

OFFLINE

Нестандартное продвижение проекта



Сити XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА

Ядро ЦА проекта Дивное – творческая аудитория.

Ее ценности: открытость для творчества, жажда деятельности и самореализации, созидательность и сотрудничество.



Именно поэтому, мы выделили специальную творческую зону в нашем офисе продаж, где проходят мастер классы с известными преподавателями и практикующими специалистами.

Цели

Формирование знания и лояльности ЦА к бренду миниполис Дивное, как проекту для творческой аудитории



Бизнес задачи

Увеличение продаж, побудить ЦА оперативно принять решение о покупке, оптимизировать инвестиции в продвижение продуктовых брендов в перспективе.



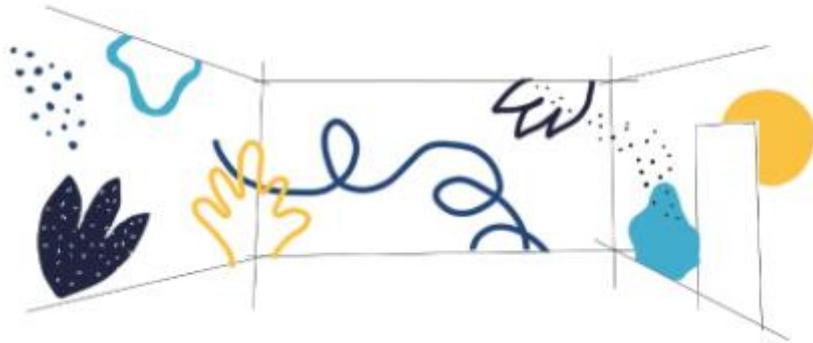
Маркетинговые задачи

Обеспечение интереса к новым миниполисам компании Сити-XXI век, раскрытие преимуществ бренда миниполис Дивное.

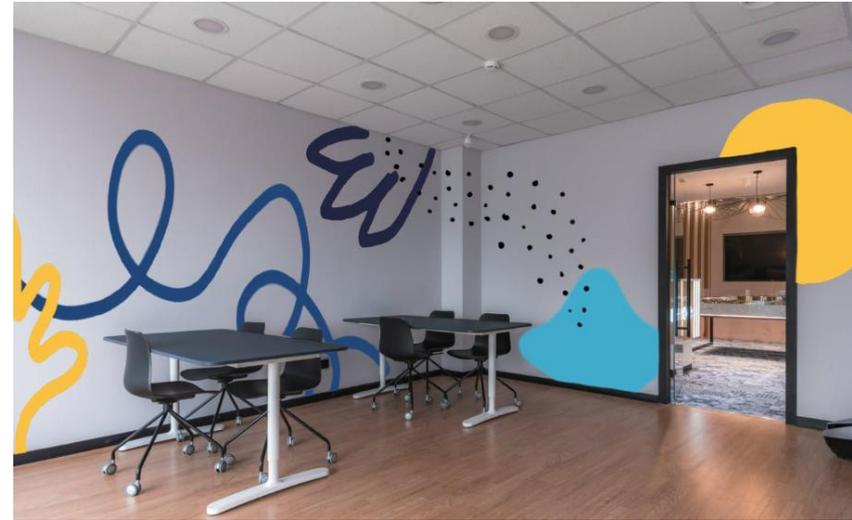


Специальная зона мастер классов в офисе продаж

- Проект оформления зоны мастер классов



- Реализация



Специально разработанный проект оформления зоны МК в офисе продаж проекта Дивное от участницы конкурса Дивный День маляра Марии https://www.instagram.com/mary_malyar/

Яркие примеры Мастер классов с покупателями



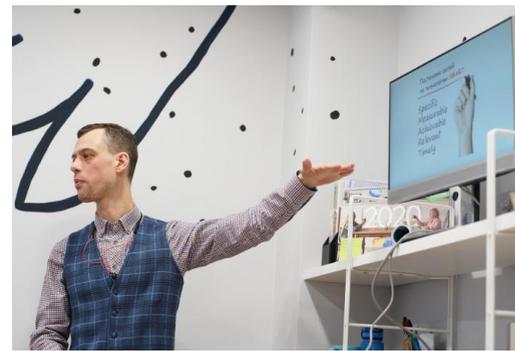
Мастер класс «Акцентная стена своими руками» от маляра Марии.

На мастер классе будущие жители и потенциальные покупатели проекта учились создавать своими руками акцентную стену и планировать будущий интерьер своей квартиры.

На мастер классе присутствовало 15 человек.

После мастер класса замечена высокая активность в социальных сетях всех присутствующих.

Яркие примеры Мастер классов с покупателями



Мастер класс «Правильная постановка целей» от практикующего коуча Александра Григорьева.



Мастер класс «гид по стилю» от Марии Рёве https://www.instagram.com/mariareve_/?igshid=6mk9l5g3m0qg

Стабильно растущие показатели посещаемости МК

В среднем на мастер классе присутствует от 10 до 20 человек. Из них уже купившие и потенциальные покупатели проекта.



Стабильно растущие показатели подписчиков на странице объекта, высокий показатель ER

После проведения каждого МК увеличиваются показатели вовлеченности на страницах в SMM.



Стимулирующий фактор при принятии решения о покупке квартиры

Потенциальный покупатель, поприбывав на МК быстрее выходит на сделку.





Сити XXI век
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА