

Реклама строящихся объектов: идеология и технологии

ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ

- Кто покупатель?
- Как презентовать продукт?
- Скидки и акции – да или нет?
- Где продвигать? ATL или BTL?

Кто покупатель?



ЛСР: Недвижимость Северо-Запад

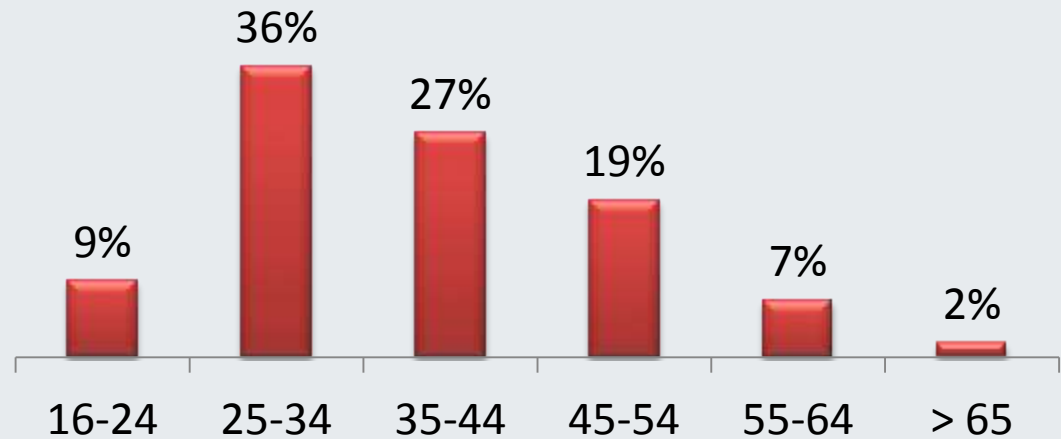
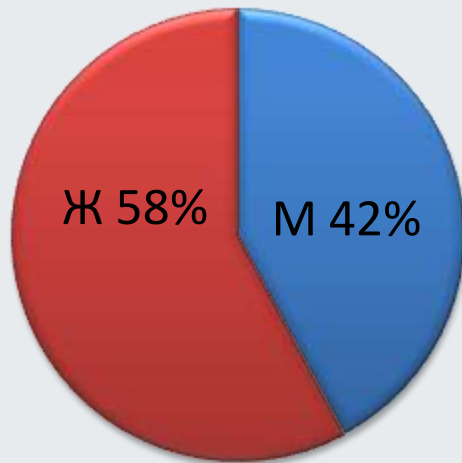


