

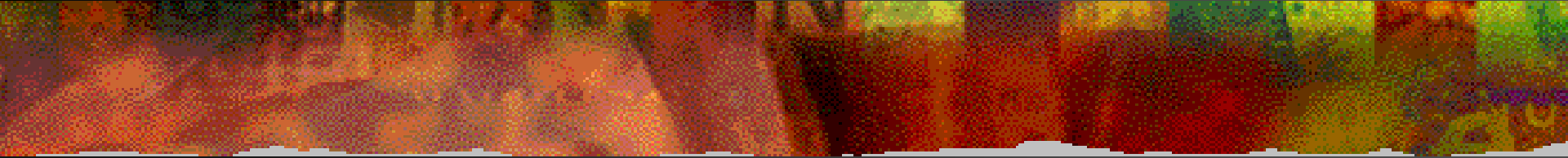
# Integrovaná marketingová komunikace

„An Army of One“

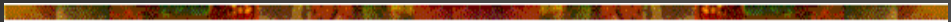
<http://www.goarmy.com/nfindex.jsp>



= a concept of marketing communications planning that recognizes the added value of comprehensive plan that evaluates the strategic roles of a variety of communication disciplines – for example, general advertising, direct response, sales promotion, and public relations – and combines these disciplines to provide clarity, consistency, and maximum communications impact (**American Association of Advertising Agencies**).



# Přímý marketing



**Business - Missing Bottle**

**The Brief**  
How do you send a \$2000000 bottle on his birthday?

**The Solution**  
A few bottles of CHATELAIN alligator balm from the bottle of CHATELAIN has been stolen by the thief because the CHATELAIN balm was stolen when the recipient discovers the CHATELAIN is obligated to be happy and instead a replacement voucher for a free pack.

**The Results**  
And when that this birthday pack was a result, the customer can see instantly celebrating with their colleagues. Both are now eagerly looking forward to their next birthday.

### Virgin Credit Card launch – 'Plastic Surgery'

**TV 1**

**TV 2**

**Press**

**DM**

**Brief**  
Launch a new credit card into a competitive, sophisticated market with no existing customer base. Consumer: consumer needs with incumbent providers whilst communicating Virgin Money's finance credentials.

**Idea**  
Use the medical to business product benefit in a typically Virgin manner: with humor and as the consumer characters. Use Richard Branson (R) to search and find insight through TV, Press and DM acquisition strategies.

**Results**  
America's most successful credit card acquisition launch ever. The best 12 month credit card acquisition rate only 10 months. Costing over 2% of the total credit card market at 80% of target cost per account.

