



B.T.L

برنا ، تجارت ، لیان

مشاور و مجری بازاریابی و تبلیغات

شرکت **برنا، تجارت، لیان (B.T.L)** با داشتن پرسنل متخصص و با تجربه به عنوان اولین مجموعه علمی- تخصصی، اقدام به ارائه خدمات BTL نموده است.

با توجه به درک برندهای معتبر نسبت به **اهمیت روز افزون خدمات BTL** در دنیای تبلیغاتی امروزه و **عدم حضور مجموعه‌ی تخصصی در این زمینه**، ما را بر آن داشت تا با جمع‌آوری متخصصین در این زمینه، برای اولین بار در کشور مجموعه‌ی کاملاً تخصصی و علمی را جهت ارائه هر چه بهتر این خدمات تشکیل نماییم.

ما تلاش می‌کنیم تا با بهره‌گیری از ابزارهای خلاقانه و به روز جهت برنامه ریزی، طراحی و اجرای تبلیغات BTL و همچنین با ارائه خدمات مشاوره و آموزش در این حوزه، ضمن بالا بردن نرخ دسترسی به مخاطبان و استفاده بهینه از بودجه تبلیغات، به عنوان ارزش، ارتباط و فضای نزدیکی را میان صاحبان برند و مشتریانانشان خلق کرده و با گسترش مستمر خدمات این شرکت، در ارائه بهترین اجراهای BTL به افزایش سود و ارتقا سهم بازار کمک شایانی کنیم.

شرکت BTL با بهره‌گیری از پتانسیل پرسنل متخصص و با پشتکار و مجرب و استفاده از ابزارهای به روز و مؤثر، به برترین شرکت ایرانی ارائه دهنده خدمات بازاریابی BTL تبدیل می‌شود تا بتواند در راستای اهداف شما قدم بر دارد.

❖ BTL مخفف عبارت Below The Line

❖ استراتژی تبلیغاتی برای مخاطب خاص

❖ تاثیر گذاری بیشتر به دلیل مشخص شدن گروه هدف

❖ نقش شرکت تبلیغاتی پررنگ تر

❖ عدم حضور شرکت ها و مجموعه های تخصصی

❖ قانون سه چهارم

مزایای BTL

- 1 اثرگذاری بیشتر و عمیق‌تر روی مخاطب برای کسب رضایت آن‌ها
- 2 انطباق حداکثری نسبت به مخاطب
- 3 ملموس بودن تبلیغات BTL برای مخاطب
- 4 ماندگاری بیشتر تبلیغات BTL در ذهن مخاطب



9

صرف هزینه بهینه

10

اثرگذاری سریع

11

منعطف بودن تبلیغات BTL

1	تبلیغات
2	پیش برد فروش
3	رویدادها و تجارب
4	بازاریابی مستقیم و تعاملی
5	بازاریابی دهان به دهان
6	فروش شخصی
7	روابط عمومی



ADVERTISING

تبليغات

بروشور محصولات و خدمات



مزایای استفاده از بروشور:

- قرار گرفتن حجم بالایی از اطلاعات بصری بدون ایجاد آشفته‌گی در چند صفحه
- عدم حضور رقیب در زمان دریافت بروشور توسط مخاطب
- قابل حمل بودن ولو برای مدتی کوتاه
- جلب راحت‌تر توجه مخاطب بخاطر ساختار آن
- انتقال سریع مطلب به مخاطب

تبلیغات درون فروشگاههای محصولات و خدمات

مزایای استفاده از POP:

- یادآوری برند به مشتری دقیقاً قبل از اقدام به خرید
- اعلام مزایای و مشخصات
- تاثیر گذاری بیشتر بر روی مخاطبان هدف
- جلب توجه مخاطب در لحظه خرید



مشاوره ورود برندها به بهترین بانکهای اطلاعاتی (Directories)



مزایای استفاده از دایرکتوری:

- هدف قراردادن افرادی که آماده خرید هستند.
- ایجاد امکان تبلیغ در دسته‌بندی‌های مربوط به محصولات شرکت
- به‌صورت ۲۴ ساعته در دسترس مخاطبان است. (در منزل، محل کار و ...)
- کاهش زمان و هزینه‌های مخاطب برای پیدا کردن محصول مورد نظرش
- در دسترس قرار گرفتن مشخصات برند
- توانایی ارائه توضیحات در خصوص محصولات و خدمات

طراحی بسته بندی محصولات



- مزایای استفاده از بسته بندی مناسب:
- ایجاد ظاهری جذاب در محصول
- ترغیب مشتریان به خرید در نقاط فروش
- ایجاد فرصت تکرار در خرید مشتریان
- ماندگاری نزد مشتریان
- درج بسیاری از اطلاعات مفید، از جمله: مشخصات محصول، نحوه استفاده، مشخصات برند و...

طراحی پکیج DVD و تهیه محتوی آن



مزایای استفاده از DVD :

- قرارگرفتن حجم نامحدودی از اطلاعات سمعی و بصری بصورت منظم در یک لوح
- ملموس‌تر و جذاب‌تر بودن محتوای آن برای مخاطب
- ماندگاری بیشتر



PROMOTION

پیش برد فروش

کوپن های تخفیف

مزایای کوپن:

- ابزاری برای تشویق مشتریان به خرید
 - ایجاد پس اندازی مستقیم برای مصرف کننده
 - ایجاد امتیاز کمک به فروش توسط تولید کنندگان
- برای خرده فروشان



هدایای تبلیغاتی



- افزایش آگاهی مصرف‌کنندگان از برند
- مقرون به صرفه بودن این روش برای شناساندن برند به مصرف‌کنندگان
- ایجاد یک تصویر ماندگار در ذهن مشتریان از برند
- خلق یک ذهنیت مثبت و حس خوب در مشتری
- افزایش فروش و محبوبیت برند در بین مشتریان
- قابلیت انتقال هدایا به مشتریان بالقوه و افزایش احتمال خرید آن‌ها

نمونه (Sampling)

مزایای سمپلینگ:

- اغلب اوقات شناساندن محصول جدید به مصرف‌کنندگان کار مشکل و زمان‌بری است. اما با سمپلینگ این مشکل حل می‌شود.
- ایجاد فرصت برای مشتریان بالقوه برای شناخت برند
- ایجاد فرصت برای تست محصول توسط مشتریان
- ایجاد حس اطمینان در مشتریان به هنگام خرید





EVENTS & EXPERIENCES

رویدادها و تجارب

نمایش خیابانی (Road show)

مزایای نمایش خیابانی:

- ایجاد یک ارتباط نزدیک ۲ سویه با مخاطب
- جذب مشتریان بالقوه
- تقویت رابطه با مشتریان فعلی
- ایجاد فرصت برای معرفی محصول در شرایط روانی مناسب
- ایجاد حس صمیمیت بین برند و جامعه
- اعلام حضور برند در کنار مردم





DIRECT & INTERACTIVE MARKETING

بازاریابی مستقیم و تعاملی

کار بازاریابی مستقیم مورد هدف قراردادن مشتریان بالقوه می باشد.

مزایای بازاریابی مستقیم

- مشخص بودن مصرف کننده های نهایی محصول
- کاهش هزینه های واسطه بازاریابی
- امکان تست بازخورد مشتری نسبت به محصول با استفاده از یک کمپین تبلیغاتی کوچک و هزینه کمتر
- امکان برقراری ارتباط خیلی نزدیک با مشتریان و تشخیص نظر آنها راجع به محصول

مشاوره، طراحی و
اجرای خدمات BTL

بازاریابی مستقیم

مشاوره، طراحی، برنامه‌ریزی و اجرا در خصوص فعالیت‌های ذیل



کاتالوگ



WORD OF MOUTH MARKETING

بازاریابی دهان به دهان

■ تشویق مشتریان به صحبت با دیگران درباره محصولات و خدمات شرکت

مزایای این روش:

- مشتریانی که به سفارش مشتریان قدیمی برای خرید محصول مراجعه می کنند راغبتر هستند نسبت به

مشتریان دیگر

- تعداد مشتریان به خاطر سفارش مشتریان قبلی افزایش می یابد.

- هنگامی که یک کمپانی تصویری مثبت در ذهن مشتری ایجاد

می کند با این روش، در مقایسه با روش های پرهزینه دیگر بازاریابی، موثرتر عمل می کند.

- افزایش میزان فروش و محبوبیت برند میان مشتریان





PERSONAL SELLING

فروش شخصی

درست کردن ابزارهای Present، جمع‌آوری تیم فروش و آموزش آن‌ها



جلسات فروش



پرزنتیشن فروش

ویژگی‌های یک فروشنده موفق

- استقامت: فروش یا کارکرد یک تجارت به پایداری زیادی نیاز دارد. در عرصه فروش موفق‌ترین افراد کسانی هستند که روش روبرو شدن با موانع را از قبل آموخته‌اند.
- جدی بودن: فروشندگان موفق برای دستیابی به هدف جدی هستند. آن‌ها می‌دانند چه می‌خواهند و برنامه فروش دارند و بر مبنای برنامه‌شان پیش می‌روند.
- فروشندگان موفق گوش می‌دهند. پاسخ سوالاتی که از مشتری می‌پرسند را به دقت گوش می‌دهند تا هرچه لازم است که بدانند را متوجه شوند.

ویژگی‌های یک فروشنده موفق

- با احساس بودن: آن‌ها عاشق شرکت خود هستند و هنگامی که از تولید و خدمات خود صحبت می‌کنند، این موضوع سبب مباحثات آن‌ها می‌شود و این احساس شانس موفقیت شان بیشتر می‌شود.
- پرشور و اشتیاقند: آن‌ها همیشه دارای روحیه‌ای مثبت هستند.
- سخت کوش‌اند: آن‌ها منتظر نمی‌شنینند تا تجارت به طرف شان بیاید، خودشان دنبال آن می‌روند.
- در دسترس مشتریان‌شان هستند: آن‌ها می‌دانند که ارتباط دائمی با مشتری‌ها به نگه‌داشتن آن‌ها کمک می‌کند.

مشاوره، طراحی و اجرای خدمات BTL

فروش شخصی



مزایای استفاده از برنامه‌های تشویقی:

- ایجاد انگیزه در پرسنل فروش برای ارتقاء میزان فروش
- افزایش میزان فروش
- افزایش درآمد و سوددهی

آموزش پرسنل مستقر در فروشگاه، نزدیک
محصولات هدف

مزایای آموزش پرسنل مستقر در فروشگاه

- ایجاد تصویر مثبت از برند در اذهان عمومی
- افزایش میزان فروش
- افزایش درآمد و سوددهی



طراحی برنامه های تشویقی

تربیت و پرورش نیروهای حرفه‌ای جهت معرفی محصول به مصرف‌کنندگان

مزایای استفاده از این ابزار:

- این روش نوعی خدمات پس از فروش حساب می‌شود که یک مزیت است برای شرکت از دید مشتری
- معرفی و ارائه محصول در مکان‌های دور از مراکز فروش محصول
- ایجاد حس اطمینان بین مشتری و برند
- ایجاد فرصت برای فروش بیشتر
- درآمدزایی و سوددهی





PUBLIC RELATIONS

روابط عمومی

مشاوره، برنامه‌ریزی و اجرای رویدادهای (Events) متنوع

□ شامل کنفرانس، سمینار، گردش، نمایشگاه تجاری، نمایش عمومی، مسابقات، جشن
سالانه و ...

