

دراسة الحالة 05 — محفظة منتجات ترويجية لحملة

القطاع: تسويق متعدد الصناعات

التحدي

احتاج فريق التسويق لمزيج من المنتجات لمجموعات مستلمين مختلفة بدلاً من صنف واحد للجميع. أرادوا خيارات تستطيع العمل عبر الفعاليات واستخدام الموظفين والإهداء عالي القيمة مع الحفاظ على اتساق بصري للحملة.

الحل

- بناء محفظة حسب الدور: صنف بحجم مرتفع، صنف عملي للاستخدام اليومي، صنف فاخر وصنف بديل/مبتكر.
- استخدام قواعد لون علامة تجارية وتصميم مشتركة عبر خامات مختلفة.
- تجميع المنتجات حسب المستلم وحالة الاستخدام لتجنب الإفراط في الإنفاق على التوزيع الواسع.
- إنشاء بنية عرض سعر سمحت للعميل بمقارنة سيناريوهات الكمية ومزيج المنتجات.

النتيجة

استطاع العميل تخصيص الإنفاق الترويجي بقصدية أكبر حسب الجمهور مع الحفاظ على نظام علامة تجارية متسق عبر مزيج المنتجات الكامل.