



Конференция «РЕКЛАМА И PR НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

Тема доклада:

«ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ
О РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГЕ С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ
РЕКЛАМЫ И PR»



Маркетинг? Что это?



Маркетинговые коммуникации





Эл Райс:

*«Мы не умеем
осуществлять
коммуникации»*

Перепроизводство

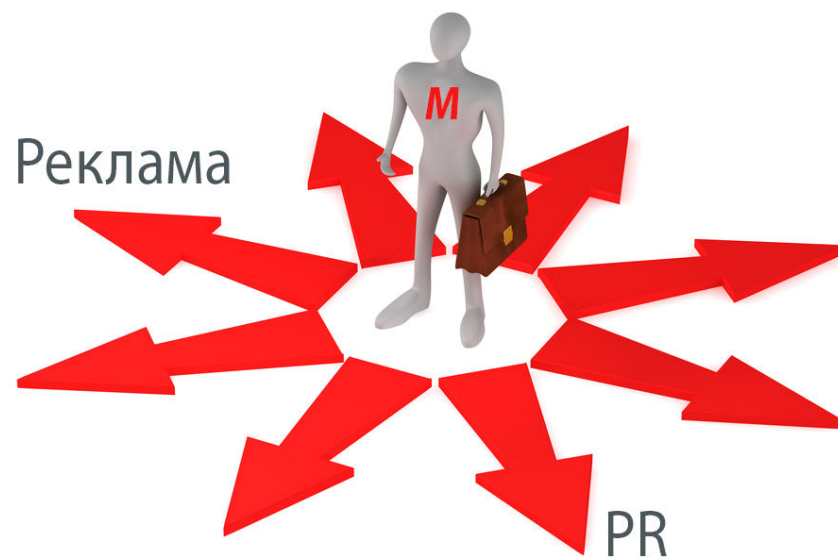


Бизнес не может не
производить.

Он как велосипед:
Остановишься –
упадешь.

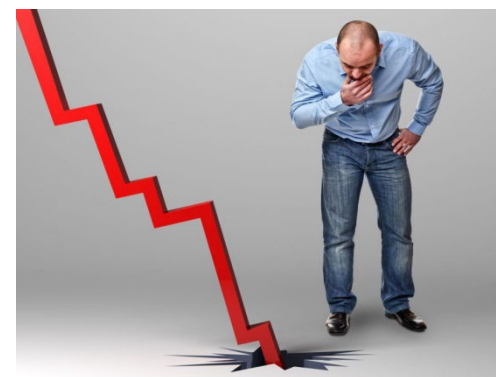


Маркетинговые коммуникации



Падение эффективности рекламы

1. Несметное количество каналов передачи информации.
2. Колоссальный ассортимент товаров и услуг.
3. Действует односторонне.
4. Пытается «продавать».
5. Опирается на качественные характеристики и полезные свойства Продукта.
6. В 99% это – спам.