مزایای Event

- ایجاد یک خاطره خوب و ماندگار در ذهن ذی‌نفعان و رقبا و مشتریان
- ایجاد فرصت برای معرفی محصول در شرایط خاص
- ایجاد فرصت بسیار مناسب برای شناسایی بازار و رقبا
- جذب مشتریان جدید
- تحکیم و تقویت و تجدید روابط با مشتریان قدیمی
- خاص جلوه کردن میان رقبا



مشاوره، برنامه‌ریزی و اجرای اسپانسرینگ

■ تبلیغ برند با حمایت از مسابقات ورزشی، رخدادهای فرهنگی و ...

مزایای استفاده از این ابزار:

- ایجاد فرصت برای معرفی و حضور برند در بین تعداد بسیار بالای تماشاچی و مشتری
- معرفی محصول در شرایط روانی مناسب به مردم
- افزایش محبوبیت برند
- تقویت و تحکیم پیوند برند با ورزش و فرهنگ
- ایجاد ارزش در جامعه با حمایت از این رخدادهای
- افزایش فروش



مشاوره، طراحی، برنامه‌ریزی و تهیه ملزومات اداری شرکت‌ها (هویت رسانه‌ای)

✓ شامل: لوگو، لوازم التحریر، بروشور، علایم، فرم‌های کاری، کارت ویزیت، ساختمان و پوشش متحدالشکل



- ایجاد هویت تصویری بمنظور شناسایی بیشتر توسط عموم
- خلق یک شخصیت برای برند
- تداعی شدن برند در اذهان با دیدن این ابزار (در چشم بودن)
- کنجکاو شدن مصرف‌کنندگان برای شناخت بیشتر برند
- جذب مشتری

فعالیت‌های خدمات عمومی
مشاوره، برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های خیرخواهانه برای شرکت‌ها

مزیت‌های اجرای برنامه‌های خیرخواهانه

- نشان دادن حسن نیت با تخصیص سرمایه و زمان به اهداف خیر
- خلق تصویر مثبت از برند در اذهان عمومی
- معرفی محصول در شرایط روانی بسیار مطلوب به مردم
- جذب مشتریان بیشتر
- افزایش محبوبیت برند
- افزایش فروش

مشاوره، طراحی، محتوی سازی و اجرای برنامه های مربوط به **نشریات**

➤ گزارشات سالیانه، بروشور، مقاله، نشریه و خبرنامه شرکت، لوازم صوتی - تصویری

- ایجاد فرصت برای خلق تصاویر با کیفیت و رنگارنگ و جذاب از محصول برای ارائه به مشتریان
- ایجاد تصویری واضح تر و شفاف تر از محصول در ذهن مردم
- امکان معرفی محصول در دسته بندی های خاصی از مجلات برای مشترکین خاص
- شفاف سازی کامل از اطلاعات و ویژگی های محصول برای جامعه، بالارفتن اطلاعات مردم از محصول
- ایجاد حس نزدیکی میان برند و جامعه
- جذب مشتریان بالقوه
- در چشم بودن محصول و برند
- افزایش فروش



فرآیند فعالیت BTL

صورت مساله

- دریافت صورت مساله و دغدغه‌های مشتری (brief)،
- تجزیه و تحلیل صورت مساله مشتری توسط گروه تحقیقات بازار (R & A)

مشاوره اولیه

- ارائه نتایج تحقیقات و تحلیل‌ها
- ایده‌پردازی و پیشنهاد Solution برای حل مساله

طراحی

- طراحی ابزارهای BTL برای ارائه به مشتری

برنامه‌ریزی

- برنامه‌ریزی برای چگونگی تخصیص ابزارها و خدمات BTL
- برنامه‌ریزی برای چگونگی تخصیص بودجه در استفاده از ابزار و خدمات BTL