Портрет покупателя сегмента масс-маркет



Портрет покупателя сегмента масс-маркет

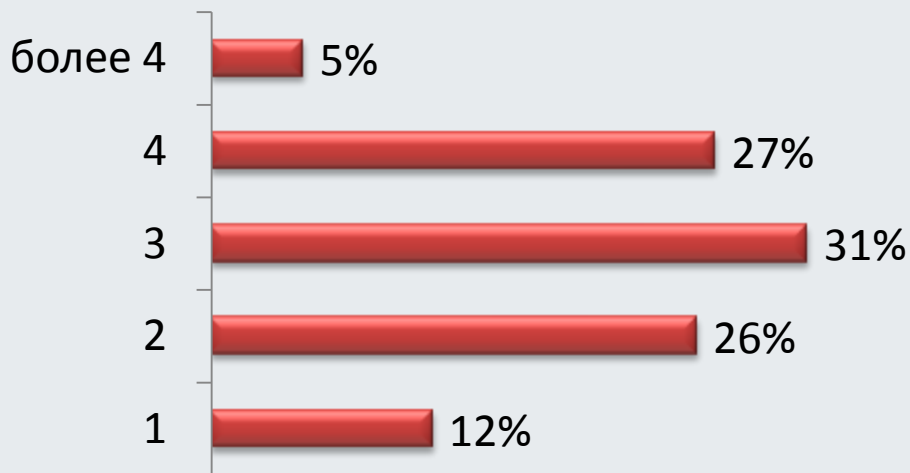
Пол и возраст



Портрет покупателя сегмента масс-маркет

Семейное положение

Размер семьи



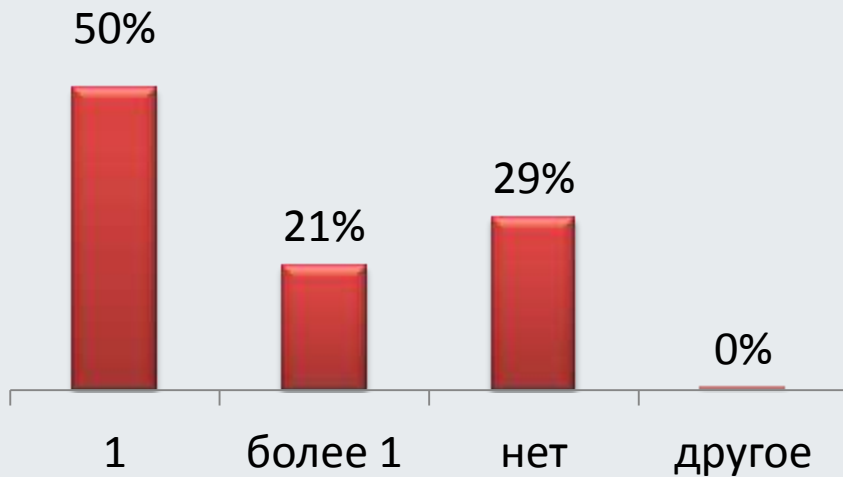