PR – маркетинговая коммуникация с обратной связью

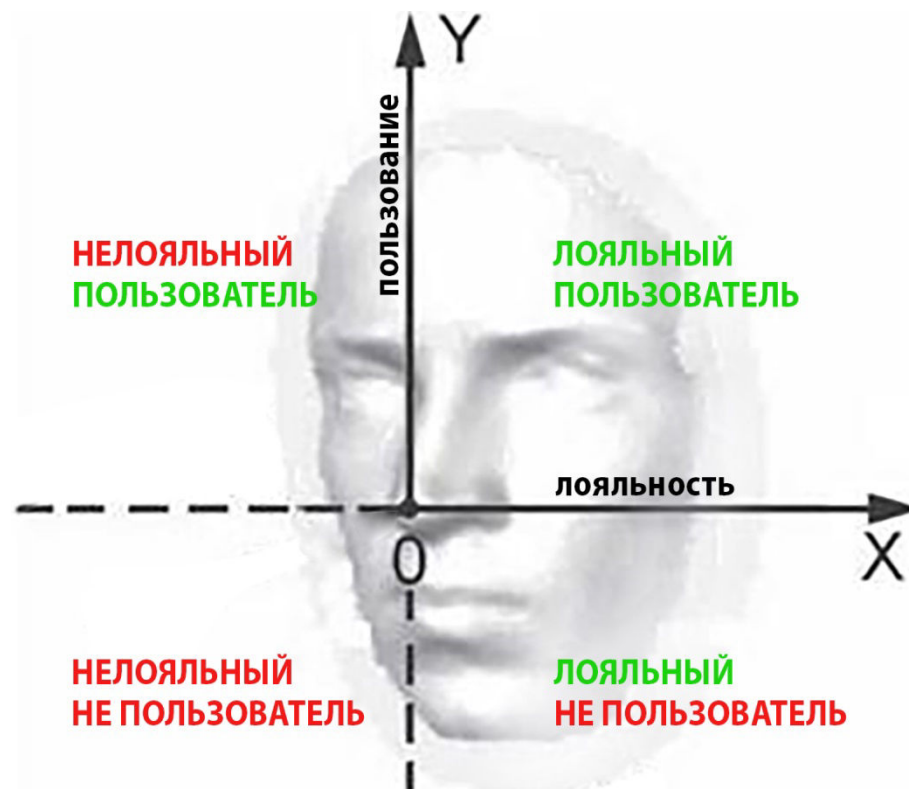


«Реклама больше не влияет на умы потребителей так, как это делает PR»

1. Всегда выстраивает диалог.
2. Имеет длительный эффект и обратную связь.
3. Формирует отношение социума.
4. Создает и поддерживает имидж.
5. Дает предпосылки к созданию бренда.
6. Формирует рынок услуги или продукта (создает потребителя).



Слои социума в брендинге



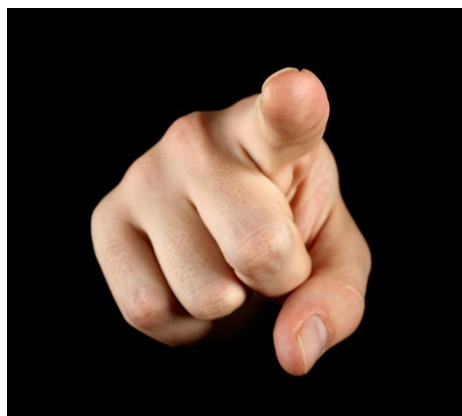
«Поле Лояльности»



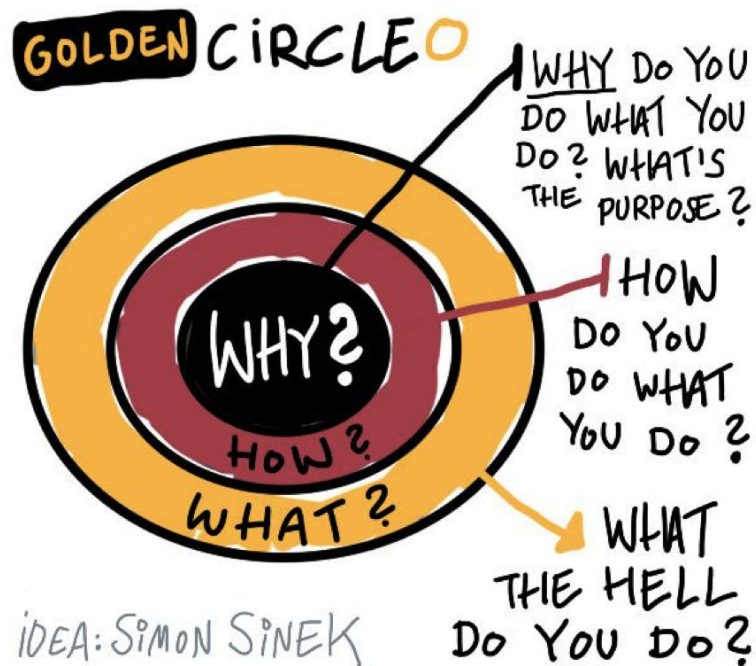
Почему кто-то достигает большего при меньших возможностях?



Правильное понимание того, какие законы, как и почему действуют в этом мире



«Золотое Кольцо» Сайнека



Каждый знает, **ЧТО** он делает



Некоторые знают,
КАК они это делают



ЗАЧЕМ = Какова-Твоя-Цель?



- Какова **ПРИЧИНА** того, что ты делаешь?
- Во **ЧТО** ты веришь?
- **ЗАЧЕМ** существует твоя организация?
- **ЗАЧЕМ** ты вскакиваешь утром с кровати?
- **ПОЧЕМУ** это должно кого-то волновать?