**1-800-355-3801**

# Záruky

---

- nepodmíněná – „Vy buďte soudcem“

- podmíněná

  - časově omezená

  - omezení poškození

  - způsob použití

  - pouze oprava n. výměna

- dvojitá záruka

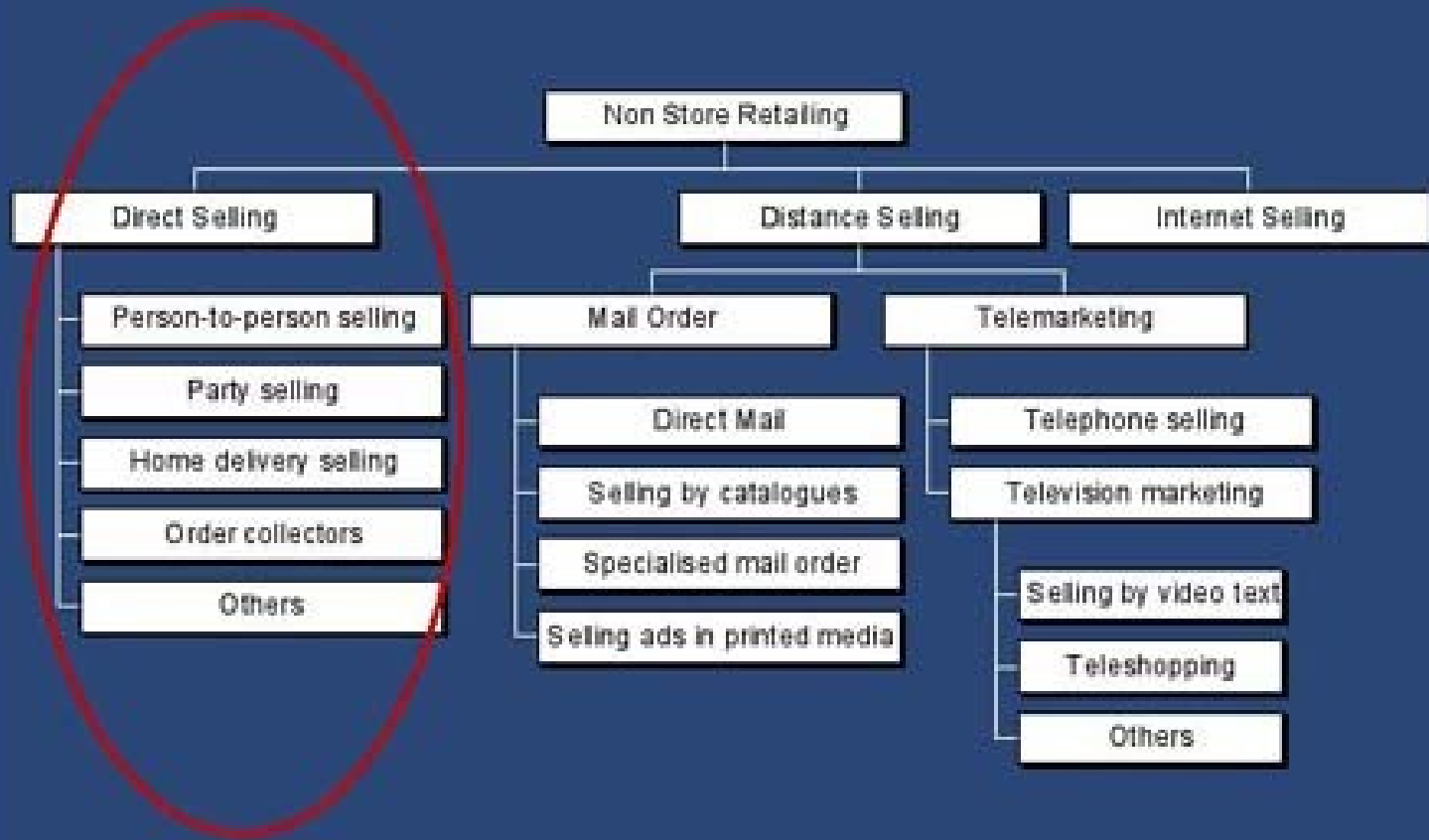
- konkurenční

- zdramatizovaná

- nabídka ponechání

---

# Direct Selling / Non Store Retailing



**Direct Selling is part of the Non Store Retailing sector**

# Přímý prodej

---

<http://www.fedsa.be/main.html>

---

# Multilevelmarketing

---

- 1940 – **California Vitamins**, později přejmenována na Nutrilite
  - 2 nejlepší distributoři Rich DeVos a Jay Van Andel založili **Amway Corporation**
  - 1960 Glen Turner založil společnost **Glen W. Turner Enterprises**
  - 1975 – Federal Trade Commission a tzv. „Pyramidový zákon“
  - Rozsudek FTC vs- Amway 93 FTC 618
-

# Neadresná distribuce

---

Počet významných firem na trhu = do 10

- Průměrná cena roznosu = 0,30 Kč/1 ks
  - Cenové rozpětí roznosu = 0,20 – 1,00 Kč/1 ks
  - Mění se struktura klientů podle vývoje retailu
  - Zákazníci podle letáků nakupují (GfK/Incoma)
- 
- Trend: POMALÝ RŮST

# Adresný direct mail

---

3 významní poštovní operátoři na trhu (Česká pošta, Mediaservis, TNT Post)

- Desítky firem „agenturního typu“
  - Průměrná cena poštovního 2005-6: cca 5 Kč/1ks
  - Průměrné celk. náklady: cca 20 Kč/1 ks
  - Cenové rozpětí velké
- 
- Trend: STAGNACE



# Telemarketing

---

- Počet významných externích CC na trhu: do 30
  - Poměr aktiv/pasiv: 40:60
  - Běžné cenové rozpětí – aktiv: 15 – 75 Kč/1 hovor
  - Běžné cenové rozpětí – pasiv: 3 – 65 Kč/1 hovor
  - Těžko srovnatelná čísla počtu operátorských míst
- 
- Trend: RŮST

Přístup opt-in, opt-out, projekt „Safe Harbor“, směrnice „balance of interest“, Robinsoni

<http://www.uoou.cz/uoou.aspx?menu=23&submenu=27>

<http://www.strategie.cz/scripts/detail.php?id=341833>

<http://www.pwc.com/cz/cs/clanky-2008/nevyzadana-reklama-vsude-kam-se-podivas.jhtml>

# Nepřetržité programy

---

- předplatné
- automatické plány zásilek
- klubové plány

## Způsoby přihlášení:

- záporná volba
  - závazek
  - členský plán (slevová služba, předplatné katalogu a přizpůsobená služba)
-

# Telemarketing

---

- out-bound (=odchozí) telemarketing = aktivní
- in-bound (=příchozí) telemarketing = pasivní





Direct-response TV marketing (DRTV) = televizní marketing s přímou odezvou

Teleshopping

