**Reklama i cashback – skuteczne połączenie**

**Rolą reklamy jest sprawienie, żeby dane dobro było kupowane częściej, a także taki, żeby potencjalny użytkownik mógł dowiedzieć się o istnieniu czegoś wyjątkowego i być może stworzonego z wielką pasją.**

**Wydatki na reklamę**

Prawie nikt nie lubi wydawać na reklamę, zwłaszcza dużych pieniędzy, ale jak wiadomo jest ona częścią sprzedaży, a ma ogromne znaczenie dla powiększania rynku zbytu i sprawienia, żeby poziom obrotów wzrastał, a o to chodzi przecież w każdej firmie, czy przedsięwzięciu.

**Cashback**

Tego terminu już chyba nie trzeba tłumaczyć nikomu, chodzi o zwrot części pieniędzy, które na coś zostały wydane. Taka forma bonusu jest dość ciekawa, gdyż stanowi dość wymierną gratyfikację, a dodatkowo można z niej wypłacić pieniądze, trochę później, aby móc się cieszyć możliwością ich ponownego wydania.

**Wyniki reklamowe**

Chociaż same dane statystyczne mogą być dość obiecujące, nie zawsze dana reklama daje odpowiedni zwrot z inwestycji. Albo czas oczekiwania na zyski nieco się wydłuża, to może być lekko frustrujące, a także powodować niedosyt oraz lekkie zniecierpliwienie.

**20% po 10 dniach**

To propozycja zwrotu, który można uzyskać wybierając jedną z wielu form reklamowych, jakie stanowi [oferta firmy 4C IT LTD z UK](http://allegro.pl/listing/user/listing.php?us_id=46517911&amp;amp;order=d), skierowaną do polskich małych i średnich przedsiębiorców przez serwis Allegro. Po zakupie, otrzymuje się dobrze przygotowaną usługę, a po kilku dniach zapytanie, gdzie mają zostać przelane pieniądze stanowiące Cashback.

**Dodatkowe pieniądze**

Taki zwrot stanowi dodatkowe pieniądze, które można wydać ponownie na inną usługę dla wsparcia marketingu firmy, albo sprawienie radości bliskim.