Стандартный путь коммуникации



«Брендинговое» мышление



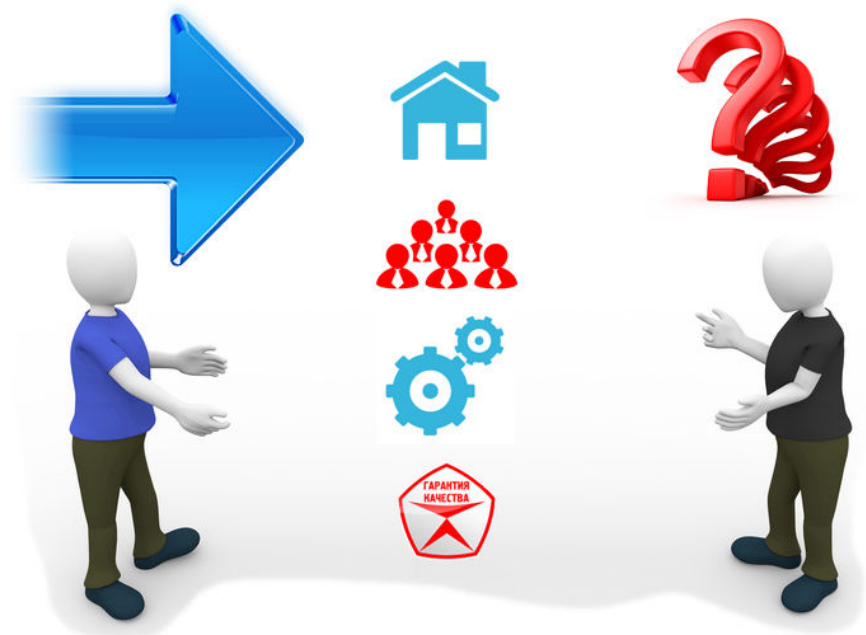
Хотите купить?..

- Мы делаем отличные компьютеры!
- Они дружелюбны к пользователю.
- У них красивый дизайн.
- Их легко использовать.
- **Хотите купить?**



«Н-нет...»
«М... не знаю»
«А зачем?»

Купите нашу услугу!..



Присоединяйся к нам!

- Мы верим, что можно мыслить по-другому!
- Что бы мы ни делали, мы всегда верим, что бросаем вызов всему существующему положению дел!
- Мы бросаем вызов status quo – в том числе, и посредством красивого дизайна, и простоты использования, и дружелюбия к пользователю.
- Так вышло, что мы делаем отличные смартфоны. И компьютеры.
- Ты ведь не такой, как все? Ты веришь, во что верим мы? Присоединяйся к нам!



САМОЕ ГЛАВНОЕ



Люди покупают не то, **ЧТО** ты делаешь.

Люди покупают то, **ЗАЧЕМ** ты это
делаешь!

Человек чувствует себя комфортно,
когда понимает, что **ВЕРИТ** в то же,
во что верим мы

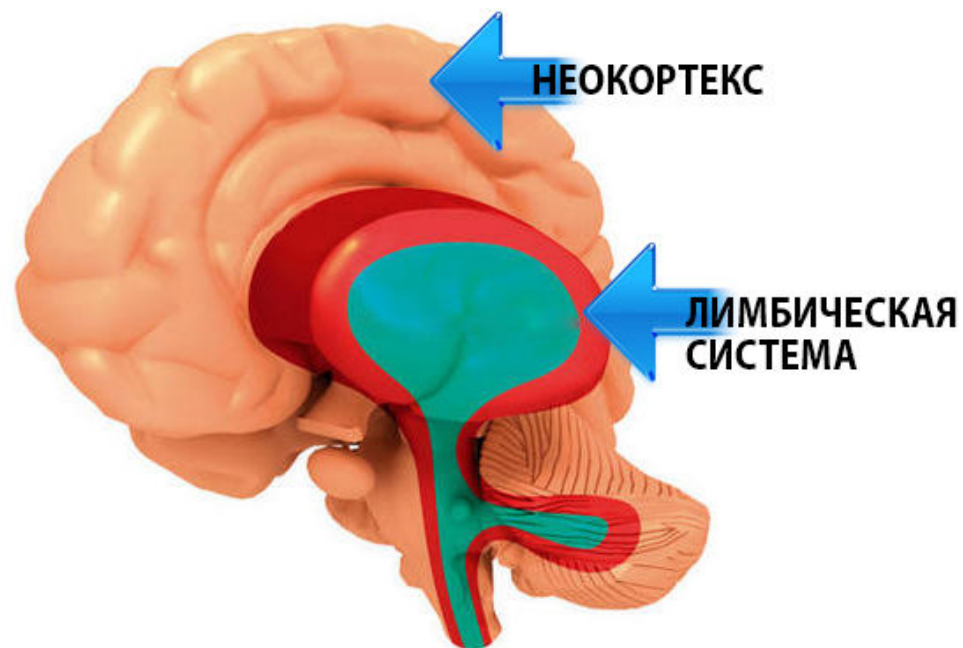
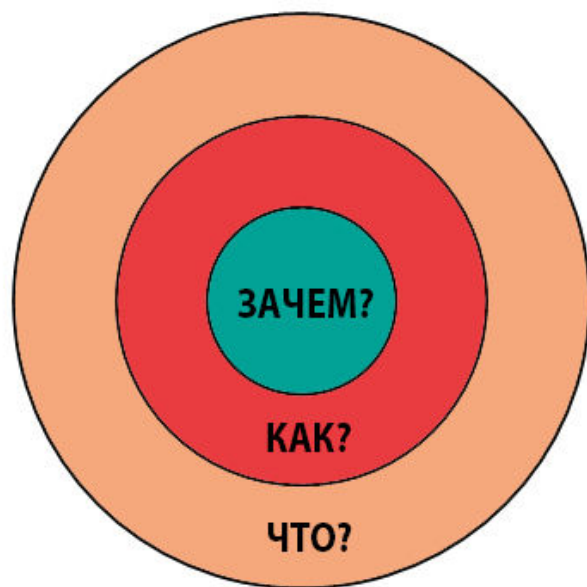


