентална Европа.

### Конкурентно позициониране

Изследване и организиране на информация за конкурентите: на глобално, регионално, национално и локално ниво. Стратегическо позициониране на компанията в най-подходящата пазарна ниша и налагане на пазара.

### Стратегия на марката

Организиране на най-подходящата стратегия за Вашата компания и продукт. Създаване и подбор на правилната идея, послание към клиентите и избор на най-добрия начин за представяне, брендирано с лого и слоган, които ще превърнат Вашата компания и продукт в разпознаваема марка.

### Дистрибуционни канали

Идентифициране на най-подходящите начини за дистрибуция и опции за понижаване на цената им. Анализ и организация за най-точно достигане до избраните клиенти и трайното задържане на марката в съзнанието им.

### Маркетингов план и бюджет

Планирането на маркетинг стъпките и бюджета е най-важната задача за пазарния успех на Вашата компания. Отличен подход е да се раздели на кампании според сезон, таргет група или сегмент/ниша. На модерния, постоянно променящ се пазар планирането и светкавичната реакция са от изключителна важност.

### Маркетингови кампании

Това са действията, предприети след представяне, остойносттаване и приемане на маркетинговия план. Те са организирани и синхронизирани за максимално повлияване върху клиентите и ако е възможно, за постигане на светкавична продажба на място.

### Ценообразуване

Доставянето на Вашия продукт при най-добри условия, на възможно най-ниска цена, без да изглежда евтин, а и да се хареса на клиентите за да го купят отново е деликатна дейност. Това е точката, с която надделявате над конкурентите си на пазара и ставате водеща компания.

### Оформяне на начините за продажба

Самата продажба на Вашия продукт е финалното действие в маркетинговата верига. Тя трябва да се осъществи внимателно и да е желана от клиента, оставяйки чувство на задоволство. Задачата е да съблазняваме, да накараме клиентелата да изпитва желание и да се върне отново за продукта Ви. Целим да ги мотивираме да го препоръчат на своите близки и познати, като създадем по-скоро усещане за 'семейство', отколкото отношения продавач-купувач.

### Послание

Създаването и изпращането на послания в днешно време е рискова задача, защото клиентите са залети от флаери, брошури, радио, телевизионни и други принтирани, аудио и видео реклами. Затова ние трябва да бъдем изключително креативни, за да грабнем вниманието и да отличим Вашата компания и продукт. Стандартните решения няма да проработят и по тази причина нашият екип от писатели, редактори, пиар експерти, дизайнери, програмисти, оператори, фотографи и други ще се погрижат да изпъкнете в пазарния океан.

