



МТС «Горячая встреча»

**Б1 Промоакция
Интерактивный лифлетинг
Москва, март – апрель 2011**

Мобильный российский оператор МТС вывел на рынок новый тариф с низкими ставками на оплату звонков и sms по России, СНГ, в Китай, Вьетнам и Южную Корею

Задачи:

Анонсирование тарифа среди целевой аудитории
Повышение лояльности у потребителей

Трудности:

Неэффективность использования традиционных медиа-каналов в силу ограниченного передвижения ЦА

Целевая аудитория, представляющая собой приезжих сезонных рабочих, не охотно идет на контакт и предпочитает «оставаться в тени»

Тариф Твоя страна

Будь ближе к своим



■ **1,5 руб.**

за звонки и SMS по России, СНГ, в Китай, Вьетнам и Южную Корею

■ **Бонусы**

за входящие звонки

Условия: стоимость с НДС за минуту вызова с 5-й минуты разговора для вызовов по России и с 6-й по 31-ю минуту разговора для вызовов в СНГ, Китай, Вьетнам и Южную Корею. Подробности на www.mts.ru



**Мы часто их даже не замечаем.
Они выполняют черную работу,
которую бы не стал делать никто
из нас.**

**Они терпят все невзгоды судьбы
ради одного: у них дома есть
семья, которую они хотят
прокормить.**



Чужие нам и такие родные своим близким – каждый день их семьи ждут от них звонка, чтобы стать хотя бы на пару минут ближе друг к другу и услышать голос, дающий уверенность в завтрашнем дне.

Решение

**Быть ближе проще, чем кажется.
Достаточно просто улыбнуться
и протянуть руку, угостить чаем
и поговорить.**

Мы не стали ждать, пока наша целевая аудитория наберется смелости прийти к нам и вышли на улицы центрального округа Москвы, чтобы оказать горячую дружелюбную встречу приедем сотрудникам ЖКХ:

- Предлагали выпить горячего чая
- Рассказывали, как стать ближе к своим при помощи нового выгодного тарифа от МТС и оставляли подробную информацию о нем в виде листовки

И, самое главное – общались на самые актуальные для них темы!



Результат

За **6 недель** работы мы провели бесценное глубинное исследование целевой аудитории,

Раздали **6 993 листовки**, по несколько штук в одни руки и, таким образом, запустили цепочку передачи информации среди «своих» с высоким кредитом доверия

Угостили горячим чаем **7 007 гостей столицы**

И все это силами всего **7 человек!**

Поначалу от нас убегали, но мы смогли преодолеть эту трудность при помощи терпения и искреннего дружелюбия.



Результат

Главное наше достижение - это тысячи светящихся робкой благодарностью глаз за то, что мы протянули руку и подарили радость общения с родными

Более **1000** человек позвонили домой благодаря новому тарифу от МТС, что повысило продажи на **25%** без дополнительных затрат

Sağol

Спасибо за внимание!

Дякую

Рақмет