Люди покупают не то, **ЧТО** ты делаешь.

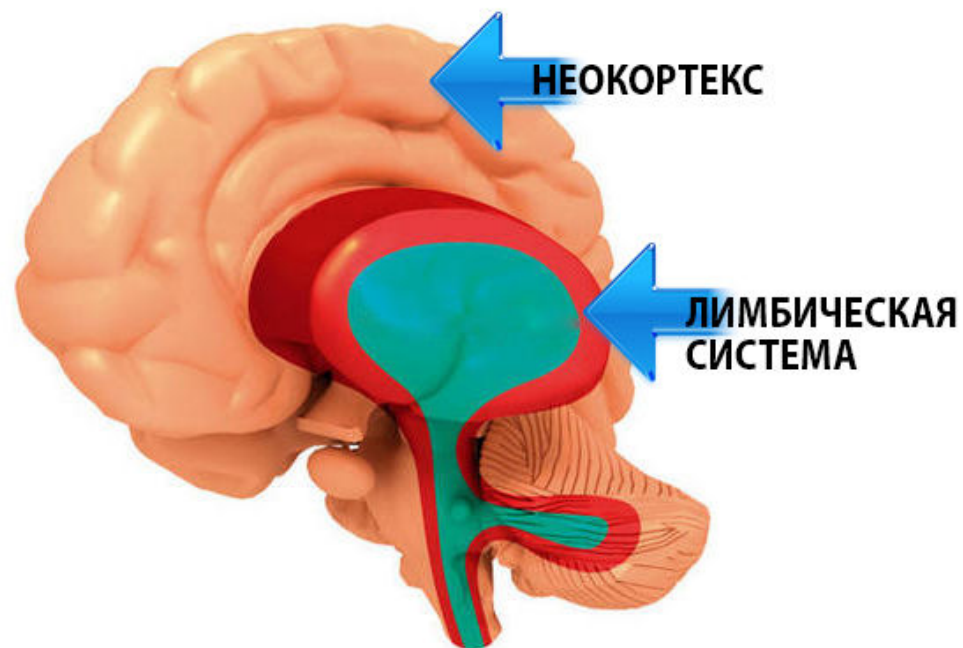
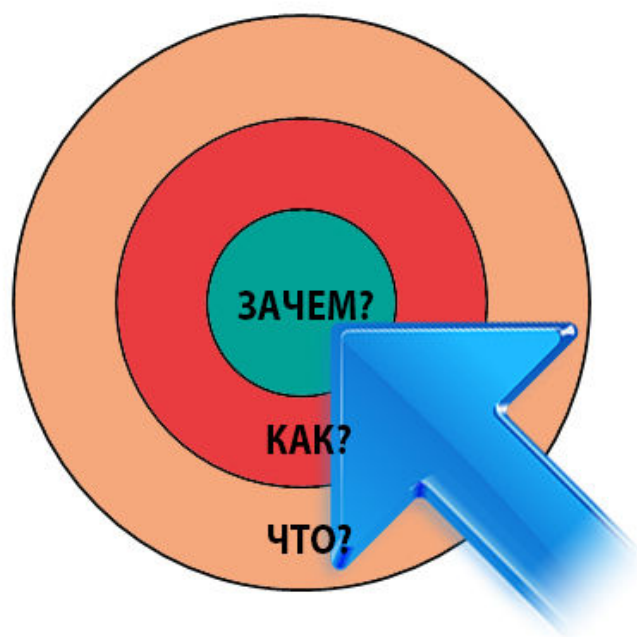
Люди покупают то, **ЗАЧЕМ** ты это
делаешь!



