



GAMESELLS

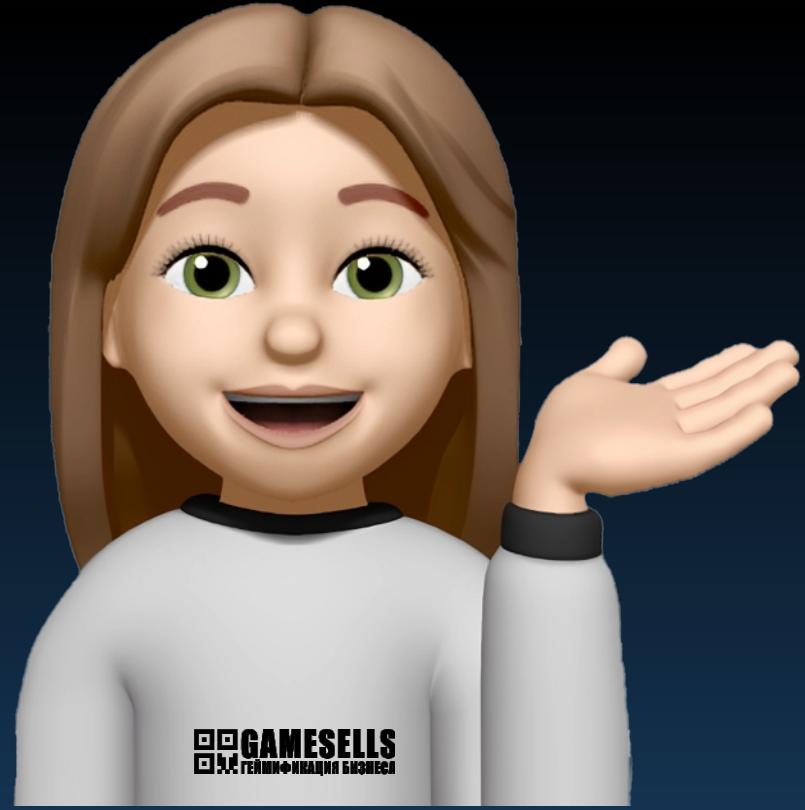
Как работает геймификация  
в товарном маркетинге?

# Поговорим про Розыгрыши



А когда начинается геймификация?

- А она уже началась с момента появления товара с надписью «Розыгрыш» на этикетке и у этой игры есть 3 уровня.



# УРОВЕНЬ №1

## Зацепить взгляд



Увидел акцию, но  
купил привычный  
товар



50%  
Конверсия



РЕЗУЛЬТАТ  
УВИДЕЛ ОБРАТИЛ  
ВНИМАНИЕ

# УРОВЕНЬ № 2

## Мотивация к действию



Увидел акцию, взял с  
полки товар, но не стал  
регистрироваться



20%  
Конверсия



РЕЗУЛЬТАТ  
СОВЕРШИЛ ЦЕЛЕВОЕ  
ДЕЙСТВИЕ ПОКУПКУ  
СОЗДАНИЕ СТИМУЛА В  
МОМЕНТЕ УВЕЛИЧИВАЕТ  
ЦЕННОСТЬ ТОВАРА

# УРОВЕНЬ № 3

## Участник акции



Увидел, купил,  
зарегистрировался

Результат обратил  
внимание



РЕЗУЛЬТАТ  
ПРОЙДЕНЫ  
ВСЕ ЭТАПЫ ПРОМО



**2-5%**

**Конверсия**

Результат совершил  
покупку

# Что имеем в итоге



**50% покупателей обратило внимание на промо компании размещеннное на этикетке на полке магазина**



**На 20% покупателей повлиял при выборе продукта в продуктовую корзину**



**От 2-5% покупателей прошли весь путь от покупки до ожидания итогов став на время акции последователями бренда, а если устроит качество, то и в дальнейшем.**

# Почему GAMESELLS



**Запуск акции (в соответствии с законодательством РФ)**



**Техническая поддержка как участников, так и организатора акции**



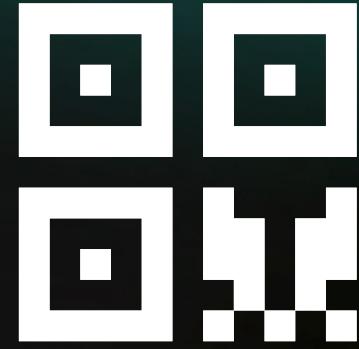
**Предоставление удобной нативной механики для регистрации участников**



**Предоставление гарантированных подарков от партнеров GAMESELLS**

# GAMESELLS

ГЕЙМИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА



 [gamesells.ru](http://gamesells.ru)

 [info@gamesells.ru](mailto:info@gamesells.ru)