Наличие детей



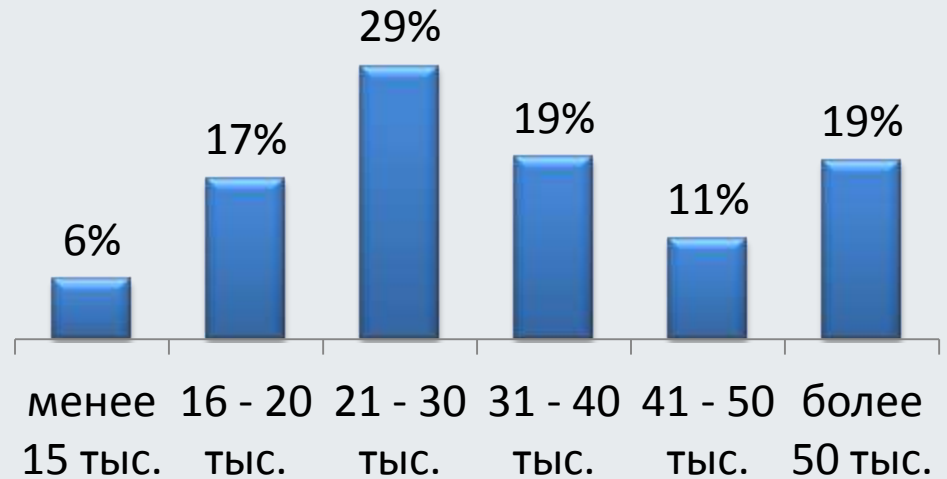
Портрет покупателя сегмента масс-маркет

Материальное положение

Наличие легкового а/м

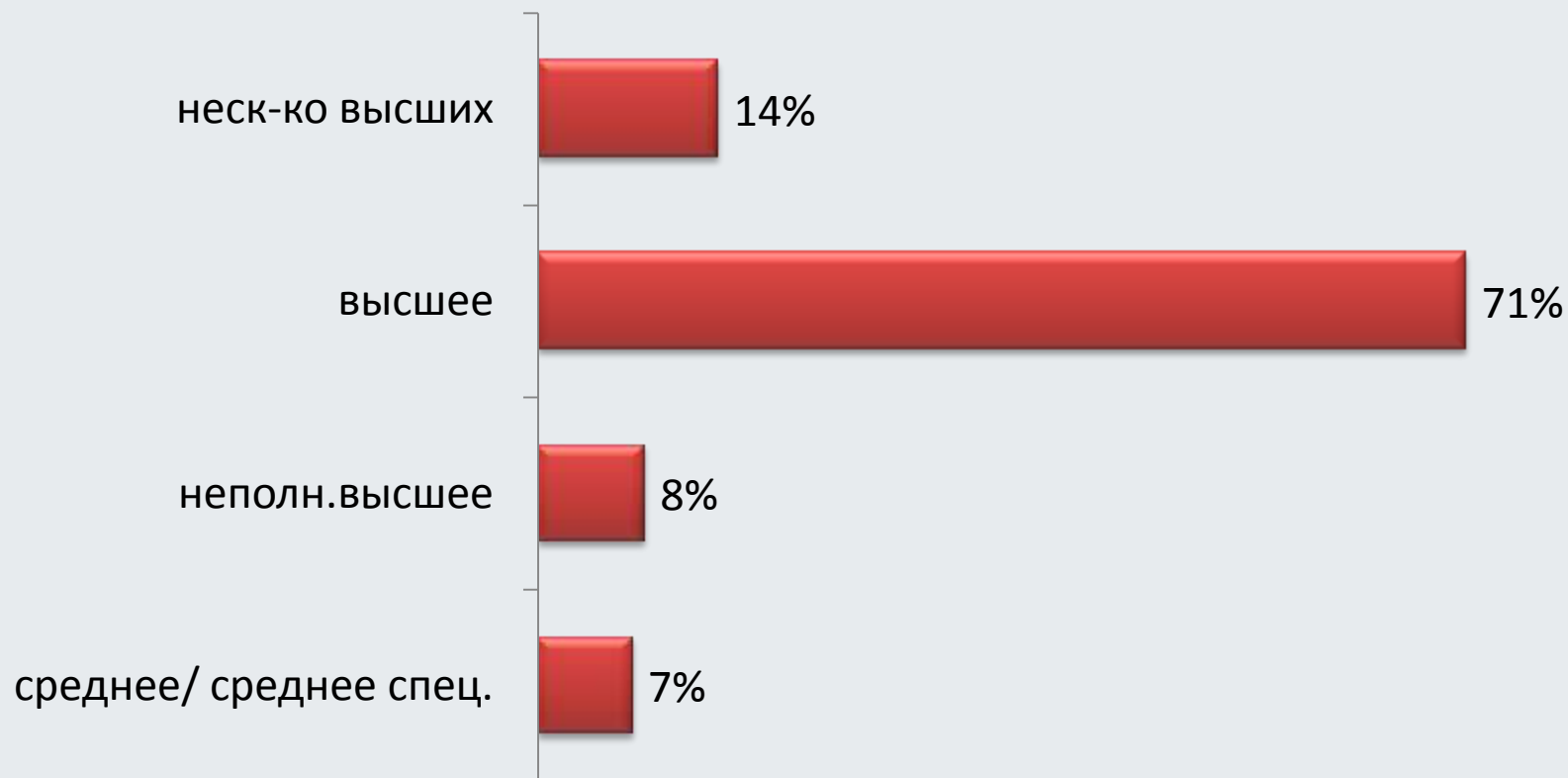


Среднемесячный доход на члена семьи (тыс. руб./мес.)



