



7 ИНСТРУМЕНТОВ WOW — МАРКЕТИНГА

для быстрого роста
узнаваемости



WOW-маркетинг — это стратегия, направленная на создание удивительных, запоминающихся и впечатляющих моментов для клиентов, которые вызывают сильные положительные эмоции и повышают лояльность к бренду.

Основная цель WOW-маркетинга — сделать так, чтобы клиенты были настолько довольны, чтобы они не только возвращались сами, но и рассказывали о своем опыте другим, становясь своего рода амбассадорами бренда.

КАК ВЫЗВАТЬ ТУ САМУЮ ВАУ — ЭМОЦИЮ? РАССМОТРИМ 7 ИНСТРУМЕНТОВ.

- 1** Гигантский продукт.
Например, в одной из кофеен создали гигантский круассан и гигантскую чашку капучино. Такой заказ может сделать любой желающий. Разумеется, это вызывает бурю эмоций, желание это все сфотографировать и выставить в соцсеть. Тут работает принцип виральности. Жители города сами своими отметками рекламируют эту кофейню в соцсетях.
- 2** Фото-зона — инструмент для локального бизнеса, работающий по тому же принципу. Клиенты делают яркие фото и загружают в сеть, отмечая вас.
Например, неоновая вывеска с мотивационной фразой в салоне красоты ИЛИ фото-зона в банкетном зале. Можно еще стимулировать отметку — скидкой или секретным подарком.
- 3** Креативный клиентский сервис. Делайте то, что не делает основная масса ваших конкурентов. Так, например, есть правило угощать виски в барбершопах (это выделяет барбершопы на фоне обычных салонов), или создавать детские комнаты в фитнес-клубах (чтобы молодые мамочки могли оставить ребенка в комнате и позаниматься).
- 4** Геймификация. Создавайте игры или онлайн-квесты, связанные с вашим брендом, чтобы вовлечь пользователей. Это можно реализовать в сторис или создать геймифицированный чат-бот. Игровая механика может проверять знания подписчика, проводить диагностику или обучение.
- 5** Партизанский маркетинг.
Например: Уличные акции. Проводите креативные и неожиданные акции в общественных местах.
Например, у вас оффлайн школа английского языка — выходите на улицы вашего города и проверяйте знания прохожих, снимайте на камеру, давайте подарки, ваучеры. Такие видео будут широко обсуждаться в социальных сетях.

6 Креативная упаковка и дизайн. Используйте уникальный и привлекательный дизайн упаковки, который выделяет ваш продукт на полке и создает вау-эффект.

Пример — упаковка компании Apple, которая стала символом премиального качества и инноваций.

7 Неожиданные комплименты и подарки. Дайте клиенту то, чего он не ожидал. Приятный сюрприз в виде мини-подарка, пробника — вызовет приятную эмоцию и впечатление о вашем клиентском сервисе. Как результат, клиент будет возвращаться к вам, а также будет вас рекомендовать своим близким.