

Acțiuni de succes pentru impulsionarea vânzărilor



Creșterea volumului de produse distribuite prin rețeaua proprie

Domeniu: comerț

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: creșterea volumului de produse distribuite prin agenți de vânzare (persoane fizice), care nu sunt angajați proprii.

Exemplu de succes: distribuitorul stabilește în baza unui document, o grilă de premiere pentru o anumită perioadă. În funcție de volumul de vânzări realizat, acordă tichete Up Cadou pe care le oferă agenților de vânzări (persoane fizice), conform criteriilor stabilite.

Avantaje fiscale:

- ▶ Pentru distribuitor, tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Fiind acordate unor persoane fizice, impozitul aferent tichetelor este suportat de firma distribuitoare care trebuie să facă dovada colectării și plății impozitului cu reținere la sursă, în baza CNP-ului agentului și a semnăturii.

Logistică: recepția tichetelor cadou se face printr-un proces verbal de predare-primire, în baza CNP-ului și a semnăturii persoanei care primește tichetele.



Stimularea distribuției produselor printr-o firmă parteneră

Domeniu: comerț

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: clientul acordă tichetele Up Cadou unei persoane juridice (distribuitorul) pentru depășirea obiectivelor de vânzare.

Exemplu de succes: producătorul stabilește în baza unui document, o grilă de premiere pentru o anumită perioadă. În funcție de volumul de vânzări realizat, acordă tichete Up Cadou.

Tichetele Up Cadou sunt acordate de către firma producătoare firmei distribuitoare, în baza unui proces verbal de recepție.

Distribuitorul are la dispoziție 3 variante de a utiliza tichetele Up Cadou permise: le oferă propriilor angajați pe cheltuieli sociale, le folosește pentru protocol sau în acțiuni de marketing.

Avantaje fiscale:

- ▶ Pentru producător, tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Impozitul aferent tichetelor este suportat de firma care primește tichetele (distribuitorul).

Logistică: recepția tichetelor cadou de la producător la firma distribuitoare se face printr-un proces verbal de predare-primire.

Acțiuni de succes pentru un **marketing performant**



Studii de piață

Domeniu: advertising/media

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: studii de piață realizate de agenție pentru client.

Exemplu de succes: agenția poate folosi tichetele Up Cadou în cadrul analizelor și a studiilor de piață. Tichetele Up Cadou pot fi oferite persoanelor fizice, ca beneficiari finali. Agenția pregătește documentul cu criteriile de acordare a tichetelor cadou și le comandă.

Avantaje fiscale:

- ▶ Tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Fiind acordate unor persoane fizice, impozitul aferent tichetelor este suportat de către entitatea juridică ce trebuie să facă dovada colectării și plății impozitului cu reținere la sursă, în baza CNP-ului și a semnăturii.

Logistică: recepția tichetelor cadou se face printr-un proces verbal de predare-primire, în baza CNP-ului și a semnăturii beneficiarului tichetelor cadou.



Servicii de promovare oferite de agenție

Domeniu: advertising/media

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: agenția propune Clientului diverse campanii de stimulare a vânzărilor, respectiv a creșterii notorietății acestuia.

Exemplu de succes: în cadrul mixului de marketing oferit clientului, agenția propune servicii „la cheie”, personalizabile și simplu de implementat pentru client: tichete personalizate cu logo și mesaj, mod de ambalare elegant și cu design dedicat, kit de documente justificative (program de marketing, proces verbal etc.). Agenția realizează campania pentru și în numele Clientului, conform unui plan de marketing și acordă tichetele comandate direct beneficiarului final (persoană fizică). Costurile aferente tichetelor cadou sunt facturate firmei Client a agenției, alături de restul serviciilor prestate.

Avantaje fiscale:

- ▶ Tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Fiind acordate unor persoane fizice, impozitul aferent tichetelor este suportat de entitatea juridică ce le acordă și care trebuie să facă dovada colectării și plății impozitului cu reținere la sursă, în baza CNP-ului beneficiarului și a semnăturii.

Logistică: recepția tichetelor cadou se face printr-un proces verbal de predare-primire, în baza CNP-ului și a semnăturii beneficiarului tichetelor cadou.