### Уебсайт

Имейл маркетинг	<p>В бизнеса днес е задължително да имате уеб сайт. Също както изпращането на послания, всички ги използват, но много малко от тях правят впечатление на потребителите. От голямо значение е да бъде направен за съответния пазар, с местния начин на изказ, изрази и други фактори, за да не звучи 'чужд' на таргет групата. Също така трябва да са включени разнообразни мултимедийни приложения като флаш игри, банери, анкети. Социалните мрежи играят много важна роля в маркетинга на Вашата марка.</p>
Онлайн реклама	<p>Спамът е много нежелан начин за реклама днес. Той се превърна във виртуален враг номер едно на интернет обществото. Необходими са специфични познания и технологични възможности, за да бъдат имейлите Ви позитивно приети като рекламно средство, а Вашата компания да не попадне в световните черни списъци на спамерите.</p>
Маркетинг в търсачките	<p>Банери - статични, флаш или видео, възвеличавани или отричани, те си остават най-ползвания маркетингов инструмент в интернет. Годишните опит и колектива от професионалисти, с които работим ще Ви помогне да изгреете сред масата онлайн реклама.</p>
Търговска литература	<p>Търсачките са изключително важни, особено за компаниите в сферата на услугите. Те предоставят бърз и лесен начин за достъп до информацията, която вашият клиент търси. Оптимизирането им за откриване на Вашия уеб сайт ще повиши продажбите и ще доведе до сериозната Ви популярност.</p>
Корпоративна идентичност	<p>Във века на Интернет, където всичко може да бъде намерено и всичко е обяснено в подробности, е много важно да осигурим възможно най-много и най-пълна информация за компанията Ви и за продуктите и услугите, които предлагате, за да привлечете вниманието на клиента и да оставите впечатление за професионализъм и познания.</p>
Именуване	<p>Можем да Ви помогнем да създадете или доразвиете своята корпоративна идентичност с използването на нетрадиционни методи за представяне пред света, и интегрирането ѝ в нови кампании с цел придобиване на популярност.</p>
Мениджмънт на взаимоотношенията с клиентите	<p>Именуването на всяка кампания умно и запомнящо се, е ключът към успешна реализация. Комбинирано с дизайнерски и мултимедийен подход, то е в състояние да Ви постави на крачка пред конкуренцията.</p>
Изложения и събития	<p>Създаването на мрежа от клиенти е много важно за бизнеса на Вашата компания. Интегрирането им в 'семейство' чрез умел мениджмънт на взаимоотношенията с тях би Ви гарантирал дълъг и успешен бизнес. Мрежата трябва да се изгради внимателно и систематично.</p>
Мениджмънт на продажбите	<p>Участието в изложения и събития е важна част от личния контакт на служителите в компанията с техните клиенти. То също така допринася за привличане на нови клиенти, дилъри или потенциални партньори.</p>
	<p>Мениджмънта на продажбите се изразява в доброто балансиране на изброените вече маркетингови инструменти. Крайната цел е чрез правилния подход към клиентите, те да бъдат убедени в преимуществата на Вашите продукти и позитивното разпознаване на марката.</p>

## Публичност

Публичността е много ефективен индиректен маркетингов подход. Статии във вестници, списания, уеб сайтове, блогове и други, на които Вашите клиенти имат доверие, прави подсъзнателно впечатление. В доста случаи тя може да бъде много по-ефикасна реклама от директната, на много по-достъпна цена.

## Комуникация с клиентите

Създаването и умелото управление на система за комуникация с клиентите не е лесна задача. График за периодични контакти с тях е важен елемент от маркетинга. Правилния подход е ключа към добре свършената работа.

## Традиционна медия

Традиционната медия е все още най-силната в рекламната индустрия - от радиото и телевизията, списанията, вестниците - до билбордове, този сегмент е лидерът в бранша. С правилните действия в подходящите медии Вашата компания и продукт ще се нанесе трайно на пазара за отрицателно време.

## Телемаркетинг

Тук ние сме особено силни. Телемаркетингът е една от най-успешните и широко прилагани методи в бранша. Въпреки, че хората са силно претрупани от обаждания с цел рекламиране и продажба на продукти по телефона или от врата на врата, имаме специфична технология, която ги кара да приемат посланията на нашите клиенти. Много внимателно подбираме подхода и посланието, за да не остане лошо впечатление за Вашата компания и продукт.

## Директна поща

Директната поща е много практикувана и подходяща за постоянното поддържане на вниманието на клиентите върху Вашата компания и продукти. Може да бъде изключително ефективна при комбиниране с телемаркетинг, реклама по имейл и други изброени инструменти. Колкото повече клиентът е ангажиран, и всекидневно вниманието му е приковано към марката Ви, толкова по-позната му е тя и той би и гласувал доверие.

## Бизнес развитие

Бъдещото развитие и разрастване е много важно. Ние се фокусираме върху изследване на различни пазарни ниши. Заедно можем да развием стратегии и бизнес политика, които ще помогнат за просперитета на Вашата фирма и продуктите ѝ в нови области и пазари.

Красимир Куманов  
Управител  
0899 924 017

Атанас Куманов  
Маркетинг консултант  
0899 140 240

Квинтесенц БГ ООД  
Пл. България 1  
НДК, ет. 14, офис 18  
1000 София, България  
[www.qoss.com](http://www.qoss.com)  
[rotor@mail.bg](mailto:rotor@mail.bg)