



**Представление корпоративных календарей ГК «ИНТЕКО»
на премию WOW AWARDS «Сувенирная продукция»**

**ДЕПАРТАМЕНТ ПО СВЯЗЯМ С
ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ**

О Группе «ИНТЕКО»

Группа компаний «ИНТЕКО» - один из ведущих российских девелоперов, признанный эксперт отрасли в области комплексного освоения территорий, редевелопмента промзон и урбанистики.

С момента основания компания сформировала внутри себя целый ряд компетенций: от архитектурного проектирования, управления девелоперскими проектами и строительства до продажи и эксплуатации объектов недвижимости любого назначения и сложности. Группа работает в нескольких регионах.

Департамент по связям с общественностью – это, по сути, in-house агентство, которое и работает на все компании, входящие в группу, занимаясь проектами по внешним и внутренним коммуникациям.



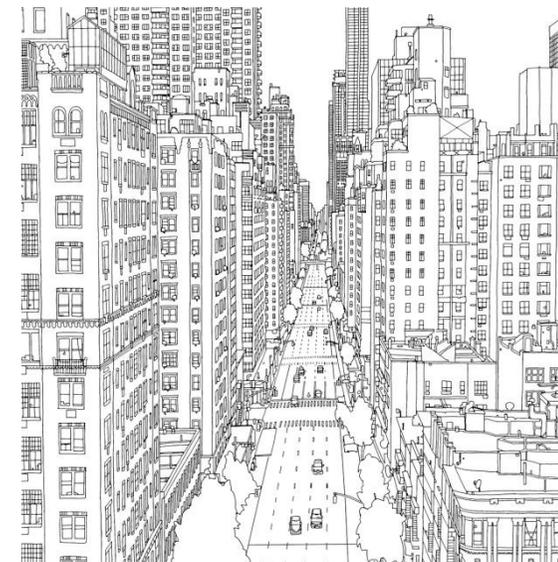
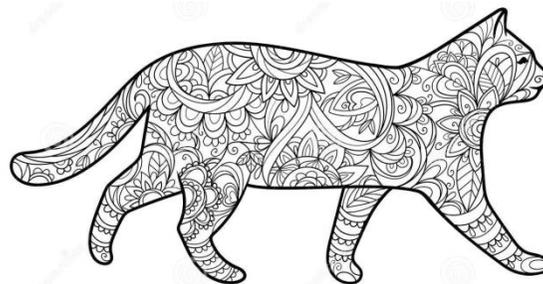
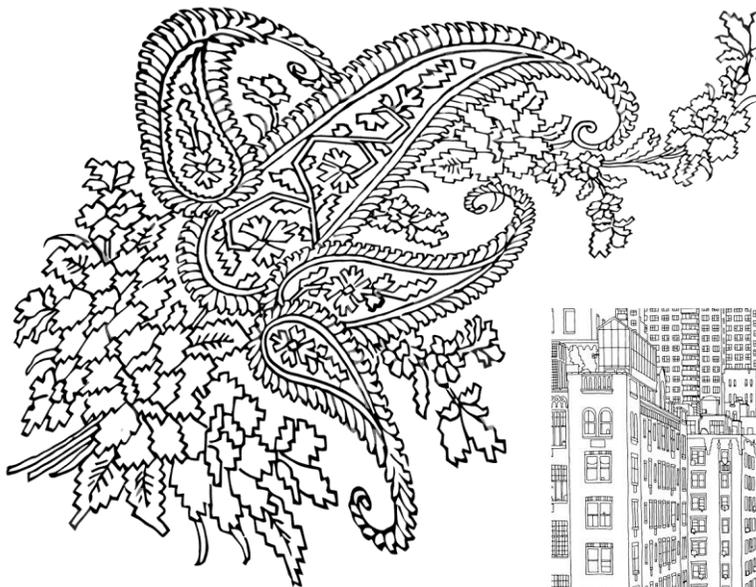
Идея: концепция

Мы решили превратить календарь в раскраску-антистресс, работающую на несколько видов памяти: эмоциональную, образную и моторную.

Идея не нова: еще 100 лет назад известный психолог **Карл Густав Юнг** просил своих пациентов раскрашивать и заполнять узорами круги в качестве инструмента расслабления и самопознания.

В сегодняшних непростых экономических условиях **арт-терапия вновь стала популярна** настолько, что альбомы с раскрасками-антистрессами на самые разные темы хорошо продаются в магазинах.

Таким образом, календарь превращается в **актуальный подарок и приятный сюрприз**, который можно использовать в течение года. А мы с его помощью решаем важные коммуникационные задачи.



Идея: аудитория

Целевая аудитория	Основная задача	Комментарий
Сотрудники компании	Повысить информированность о проектах ГК; Повысить лояльность к компании.	Календарь-раскраска является хорошим развлечением для детей, которые также узнают, чем занимаются родители, в какой компании работают.
Контрагенты	Повысить узнаваемость через объекты; Повысить лояльность к компании; Показать масштаб бизнеса.	Антистресс поможет деловым партнерам снять напряжение в рабочие будни, а поводом для этого служат объекты Группы, которые в дальнейшем будут вызывать позитивные эмоции у контрагентов.
Клиенты в офисах продаж	Повысить узнаваемость объектов и лояльность; Повысить информированность о Группе и масштабах бизнеса.	Раскраска-антистресс помогает скоротать время в офисе продаж, например, в ожидании менеджера. Любой рисунок (например, того ЖК, в котором клиент выбрал квартиру) или весь календарь можно унести домой и таким образом немного продлить позитивные эмоции, вызванные покупкой квартиры у известного застройщика.