Acțiuni de succes pentru **competiții** antrenante



Concursuri

Domeniu: comerț FMCG

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: animarea clienților persoane fizice prin acțiuni tip „tombolă”/„jocuri și concursuri”.

Exemplu de succes: firma organizează o tombolă sau un concurs în baza unui regulament cf. art. 41-43 din OG nr. 99/2000 prin care oferă cumpărătorilor ocazia să câștige diverse tipuri de premii, inclusiv tichete Up Cadou.

Conform bugetului stabilit în regulament, firma comandă tichete Up Cadou pentru câștigători, iar acestea pot fi personalizate cu logo și mesaj și pot fi oferite într-un ambalaj 100% personalizat cu imaginea organizatorului.

Avantaje fiscale:

- ▶ Pentru organizator, tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Fiind acordate unor persoane fizice, impozitul aferent tichetelor este suportat de entitatea juridică ce le acordă și care trebuie să facă dovada colectării și plății impozitului cu reținere la sursă, în baza CNP-ului și a semnăturii.

Logistică: recepția tichetelor cadou se face printr-un proces verbal de predare primire în baza CNP-ului și a semnăturii persoanei care primește tichetele.



Campanii de promovare

Domeniu: comerț FMCG

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: creșterea vânzărilor și a notorietății produselor distribuite în magazine prin clienți persoane fizice.

Exemplu de succes: firma stabilește în baza unui document, criteriile de acordare a premiilor în tichete Up Cadou, în funcție de numărul de produse achiziționate de client în magazine: decizie, regulament, plan de marketing.

Avantaje fiscale:

- ▶ Pentru distribuitor, tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Persoanele fizice nu plătesc impozit de 10% pentru tichetele Up Cadou primite, acesta fiind suportat de firma distribuitoare.

Logistică: distribuitorul face dovada acordării tichetelor în baza CNP-ului și a semnăturii printr-un proces verbal de predare-primire.

Acțiuni de succes pentru **diversificarea mecanismelor de loializare**



Cadouri pentru clienți

Investiție: protocol

Acțiune: recompensarea clienților pentru aniversarea firmei, sărbători etc. Tichetele sunt acordate persoanelor fizice.

Exemplu de succes: cu ocazia sărbătorilor, a aniversării firmei sau a clientului firmei respective, compania stabilește printr-un document intern acordarea premiilor de protocol sub formă de tichete Up Cadou.

Conform bugetului stabilit în regulament, firma comandă tichete Up Cadou, iar acestea pot fi personalizate cu logo și mesaj pentru destinatari și pot fi oferite într-un ambalaj personalizat cu imaginea firmei.

Avantaje fiscale:

- ▶ Tichetele Up Cadou oferite din bugetul de protocol sunt deductibile în limita a 2% din profit.
- ▶ Persoanele fizice nu plătesc impozit pentru tichetele Up Cadou primite, acesta fiind suportat de firma care acordă tichetele.

Logistică: evidența acordării tichetelor cadou se ține în intern.



Creșterea numărului de clienți recomandați

Domeniu: servicii

Investiție: marketing și publicitate

Acțiune: o firmă de servicii (medicale, contabilitate, asigurări, intermediari financiare, consultanță etc.) dorește să crească numărul de clienți, stimulând numărul de recomandări primite. Totodată, își fidelizează clienții deja existenți.

Exemplu de succes: firma de servicii stabilește în baza unui document, o grilă de acordare a premiilor în tichete Up Cadou, în funcție de numărul de clienți, de volumul de afaceri venit în urma recomandărilor, etc., după caz. Firma de servicii oferă tichete Up Cadou persoanelor fizice care fac recomandări.

Avantaje fiscale:

- ▶ Pentru companie, tichetele Up Cadou sunt 100% deductibile fiscal.
- ▶ Impozitul pe venit, aferent tichetelor acordate, este suportat de firma de servicii.

Logistică: recepția tichetelor cadou se face printr-un proces verbal de predare-primire în baza CNP-ului și a semnăturii persoanei care primește tichetele.
