

07 ноября 2019

Обзор отрасли рынка торжеств и мероприятий

Обзор отрасли рынка торжеств и мероприятий

Праздники и торжества - это большой бизнес. Потребители тратят миллиарды на вечеринки, поздравительные открытки, подарки и другие праздничные покупки каждый год. Не позволяйте вашему бренду пропустить вечеринку. Узнайте, почему для вашего бренда очень важно достигнуть тех, кто принимает решения в домашних условиях на праздничном рынке.

обзор

Три основные причины, по которым каждый бренд должен выделять маркетинговые доллары на индустрию праздников:

1. Празднования влияют на бренды во многих вертикалях.

От розничной торговли и подарков до цветов и продуктов питания / напитков почти ни один бренд не застрахован от воздействия, которое праздники и праздники оказывают на итоговые показатели. Хотите, чтобы ваш бренд подавали на семейной рождественской вечеринке? Поймите планировщики событий в нужное время.

2. Потребители тратят больше на праздники и праздники.

Когда потребители покупают товары для праздников, дней рождений и других случаев, они покупают в больших количествах и тратят больше. Планируете ли вы день рождения ребенка или отмечаете большой праздник, потребители открывают свои кошельки для этих памятных случаев.

3. Обратитесь к ответственному лицу, принимающему решения.

Для большинства семей лицо, принимающее решения, является лицом, ответственным за планирование вечеринок и приобретение подарков. Благодаря целенаправленному таргетингу, ваш бренд может достичь этого важного потребителя в нужное время, когда он принимает решение о покупке.

Ссылка на статью: [Обзор отрасли рынка торжеств и мероприятий](#)