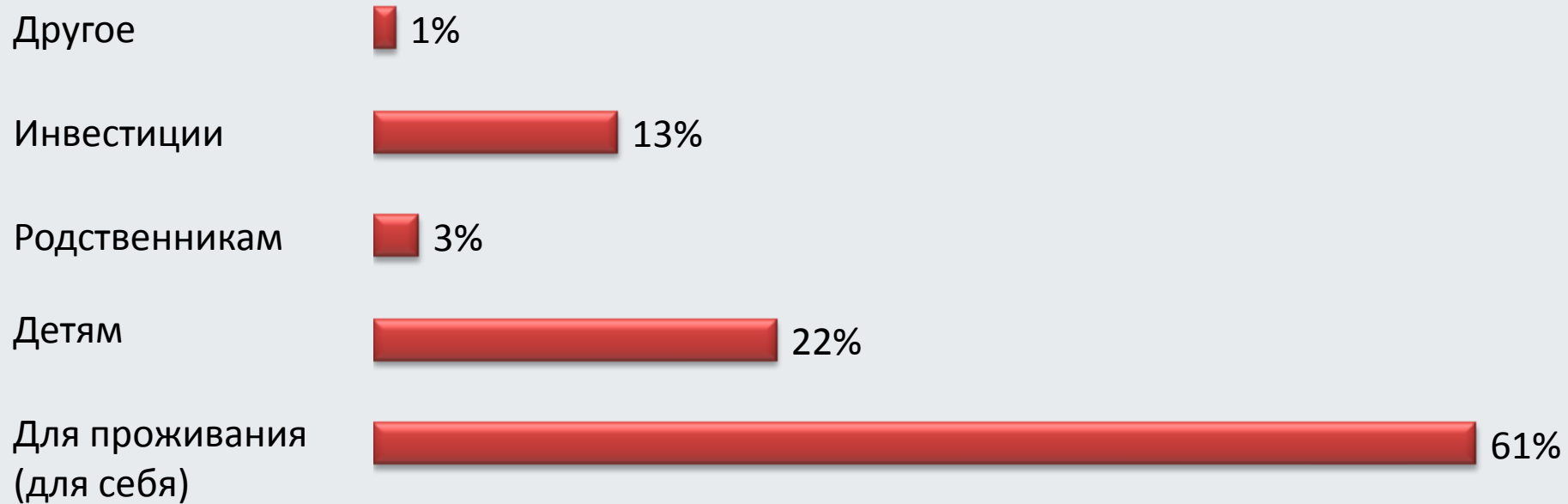
Портрет покупателя сегмента масс-маркет

Образование



Портрет покупателя сегмента масс-маркет

Цели покупки



Портрет покупателя сегмента премиум



Портрет покупателя сегмента премиум

Социальный статус



Портрет покупателя сегмента премиум

Пол и возраст

Совместно 8%



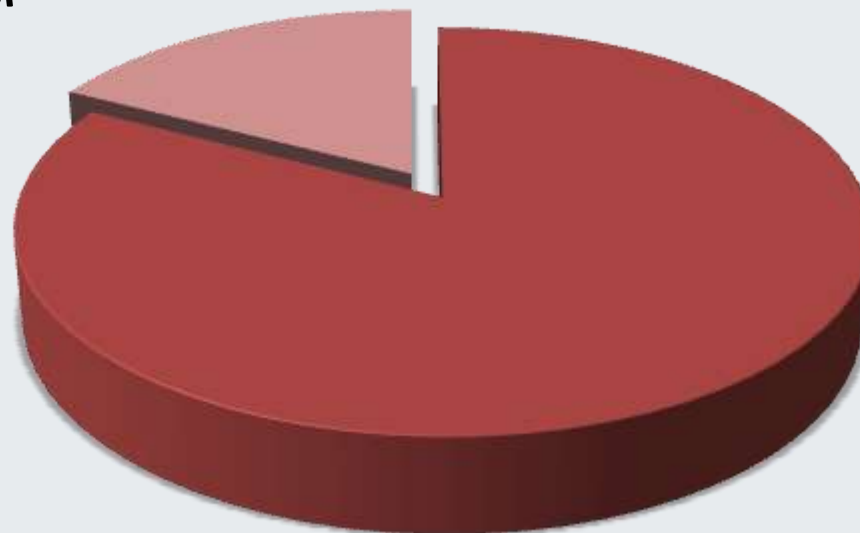
Женщины: 36-54 года

Мужчины: 35-53 года

Портрет покупателя сегмента премиум

Семейное положение

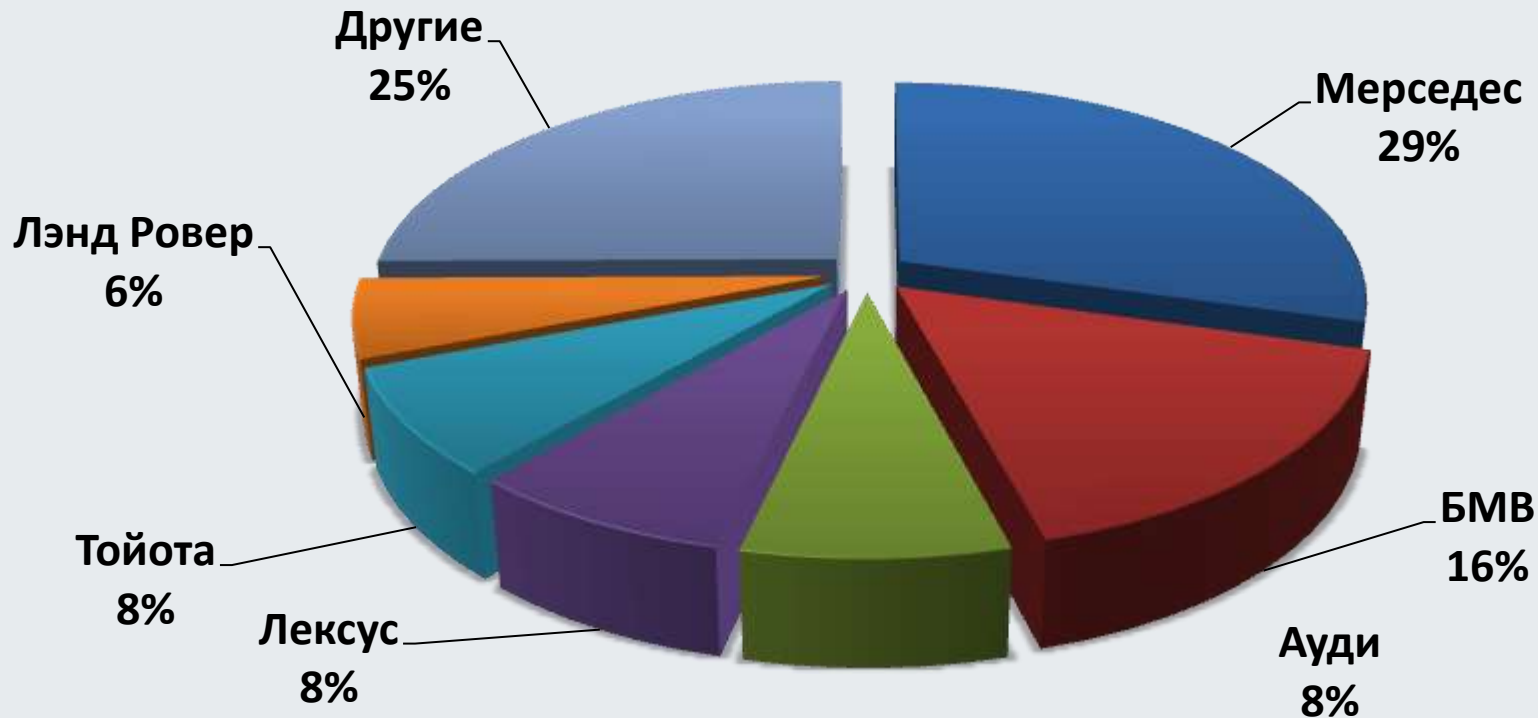
**Холост
не замужем
17%**



**Женат
замужем
83%**

Портрет покупателя сегмента премиум

Марка автомобиля



