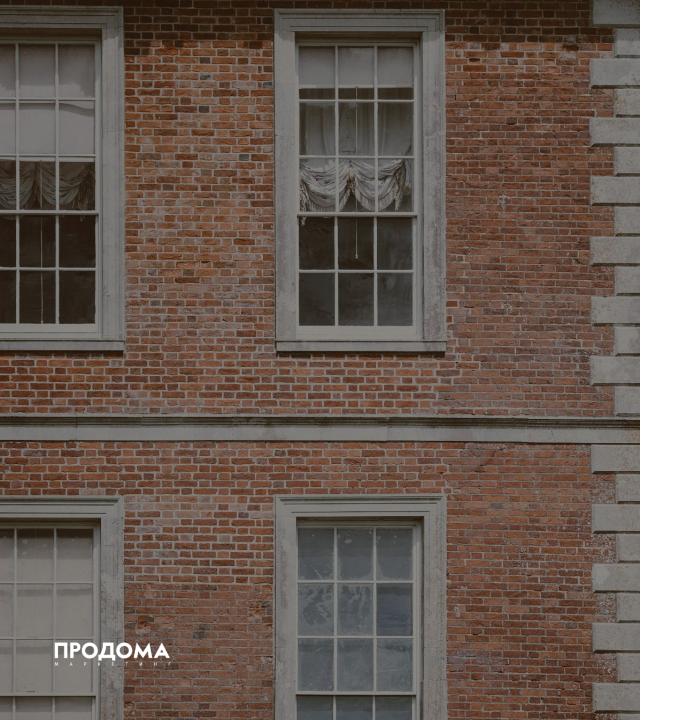




Текущая ситуация на рынке новостроек характеризуется высокой конкуренцией на фоне рекордного объема предложения в условиях ограниченного покупательского спроса. Основная масса рекламных коммуникаций в сегменте масс-маркета оперирует характеристиками проектов и текущими условиями дисконтирования. При этом набор, транслируемых покупателю характеристик и УТП у подавляющего числа проектов одинаковое, что не позволяет рассматривать их в качестве эксклюзивных преимуществ. В этой же ситуаций находится и такой инструмент мотивации покупателя как дисконтирование.

В условиях круглогодичного дисконта, предоставляемого более 90% застройщиков, скидка уже не является для покупателя основным мотивом, а скорее воспринимается, как неотъемлемое условие покупки на современном рынке недвижимости. При таком положении вещей правильное общее позиционирование проекта, отвечающее потребностям основной группы ЦА, имеет преимущество над частными характеристиками в сознании покупателя, так как позволяет уже на этапе первого контакта с потребителем наделить проект дополнительной ценностью и выделить его из конкурентного окружения.





ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДАННОГО ПОДХОДА НЕОБХОДИМО

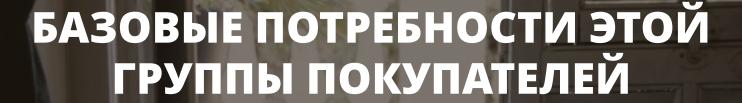
1 Выделить: ядро ЦА

Определить и сформулировать: ключевые потребности

ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР СОВРЕМЕННОГО РЫНКА В СЕГМЕНТЕ МАСС-МАРКЕТА



Семьи с детьми, покупающими квартиру для собственного проживания



01 Улучшение жилищных условий

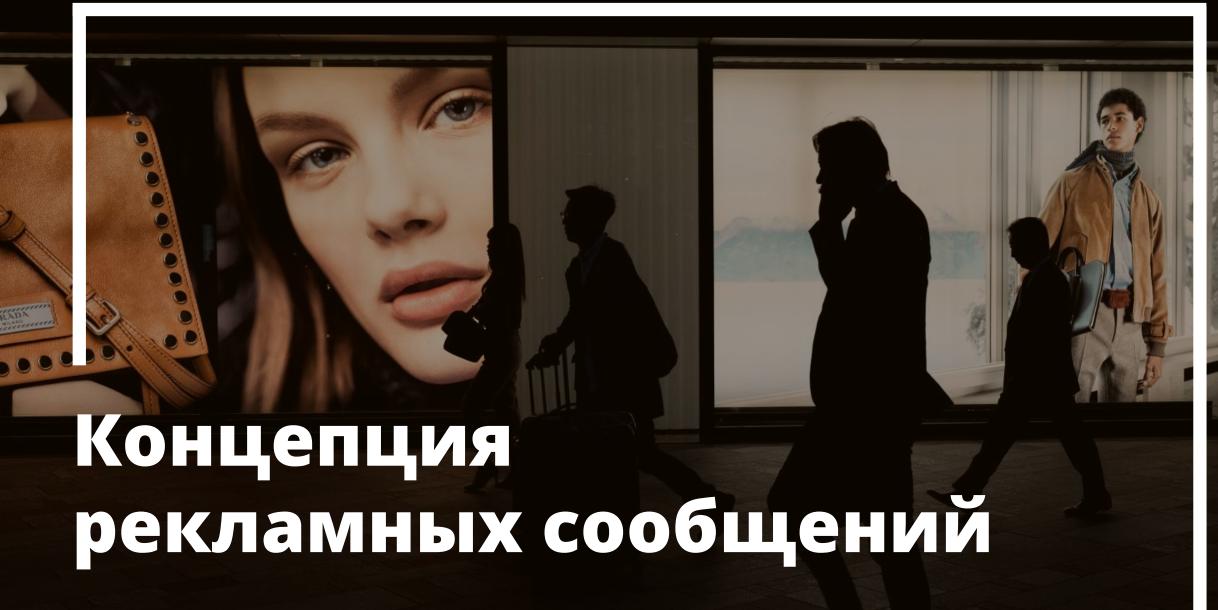
Повышение качества жизни

Обеспечение безопасности для своей семьи



Формируя ответ на эти базовые потребности, мотивацией которых является семья, компания «ПРОДОМА» рекомендует четко позиционировать проект «Мир Митино» в качестве Семейного квартала «Мир Митино».

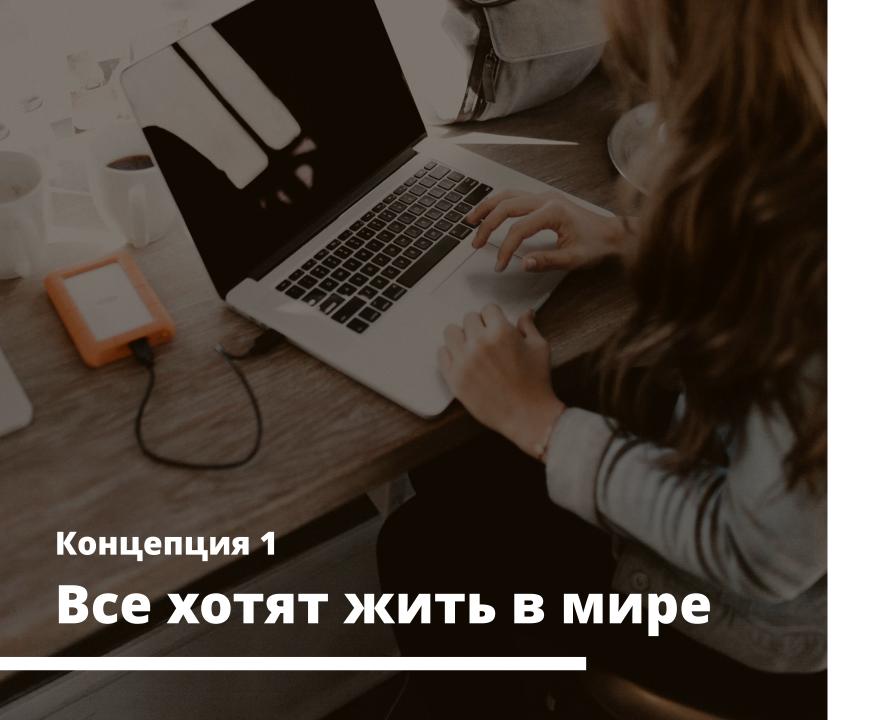
Это позволит одновременно, как **выделить проект из общего ряда** жилых комплексов, так и представить характеристики и УТП проекта **в качестве выгод** для семейного проживания.



