

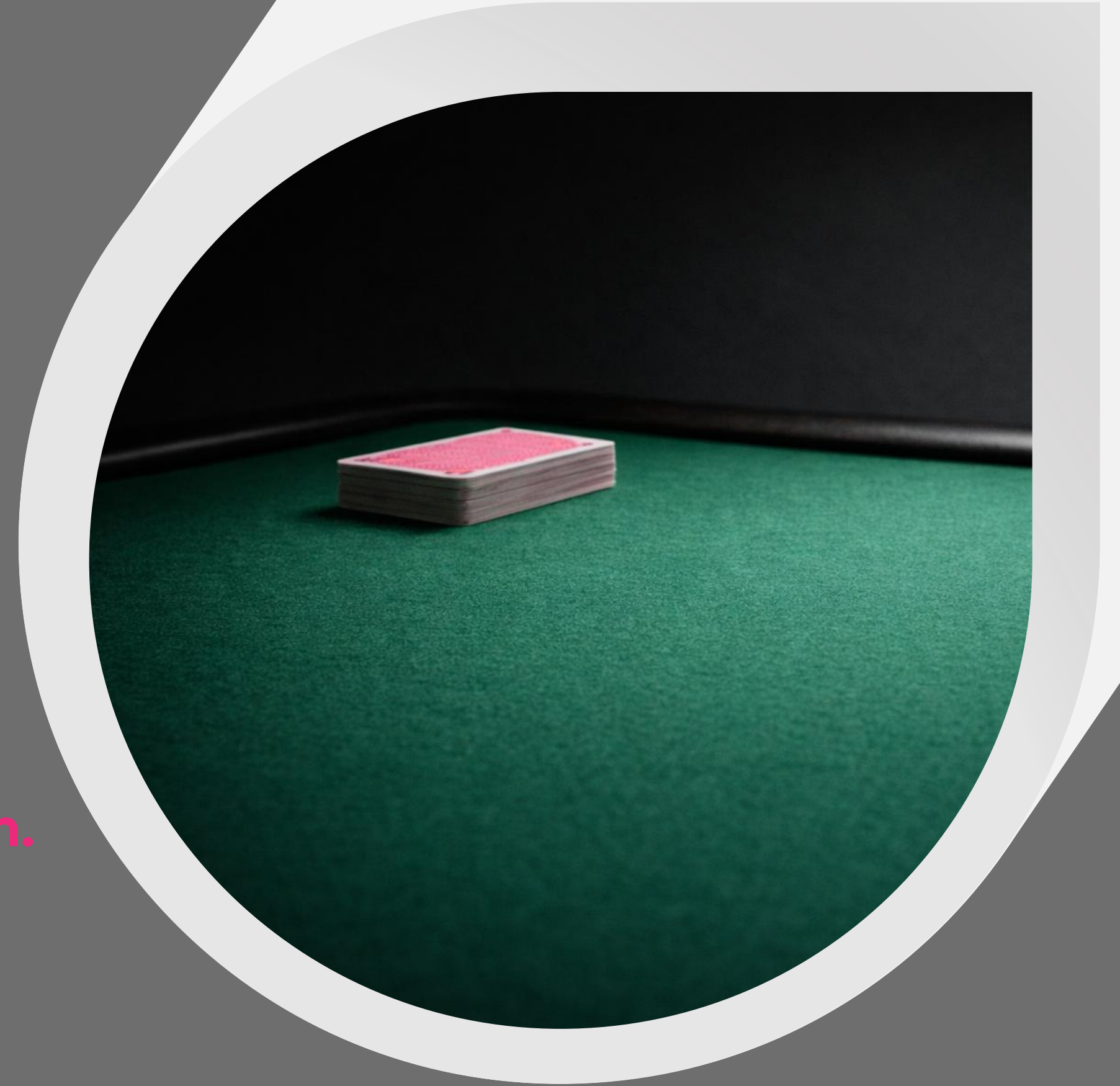
# A promó **nem** **jolly joker.**

Nem mindig a kézenfekvő döntés  
hozza a sales-t.



A játék nem a  
promóval  
kezdődik.

Hanem sokkal korábban:  
ott, ahol eldőlt, **miért lépünk egyáltalán.**



# Melyik lapra reagálunk valójában?

Ha nem a **valódi problémát**  
látjuk, rossz lapot játszunk ki.



# A régi lapok nem mindig játszhatóak

Új célcsoporthoz új érvek (USP-k)  
kellenek, nem a régi lapok  
újrakeverése.



# A kreatív konceptió: amikor a kép összeáll

A **konceptió** az, ahol a cél, a probléma  
és az USP-k rendszerré állnak össze.



# Mikor kerül a joker az asztalra?

Csak akkor, ha a játék már értelmezhető.  
A **promó** nem reflex, hanem **tudatos**  
**döntés egy már felépített stratégiában.**



# Egy jó lap sem nyer önmagában

**A döntések minősége dönti el a kimenetet.**  
A stratégiailag indokolt promó is elbukhat  
rossz döntéseken.



# Kik a Játékosok?

A fogyasztó és a vásárló gyakran nem ugyanaz, és ezt **nem mindegy, kihez szólunk.**



# UX & Mechanika: Mekkora a belépési tét?

Nem az számít, mit tud a rendszer,  
hanem hogy a **játékos meddig jut el  
az első körben.**

Minden felesleges lépés kiszállítás.



# Melyik asztalnál játsszunk?

A **platformválasztás** nem technikai,  
hanem **üzleti és márkastratégiai**  
**döntés.**



# Felfordítjuk a lapot?

A **kommunikáció** az a lépés,  
amitől a **promó láthatóvá válik.**



# Nem egy lap számít, hanem az egész játék

Stratégia, célcsoport, UX és  
kommunikáció együtt nyer.



**Egy asztal.  
Egy játék.  
Egy csapat.**

**Hosszú távon nem az nyer, akinek jó lapjai  
vannak, hanem az, aki jó csapatban játszik.**



# Rewart – a Szívügynökség.

Mert a csapatválasztás szív kérdése.

Mege Tímea

[timea.mege@rewart.hu](mailto:timea.mege@rewart.hu)

+36309913322



rewart