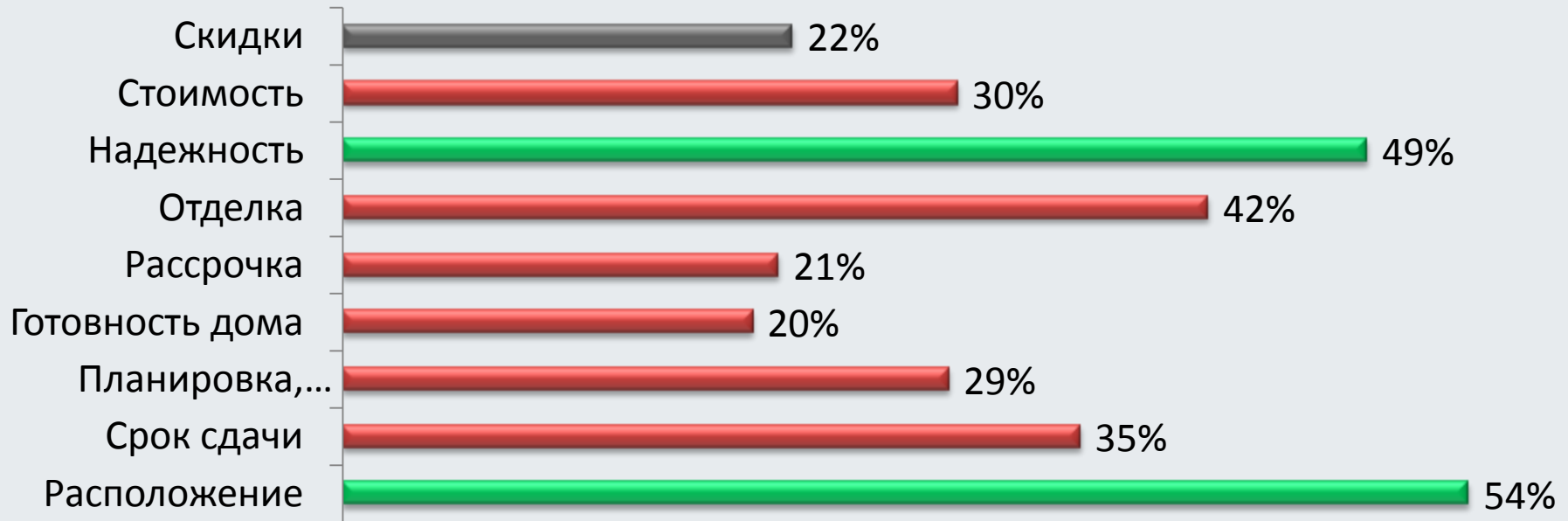
Портрет покупателя сегмента премиум

Цели покупки



Скидки и акции – да или нет?

Критерии выбора квартиры покупателей сегмента масс-маркет



Скидки и акции – да или нет?

- ❑ Надежность компании – один из главных критериев при выборе квартиры
- ❑ **Стоимость – важный, но не главный критерий выбора**
- ❑ Скидки и акции – эффективны как временные меры для повышения спроса.

Как презентовать продукт?



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



Как презентовать продукт?

Строящийся объект – это продукт, которого еще нет: нельзя осмотреть, потрогать.

Необходимо искать различные акценты презентации продукта в целях удовлетворения индивидуальных особенностей восприятия клиентов.

- Видеоматериалы и 3-D модели
- Уникальные преимущества
- Креативные коммуникации

Как презентовать продукт?



СМОЛЬНЫЙ ПАРК

КВАРТАЛ,
УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

688-88-88

LSR ЛСР
Группа

Проектная декларация на сайте www.6888888.ru Заказчик: ОАО «СКВ СПб» Свидетельство №0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12. Застройщик: ООО «Смольный Квартал»



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Как презентовать продукт?