Как работает наш мозг



«Я всё понимаю. Но что-то здесь не так»



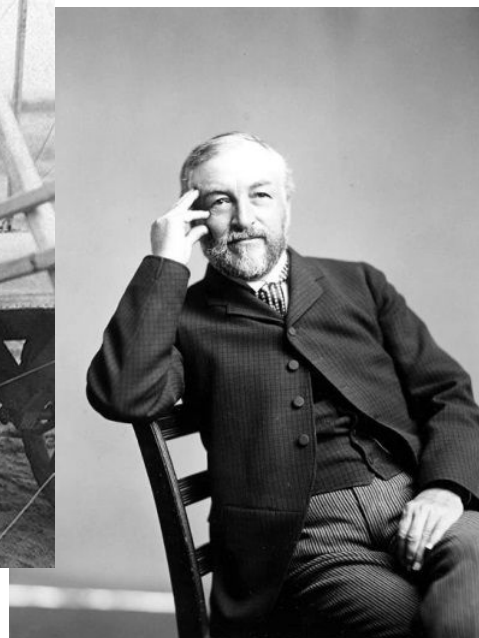
К вопросу о целях



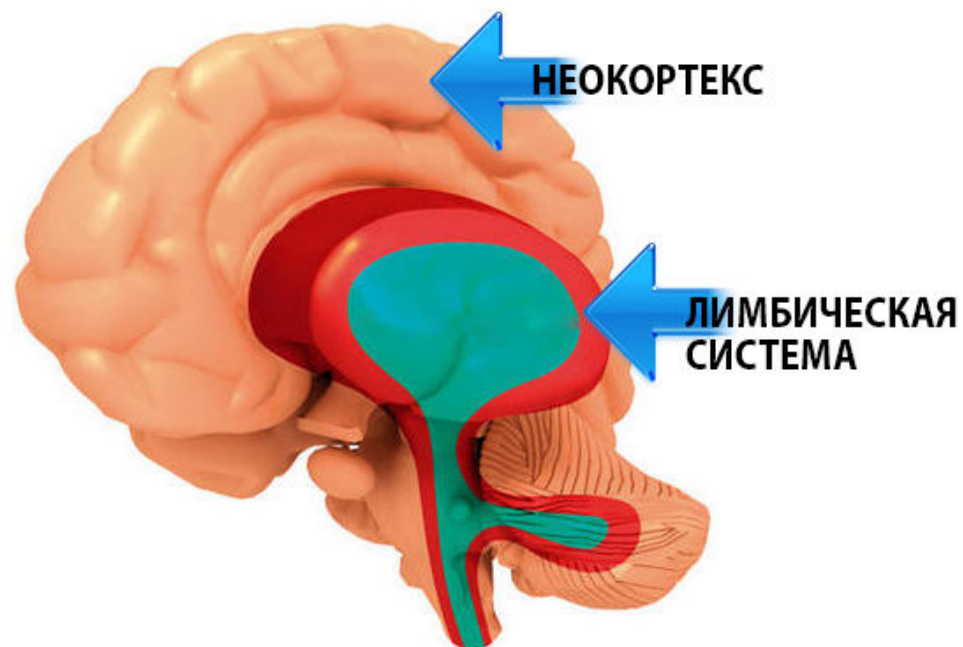
Три «классических» причины поражения:

- недостаток финансирования,
- не те люди,
- плохие рыночные условия.

