

Рекламная кампания «Скоро будет ОК!»



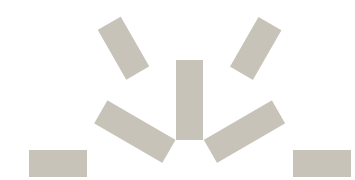
Заказчик:
СЗ RODINA Development

Исполнитель:
Маркетинговое агентство Marka

 **OK!LAND**

О заказчике





RODINA

DEVELOPMENT

В 2020 году к нам обратилась строительная компания, которая работала в регионе с 2014 года и успела собрать команду первоклассных специалистов, накопить обширную материально-техническую базу, большой опыт, который позволяет реализовывать проекты любой сложности на всех этапах.

Сотрудничество началось с создания бренда застройщика

Ход работы





**В основе всего –
аналитика**



Анализ рынка



Мы изучили ситуацию на рынке
и проанализировали конкурентов
и вот, что было важно

— Средняя стоимость квадратного метра
жилья в локации коррелировала
со средней стоимостью квадратного
метра в проектируемом жилом
комплексе



— В локации проекта велось
строительство семи жилых
комплексов и еще 2 планировали
выход в ближайший год.

Отсутствие готовой
инфраструктуры

Отсутствие общественного
транспорта



Большая удаленность
от центра города

Кладбище рядом

И в целом, имидж
у локации был негативный:

[ссылка](#)

[ссылка](#)

Кто у нас будет жить?

Мы провели исследование потенциальных жителей нового жилого комплекса и точно узнали свою целевую аудиторию.

P.S. листай чтобы узнать



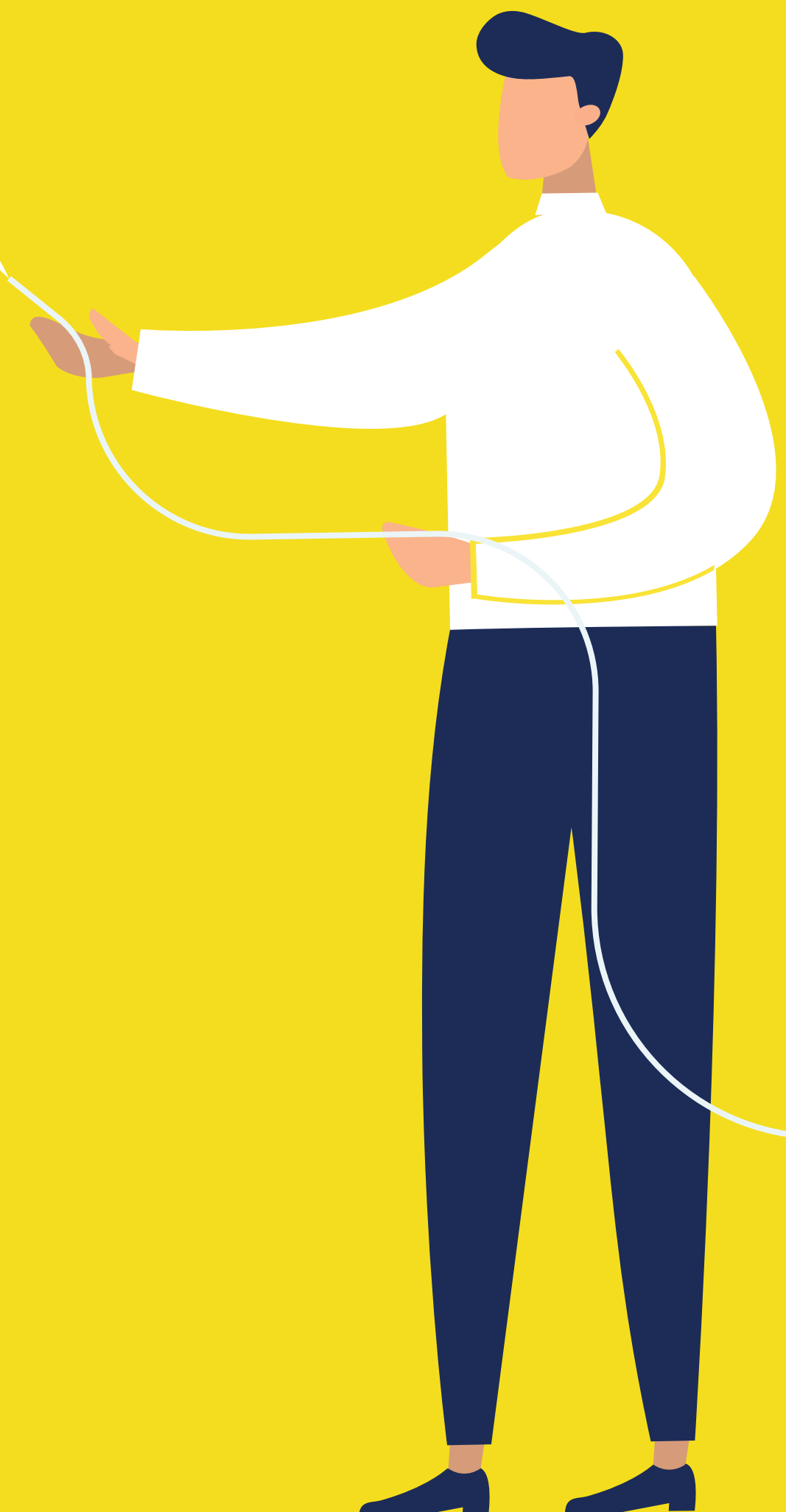
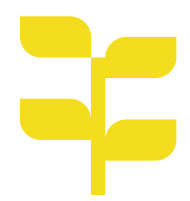
Целевая аудитория жилого комплекса