Исполнение

Идея была воплощена в корпоративных календарях для двух компаний группы:

- **ООО «Магистрат»**, генеральный риэлтор объектов Группы во всех регионах присутствия
- **АО «ПАТРИОТ»**, девелоперская структура, занимается строительством доступного жилья в регионах России.

В календарях использованы **изображения проектов Группы** (жилых комплексов, которые уже завершены или находятся в активной фазе строительства, и в которых продаются квартиры). Предварительно **фото или рендеры** объектов были обработаны дизайнером: картинки **не должны были выглядеть фотографиями**, а скорее образцом того, что может получиться. Отрисовка графической части сделана **вручную**, добавлены мелкие детали.



Структура



Июнь						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Сетка хорошо читается издали

Картинка-образец работает на узнаваемость, но сама раскраска немного изменена: это побуждает не копировать исходные цветовые решения, а придумать свои

Май						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Июль						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Благодаря перфорации любой рисунок можно оторвать и сохранить на память

К каждому календарю прилагается небольшой набор цветных карандашей



Формат раскраски позволяет сделать свой календарь индивидуальным

Команда



Контент – Леонид Авер,
начальник отдела по работе со СМИ
и связям с общественностью
ГК «ИНТЕКО»



Руководитель проекта – Юлия Деева,
директор Департамента по связям
с общественностью
ГК «ИНТЕКО»



Дизайн и верстка – Юлия Калицева,
главный специалист/дизайнер
отдела внутренних коммуникаций и
спецпроектов
ГК «ИНТЕКО»

Результат

Календари распространялись среди **сотрудников** различных компаний и подразделений ГК «ИНТЕКО».

Календари распространялись среди **контрагентов** в качестве подарка к Новому году.

Календари распространялись среди **покупателей** квартир и посетителей офисов продаж.

В силу ярко выраженной региональной специфики девелоперского бизнеса и диверсифицированного портфеля ГК «ИНТЕКО» сотрудники одного региона зачастую плохо информированы о проектах в других. Календарь заметно повысил осведомленность сотрудников о масштабах бизнеса Группы.

Дети тех, кто принес календарь домой, **проявили живой интерес** к месту работы родителей. В итоге по просьбам сотрудников Департамент по связям с общественностью **организовал два конкурса детских рисунков и поделок** – «Дом мечты» и «Наша стройка». Это сплотило коллективы компаний Группы и повысило уровень корпоративной лояльности.

Обычно календари вкладывались в пакет с корпоративными сувенирами в качестве «довеска» к основному подарку. Календарь-антистресс в некоторых компаниях был **расценен как пригодный в качестве хорошего самостоятельного подарка**, что позитивно отразилось на **оптимизации затрат** на корпоративную сувенирную продукцию. Отдельных исследований о влиянии календаря на повышение лояльности контрагентов не проводилось.

По отзывам менеджеров по продажам квартир риэлторских компаний Группы – «Магистрат» в Москве, «ПАТРИОТ-НЕВА» в Санкт-Петербурге и «Магистрат-Дон» в Ростове-на-Дону – **календари были с интересом восприняты клиентами**, особенно с теми, кто приходил в офис с детьми. Кроме того, календарь **мог опосредованно повлиять на уровень продаж** в Ростове-на-Дону: в период распространения календарей менеджеры отмечали небольшое увеличение числа тех, кто уходил из офиса подумать, а через несколько дней возвращался заключать договор.

Отзывы получателей

Андрей Антипов, «ПАТРИОТ-Инжиниринг» (Москва): «Календарь-раскраска полюбился всей нашей семье. А сын так вдохновился страницей с детским садом, что решил создать его макет. Мы вместе терпеливо вырезали, красили, клеили, и в итоге наш садик был отмечен на конкурсе детских поделок. Так календарь вдохновил и помог раскрыть творческий потенциал. Спасибо за это!»

Надежда Петрова, «Магистрат-Дон» (Ростов-на-Дону): «Календари нашей компании мы обычно дарим покупателям квартир перед Новым годом. Обычно их берут за красивые фотографии – у жителей наших объектов уже присутствует местный патриотизм. Но этот просто «размели». Иногда просили по два – себе и ребенку. Не думаю, что это сильно повлияло на продажи в целом, ведь за календарем нужно уже прийти к нам в офис, но на принятие окончательного решения в нашу пользу – наверняка».

Андрей Лыпков, «ККПД» (Ростов-на-Дону): «У меня пятеро детей, все они с большим энтузиазмом занимались раскраской календарей с нашими объектами. А потом нарисовали собственные дома мечты для конкурса. Надеюсь, что когда мои ребятки подрастут, то продолжат нашу рабочую династию и так же, как и я, примут участие в строительстве наших объектов. Спасибо за календари и за конкурс!»



Отзывы получателей

Ольга Копытова, «ПАТРИОТ-НЕВА» (Санкт-Петербург): «Тот случай, когда подарок жалко отдавать! Конечно, это шутка, и нам для клиентов ничего не жалко, а они приняли такой сувенир очень хорошо. Мне кажется, наш календарь показывает, что в любом объекте, построенном нашей Группой, очень уютно жить, и что наши клиенты тоже это почувствовали. Кроме того, я узнала, что в Питере многие взрослые до сих пор любят хорошие раскраски!»

Сергей, покупатель квартиры в ЖК «Английский квартал» (Ростов-на-Дону): «Люблю, когда серьезные фирмы делают что-то необычное, хотя чаще всего про такое читаешь в новостях о западных IT-компаниях. Так что большое спасибо компании «ПАТРИОТ», порадовали. Мне календарь достался уже после сделки, что тоже очень приятно. Теперь он висит у нас дома, но без раскрасок, жена их забрала себе. Но это не беда, мне все равно больше нравятся календари Pirelli».

