

Заказчик или дизайнер обращается в одну из торговых точек с целью закупки материала на объект. Продавец-консультант в процессе знакомства выясняет назначение объекта (и вносит в базу все необходимые данные). Если объект является общественным помещением (кафе, отель, музей, офис, и т.д.), продавец предлагает участие в программе Flugger Tag.

Программа Flugger Tag предлагает обмен «лояльность на лояльность». Заказчику предоставляется «дополнительная» скидка на закупку продукции при условии согласия на бессрочное размещение таблички Flugger Tag в выполненном интерьере.

Помимо коммерческой выгоды табличка предлагает информационный обмен. Объект заказчика будет размещен в базе объектов Nutone, что повысит его релевантность. Посетители общественного пространства имеют возможность узнать наименование производителя и цветового кода, использованного в интерьере, что ведет к лояльности посетителя.

Продавец не предлагает табличку заказчикам и дизайнерам для частных интерьеров (апартаменты, квартиры, дома), но ни в коем случае не отказывает, если дизайнер\заказчик просит предоставить табличку для размещения.

По завершении строительных работ на объекте сотрудник компании выходит на объект с целью согласования и размещения таблички Flugger Tag. Количество табличек равняется количеству цветов, использованных в интерьере.

В части Marketing развитие программы Flugger Tag идет как новая система лояльности, предоставляющая дополнительные скидки. Участвуйте в программе – получайте скидки.

В части PR развитие программы Flugger Tag предлагает перекрестное продвижение и взаимный рост узнаваемости в связке Дизайнер – Объект – Материал. Участвуйте в программе – получайте узнаваемость.

В части Product развитие программы Flugger Tag предлагает новый революционный продукт по брендированию декоративных покрытий в интерьере и развитию цифровизации пространств. Участвуйте в программе – будьте на пике моды\технологии.