СМОЛЬНЫЙ ПАРК
КВАРТАЛ, УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ

**повторить невозможно
ВОЗМОЖНО КУПИТЬ**



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
**ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

688-88-88

LSR ЛСР
Группа

Проектная декларация на сайте www.6888888.ru Заказчик: ОАО «СКВ СПб» Свидетельство №0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12. Застройщик: ООО «Смольный Квартал»

LSR ЛСР
Группа

ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
**ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

ОСОБНЯК

Как презентовать продукт?

130 000 за метр² и вид на Смольный из окна

СМОЛЬНЫЙ ПАРК 



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

688-88-88

LSR ЛСР
Группа

Проектная декларация на сайте www.6888888.ru Заказчик: ОАО «СКВ СПб». Свидетельство № 0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12 Застройщик: ООО «Смольный Квартал»

LSR ЛСР
Группа

ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

 ОСОБНЯК

Как презентовать продукт?

160 000 за метр² и Таврический рядом с домом



ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

688-88-88

LSR ЛСР
Группа

Проектно-техническая декларация на сайте www.6888888.ru ОАО «СКВ СПб», Свидетельство № 0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12

LSR ЛСР
Группа

ЛСР. Недвижимость Северо-Запад

GDSK ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ОСОБНЯК

Как презентовать продукт?

Квартира?
Наш выбор —
«АВРОРА»!
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



ул. Коллонтай,
ул. Бельшева

WWW.GDSK.RU

325-01-01

LSR ЛСР
Группа

Застройщик ООО «Городская Домостроительная Компания». Подробная информация и программы дисконтации на сайте компании WWW.GDSK.RU. Свидетельство № 0109.02.2009-7826090547-С.003 от 16.02.2012 г. выдано ИП «Объединению строителей Санкт-Петербурга».



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



Как презентовать продукт?

Квартира?
Наш выбор —
«Антей»!
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



пр. Космонавтов

WWW.GDSK.RU

| 325-01-01

LSR ЛСР
Группа

Застройщик ООО «Городская Домостроительная Компания». Подробная информация к проекту деклараций на сайте компании WWW.GDSK.RU. Свидетельство № 0109.02.2009-782690547-С-003 от 16.02.2012 г. выдано ИТ «Объединению строителей Санкт-Петербурга».

LSR ЛСР
Группа

ЛСР. Недвижимость Северо-Запад

GDSK ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
**ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

ОСОБНЯК

Как презентовать продукт?

СОЧНЫЙ ВЫБОР КВАРТИР



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



WWW.GDSK.RU

325-01-01

Информация и проектные декларации на сайте www.gdsk.ru

Застройщик ООО «ГДСК», Свидетельство № 0109.02-2009-7826090547-С-003 от 16.02.2012г. выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

214-03



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Как презентовать продукт?

КВАРТИРЫ ПОСПЕВАЮТ В СРОК



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



WWW.GDSK.RU

325-01-01

Информация и проектные декларации на сайте www.gdsk.ru

Застройщик ООО «ГДСК». Свидетельство № 0109.02-2009-7826090547-С-003 от 16.02.2012г. выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

214-03



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Как презентовать продукт?

КВАРТИРЫ САМЫЙ СОК



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



WWW.GDSK.RU

325-01-01

Информация и проектные декларации на сайте www.gdsk.ru

Застройщик ООО «ГДСК». Свидетельство № 0109.02-2009-7826090547-С-003 от 16.02.2012г. выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»

214-03



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад



ГОРОДСКАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



Где продвигать? ATL или BTL?



