РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ ГОДА UP-квартал







Рекламная кампания «Бери выше!» UP-квартал

Старт август 2016 года ФСК «Лидер»



ОПИСАНИЕ

Ситуация: к осени 2016 года наметились 3 главных тренда, с которыми покупатели сталкиваются при выборе жилья:

1) Ценовой штопор

В рекламной коммуникации девелоперы снижают цены и увеличивают скидки.

2) Копирование

Все конкуренты теперь говорят создании КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ обитания.

3) Отток спроса в Москву Ценовое предложение квартир в Москве начало конкурировать с МО.

Задача: объяснить и продемонстрировать достоинства продукта «UP-квартал» и стимулировать включение «UP-кварталов» в список объектов для рассмотрения.



ЦЕЛИ





ИНСАЙТ

Все жилые комплексы на одно лицо, но это только на первый взгляд. Необходимо помочь покупателям сориентироваться в предложениях рынка недвижимости. Для многих — это первая в жизни покупка квартиры, связанная с большой ответственностью и стрессом. Клиенты быстро устают при сравнении предложений, не видят существенной разницы между объектами, а потому делают выбор в основном по планировке и метражу квартиры, её цене и расположению.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

25-45 BC

Активные, эмоциональные, успешные люди, открытые и имеющие широкий кругозор, находящиеся на стыке семейности и инноваций.

Ценности: свобода, семья, достоинство/признание



ИДЕЯ

Наглядно и доступно для покупателей рассказать, что мы знаем о том, как сложно сделать выбор среди огромного количества казалось бы одинаковых на первый взгляд ЖК. Концепция UP-кварталов от ФСК «Лидер» создана, чтобы объединить в себе все преимущества комфортной и, главное, доступной городской среды обитания.

Решение: мы решили оживить «обычный ЖК» и UP-квартал, представив их в виде героев и устроив между ними шуточный поединок. В результате появилась серия роликов, которые строятся вокруг диалога двух форматов жилых комплексов - устаревшего «голого метра» и современного UP-квартала.

В центре роликов - сравнение жилых комплексов формата UP-квартал и проектов массовой застройки, соответствующих лишь минимальным требованиям по качеству.

Это первый опыт использования подобного рекламного хода на рынке недвижимости.



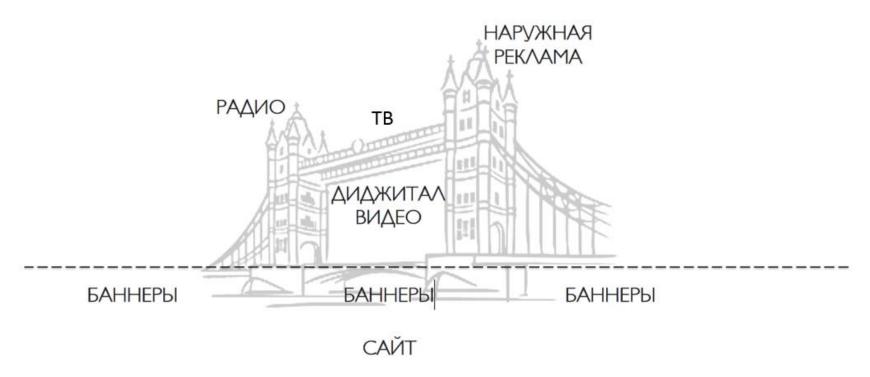
СЛОГАН

Слоган кампании — «Бери выше» — это призыв к ЦА обратить внимание на преимущества формата UP-кварталов, а также повысить свой статус в связи с покупкой квартиры в UP-квартале.



