



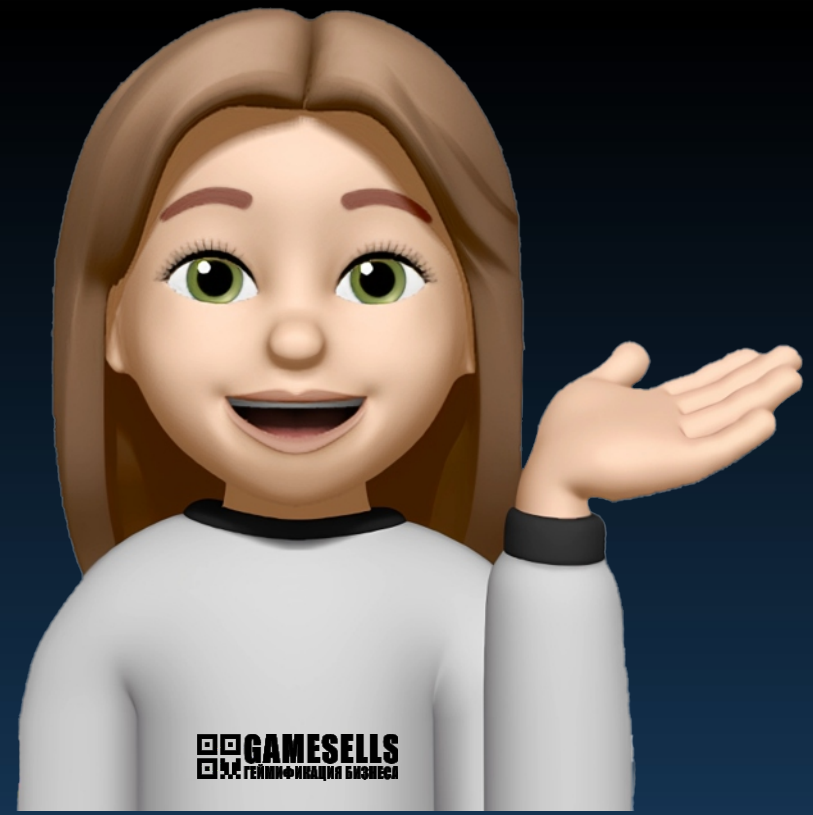
**Как работает геймификация  
в товарном маркетинге?**

# 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



РЕЗУЛЬТАТ  
УВИДЕЛ ОБРАТИЛ  
ВНИМАНИЕ



50%  
Конверсия

# УРОВЕНЬ № 2

## Мотивация к действию



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



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



**20%**  
**Конверсия**



# 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 размещенное 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**



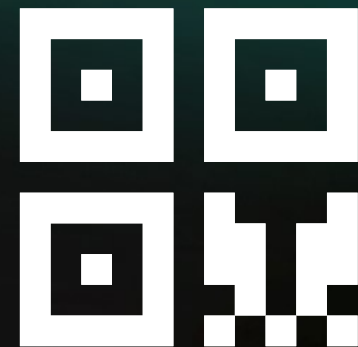
**Предоставление удобной нативной механики для регистрации участников**



**Предоставление гарантированных подарков от партнеров GAMESELLS**

# **GAMESELLS**

**ГЕЙМИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА**



 **gamesells.ru**

 **info@gamesells.ru**