ЖК «Мир Митино»



Концепции рекламных сообщений выстраивают два сценария коммуникаций с ЦА, базируясь на общем позиционировании проекта в качестве семейного квартала «Мир Митино»



СУТЬ КОНЦЕПЦИИ

Определение и иллюстрация основных, движущих потребностей (болей) потенциальных покупателей недвижимости комфорт-класса, и предложение продукта как ответа на эти потребности (лекарства от боли)

ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ВИЗУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Шутливая интонация и ирония по отношению к иллюстрируемым жизненным ситуациям, что позволяет мотивировать потенциального покупателя, не отягощая его морально



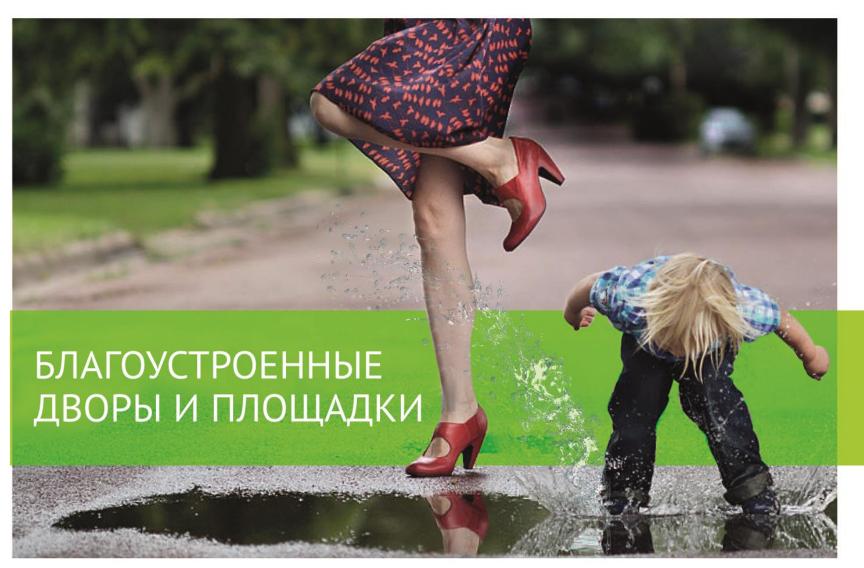




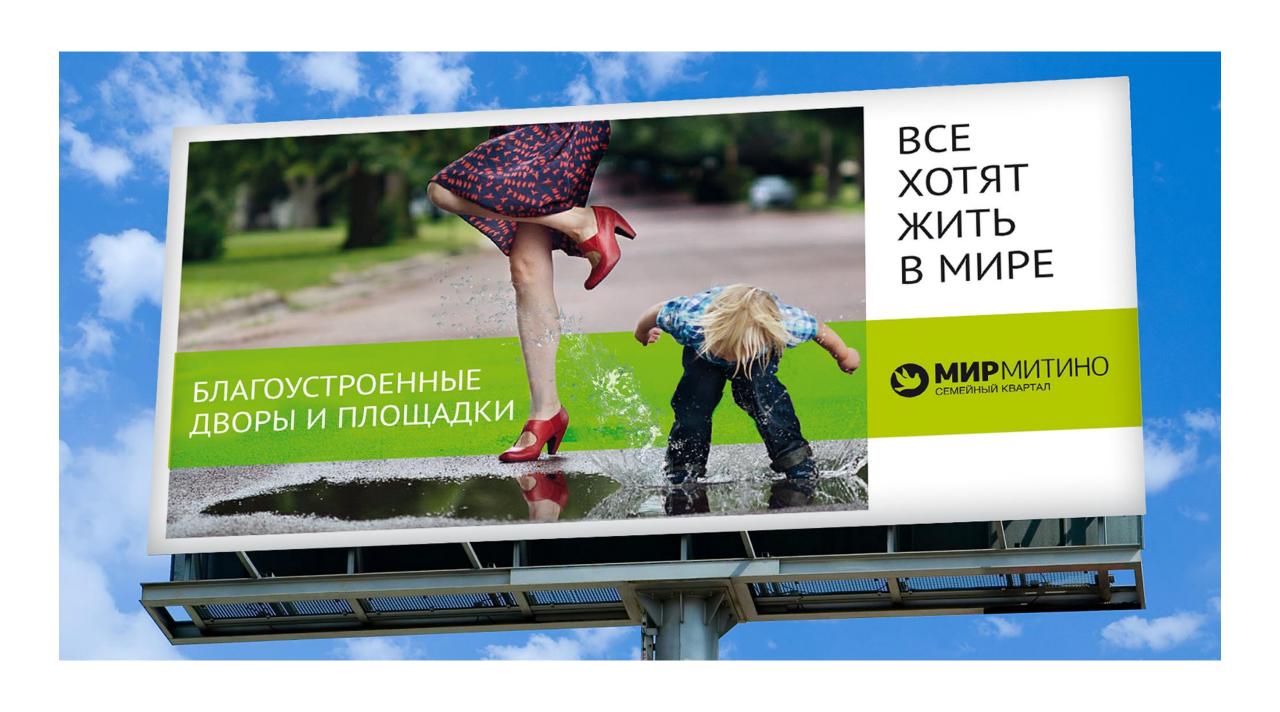






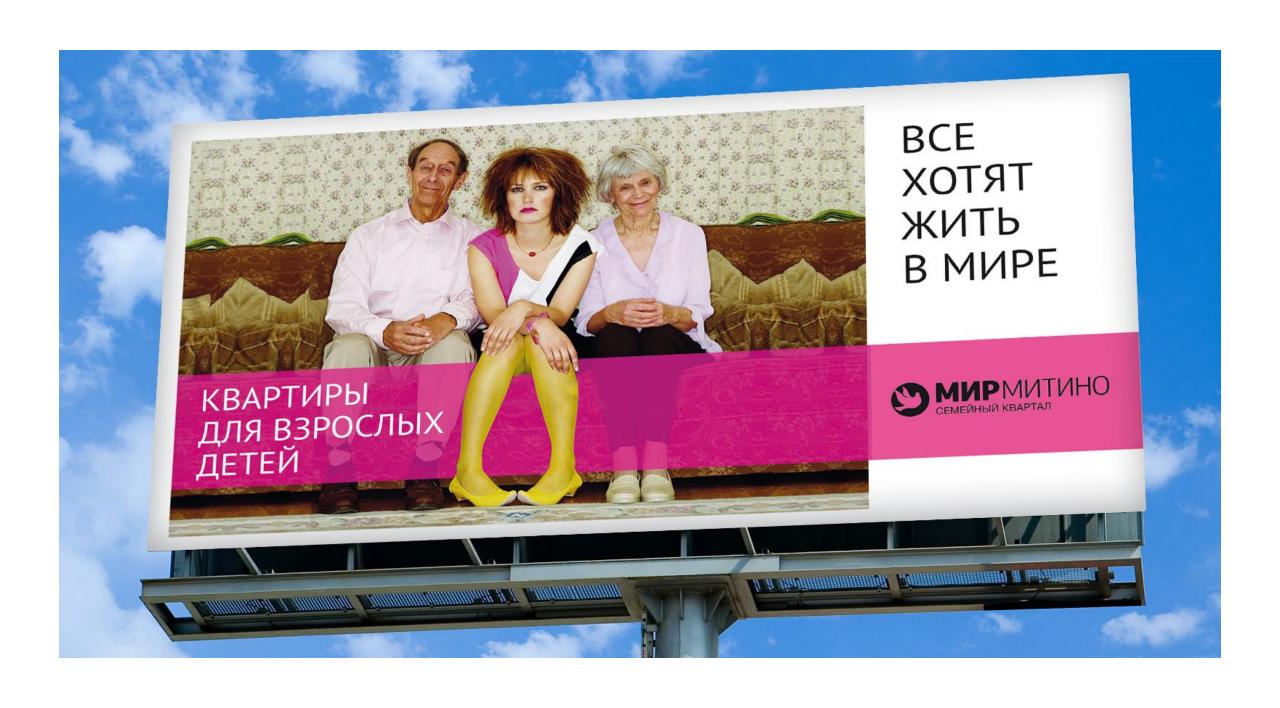


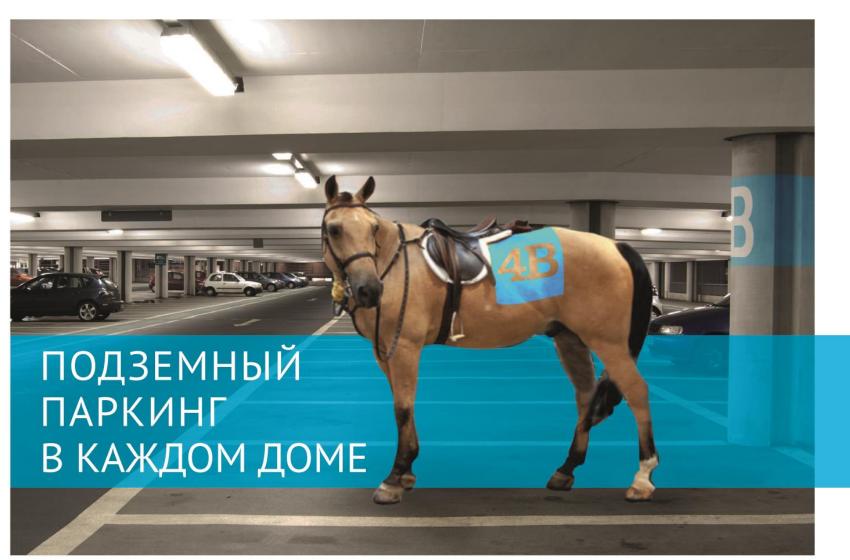