СТРУКТУРА ПОДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

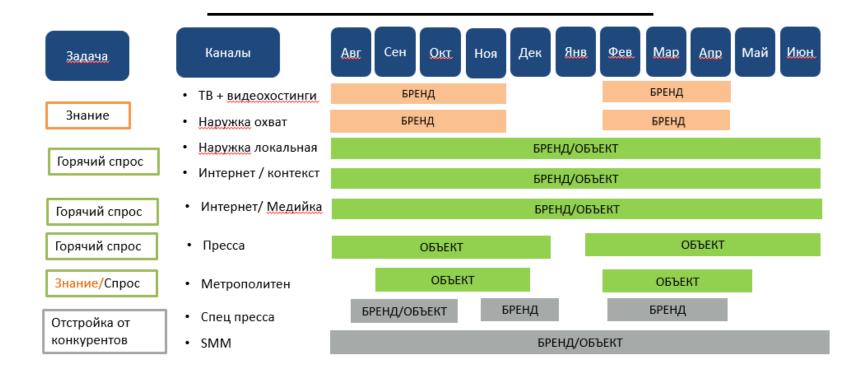
ИМИДЖЕВАЯ КОММУНИКАЦИЯ – ПОЗВОЛЯЕТ ПОСТРОИТЬ ОБРАЗ БРЕНДА



ПРОДУКТОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ – ПРОДВИЖЕНИЕ ЦЕНЫ И СВОЙСТВ ПРОДУКТА



ФЛОУЧАРТ



Стимулирование продаж
Знание / Имидж
Поддерживающая кампания



TB





\$ ЛИДЕР

ПРЕССА



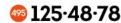






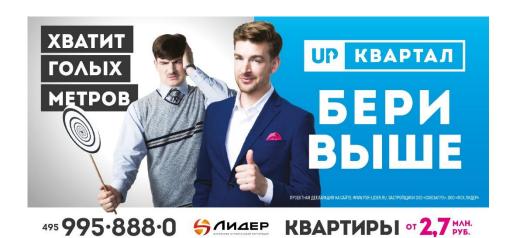








НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА







ИНТЕРНЕТ











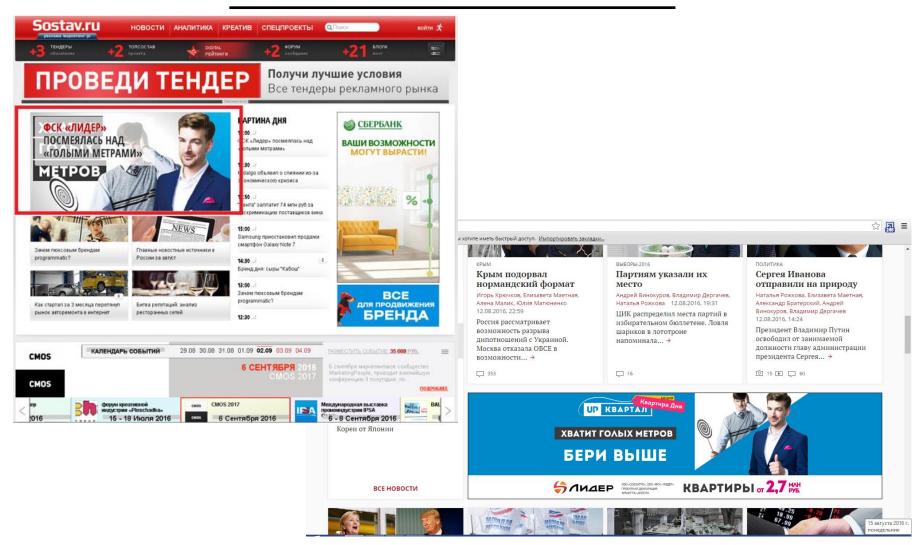








ИНТЕРНЕТ





Результаты

Увеличение продаж на 17%.

Улучшение внутренней конверсии на 15%, снижение стоимости клика в контекстной рекламе в 2,5 раза. Поставленная поведенческая цель достигнута, привлекли внимание покупателей, начавших поиск недвижимости.

С выходом первого ТВ флайта совпал вывод 2х новых UP-кварталов, кампания помогла очень быстро увидеть высокие показатели конверсии и продаж.

