

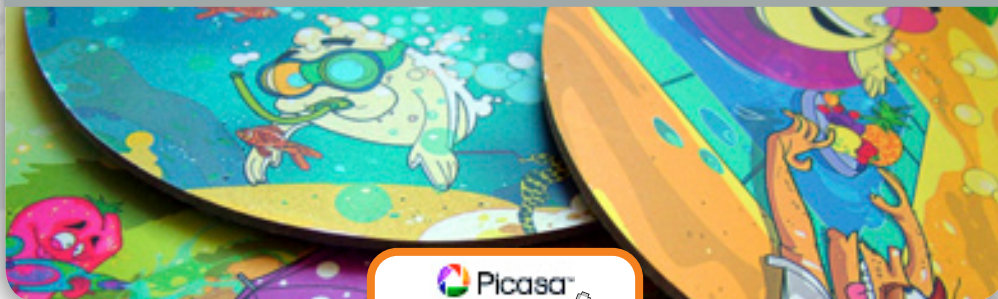
примери от практиката на лабораторията

Как може най-лесно да стимулираме продажби при много силна конкуренция?

Един от начините да се отличим, при близки параметри на качество с конкуренцията, е като раздаваме подаръци. Добър подход е да измислим подаръци, които може да си позволим да даваме на всички, и то регулярно.

С **компанията** на разтворимите витамини от Франция БИОФАР постъпихме именно така. Произведохме **подложки за чаши** с елегантно поднесена реклама, вплетена в истории с анимираното витаминче Вити, и съчетяхме разпространението с акции за насърчаване на дистрибуторите и фармацевтите.

Сега ще видите **визиите на подложките**, които ще послужат за колекционерско продължение на историите на анимационните герои.



Picasa

#7

революционна теория на комуникацията в картинки

В зависимост от разнообразните комбинации от различни ситуации, в които се озоваваме ние натрупваме информация от всички сетива и формираме отношение към дадена система, което постоянно се променя.

Picasa
виж цялата теория в картинки

За онлайн консултация с лабораторията:
0895 477 687 (дежурен координатор)



затвори предишна следваща