Мечта о НЕБЕ



Правильная коммуникация



**То, ЧТО вы делаете, просто доказывает то,
во ЧТО вы верите.**

**Люди склонны к поступкам, созвучным с тем,
во ЧТО они верят.**

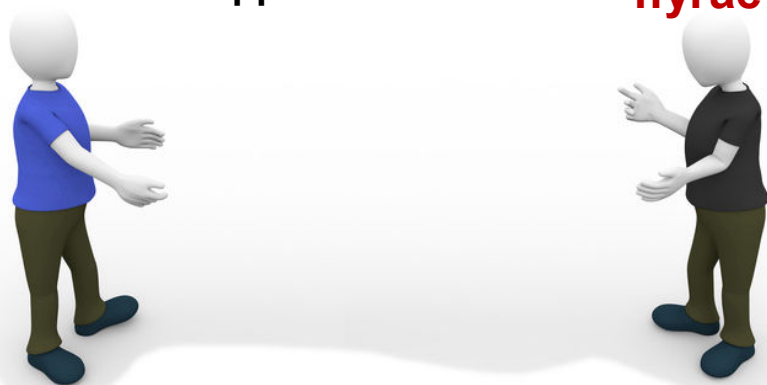
И они хотят, чтобы другие ЭТО увидели!



«Зачем?..»

- У нас есть услуги и технологии, которые помогут вам выгодно продать вашу квартиру!
- Вы получите самый качественный сервис и максимальное количество денег!
- И т.п.

**«Мы вам не верим»
«Нам это не нравится»
«Здесь какой-то явный подвох, и это нас пугает...»**



Ведь Вы наверняка принадлежите к тому типу людей, которые любят полностью контролировать все аспекты своей жизни?

Чтобы всегда сбывалось то, что задумаешь?

Принадлежите?

Мы, также как и Вы, верим в это.
И в то, что всё это не только здорово,
но и необходимо каждому из нас.

Поэтому у нас есть то, что Вам будет интересно!



Только «ЗАЧЕМ» способно вдохновлять!

«У меня есть Мечта!»



план...»

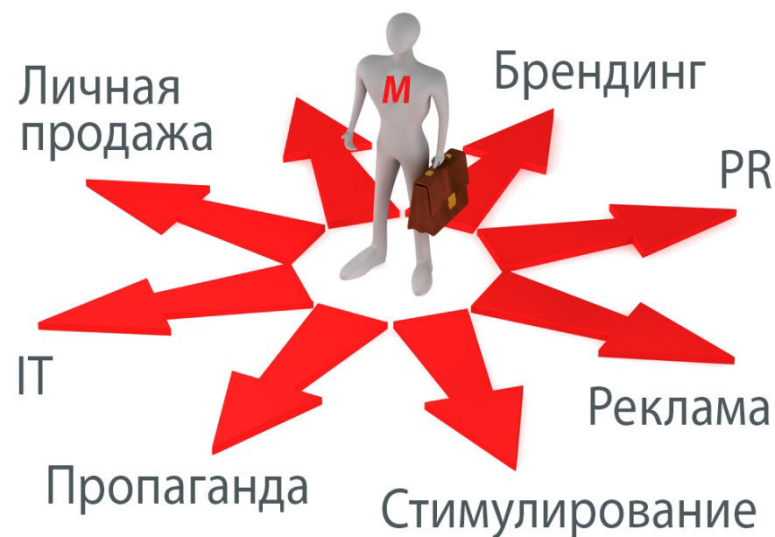
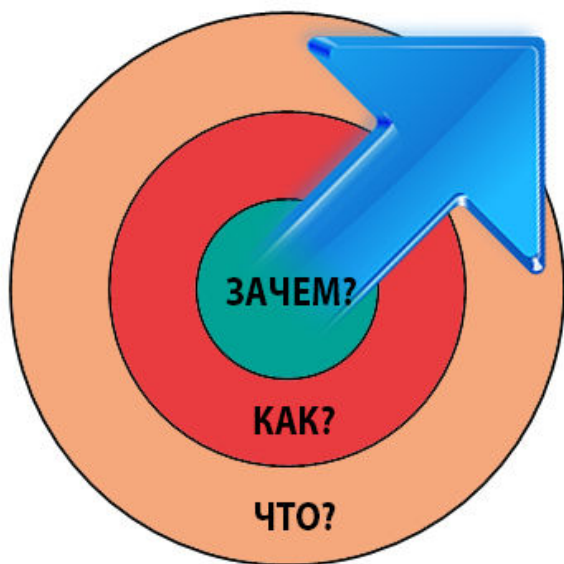
«У меня есть



**Нас всегда ведут те,
кто нас вдохновляет!**



ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ О РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГЕ



+7 (495) 782 74 72

info@misterdom.pro

Как захватить рынок, адаптируясь к переменам?
БЫТЬ ДРУГИМ!



Спасибо всем!