ЛСР: Недвижимость Северо-Запад

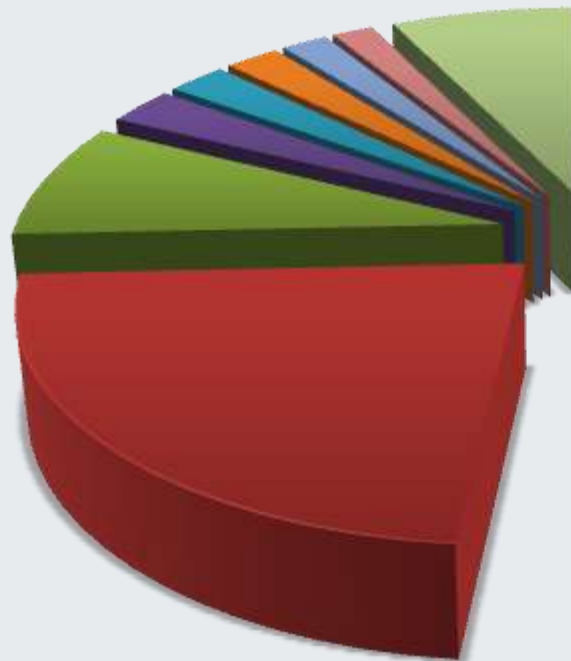


Где продвигать? ATL или BTL?

Покупатели сегмента масс-маркет:
источник информирования о компании

Реклама
на стройке
8,1 %

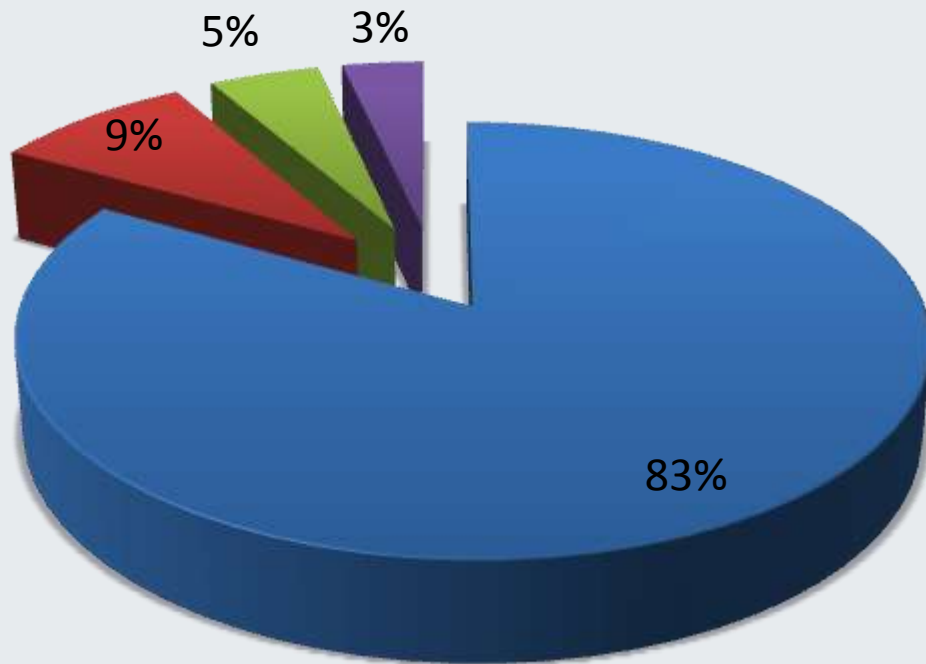
Наружная
реклама
22,8%



Интернет
51,5%

Где продвигать? ATL или BTL?

Покупатели сегмента масс-маркет: использование интернета



- ежедневно
- неск-ко раз/нед.
- не реже 1 раза/нед.
- не пользуюсь

Где продвигать? ATL или BTL?

BTL- мероприятия: дополнение к традиционным методам



Где продвигать? ATL или BTL?

BTL- мероприятия : дополнение к традиционным методам



Спасибо за внимание!

Использованы материалы исследований аналитической службы
и примеры рекламных кампаний
Бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад» .



ЛСР. Недвижимость Северо-Запад