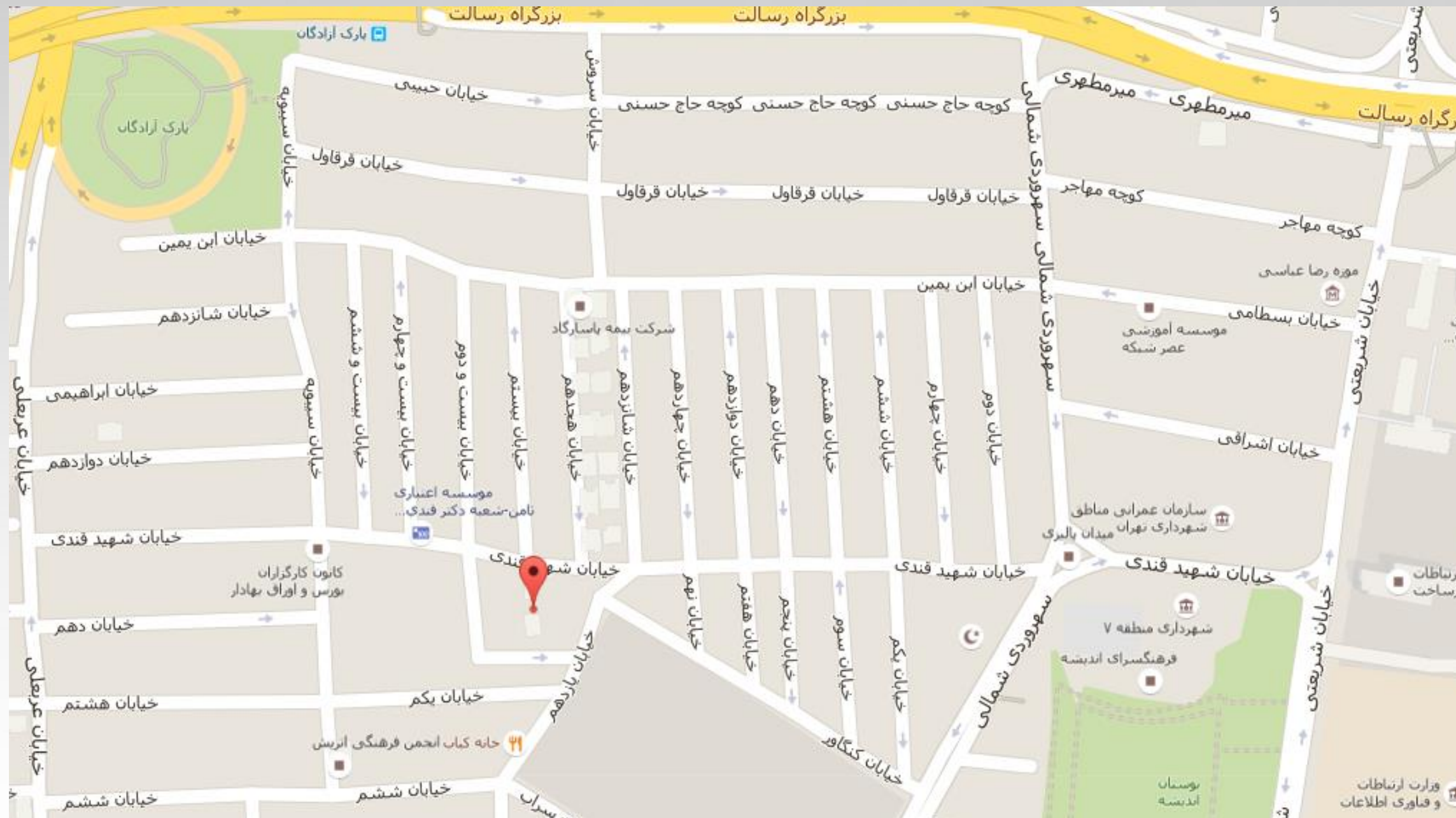
اجرا

- ایجاد، ساخت و تهیه ابزارهای BTL و عملیاتی کردن برنامه‌های طراحی شده



ارتباط با ما

ارتباط با ما



سهروردی شمالی، خیابان شهید قندی، کوچه سیزدهم، پلاک ۹ واحد ۲

تلفن: ۰۵۷۶ ۸۸۷۵ مدیر اجرایی: ۴۲۵۱۴۲۶ - ۰۹۱۲

با سپاس از توجه شما



B.T.U.