



Эффективно реализовывать маркетинговые планы по продвижению фирмы и привлечению новых клиентов можно посредством розыгрыша призов среди обладателей дисконтных карт,

совершивших свои покупки за неделю, месяц, год или за любой другой промежуток времени на Ваше усмотрение. При этом сам факт розыгрыша этих призов (не обязательно именно призов, это может быть льготные условия предоставления услуг или специальное обслуживание премиум класса для победителя розыгрыша) может являться темой рекламной компании. Как показывает практика, подобные компании эффективней тех, где просто и сухо говорится о магазине, салоне, товаре или услуге.