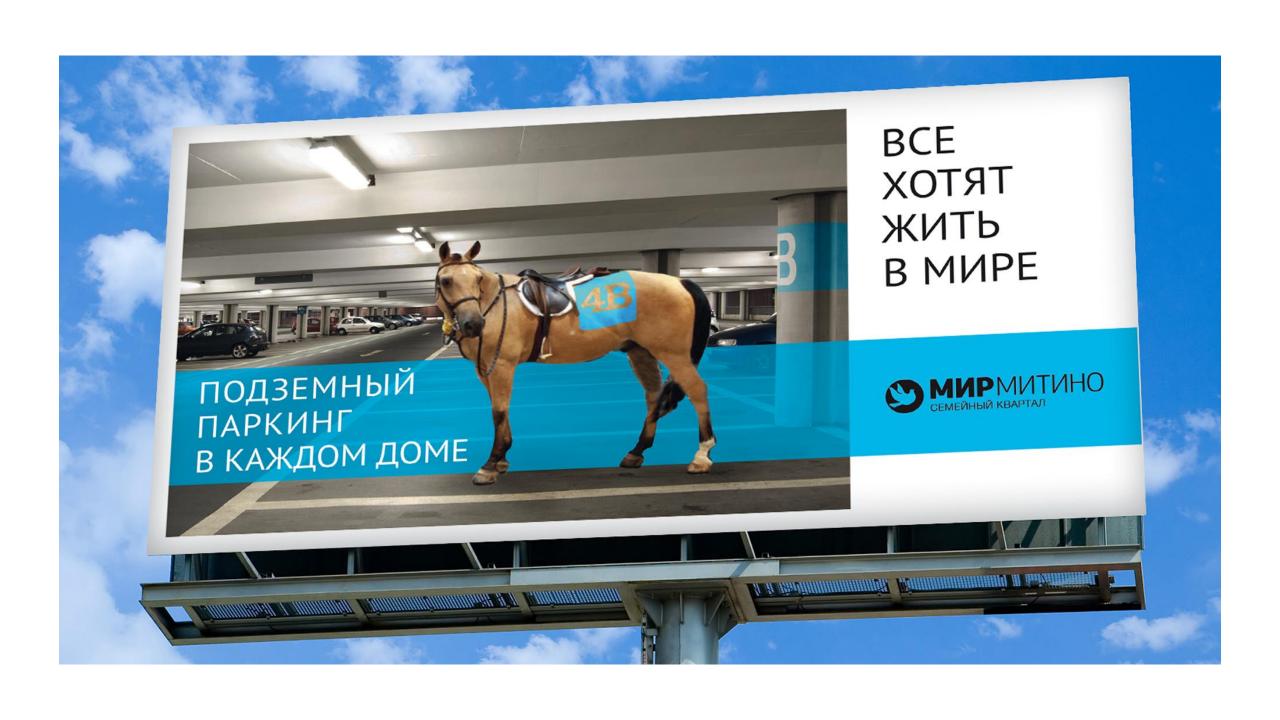






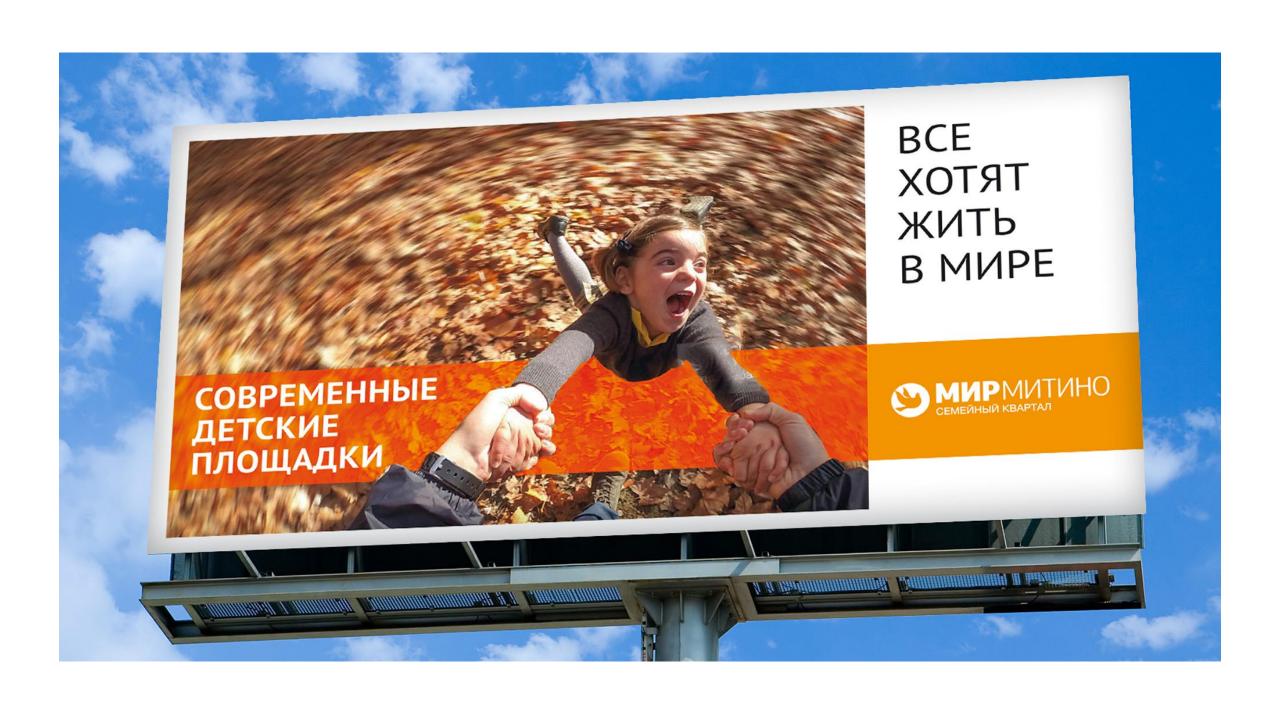








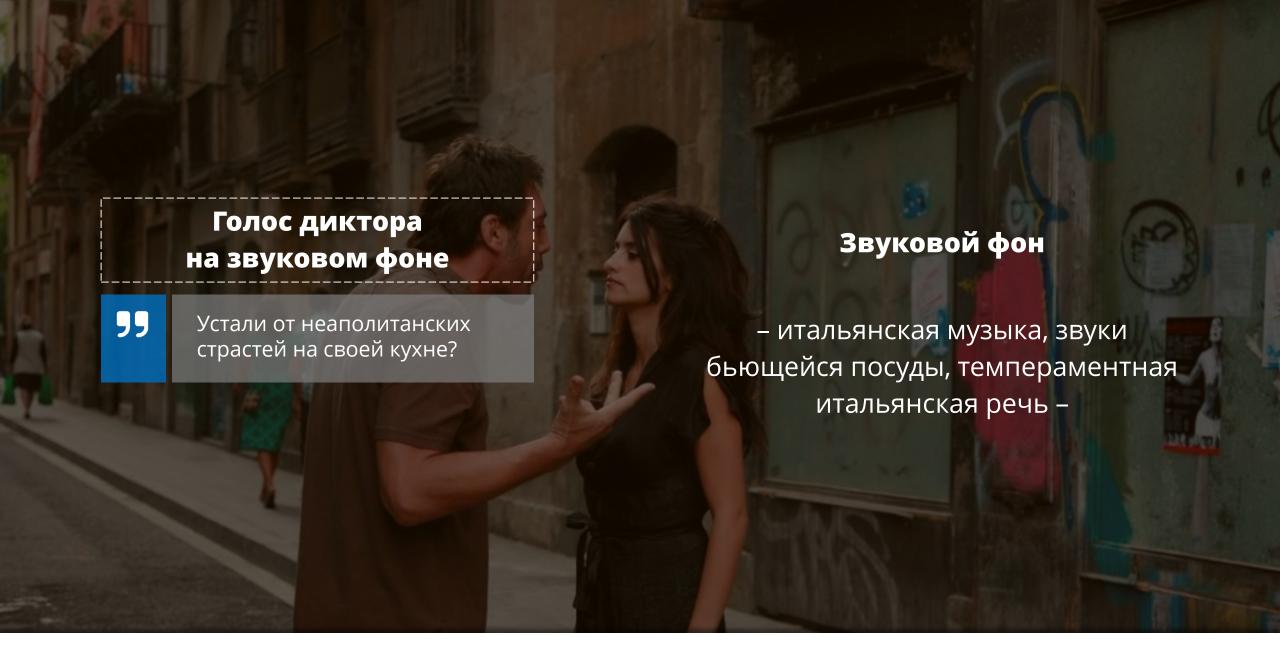






Возможные сценарии роликов к концепции 1

(Аудио и видео формат)



Резкий обрыв звукового фона – пауза 1 или 2 секунды –



Голос диктора

99

Все хотят жить в мире!

Просторные кухни для большой семьи в новом семейном квартале «Мир Митино» - в пешей доступности от станции метро Пятницкое шоссе, лесопарк и собственная прогулочная зона, детские сады и школы, развитая инфраструктура для всей семьи!