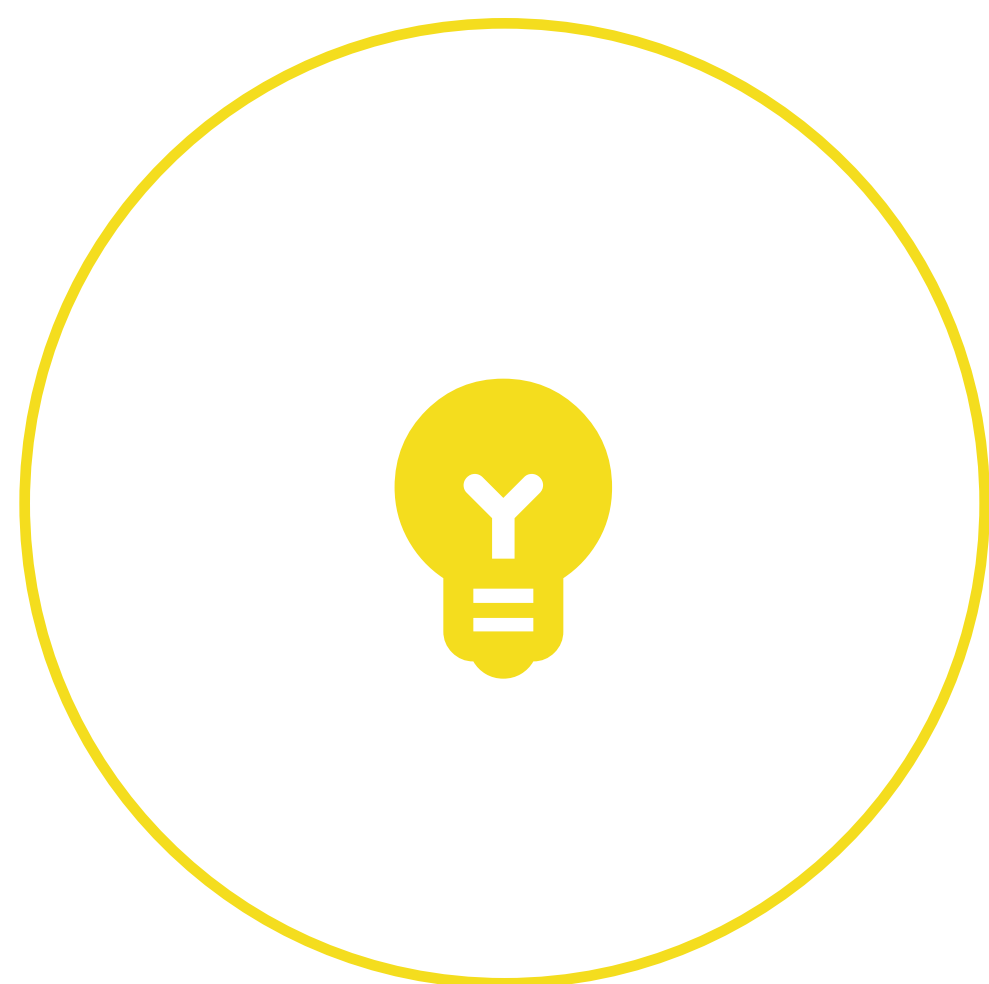
— **Молодые семьи (22–30 лет)** с детьми дошкольного возраста. Доход средний и ниже среднего

— **Семьи (30–40 лет)** с детьми школьного возраста. Доход средний

— **Семьи (30–45 лет)** с детьми. Доход средний и выше среднего

**Что мы
придумали?**





— Изучили градостроительные планы и информацию по развитию городской инфраструктуры и вот, что выясняли:

— Вскоре появится общественный транспорт

— Рядом есть вся доступная инфраструктура в районе старой застройки Лесобазы



— Еще больше социальной инфраструктуры появится в ближайшее время, потому что она запланирована администрацией города

То есть, на самом деле там **все будет ОК...**

OK!Land – с одной стороны, это название крупного города, расположенного между двумя гаванями в северной части Северного острова Новой Зеландии.

Но мы предложили смотреть на это слово более метафорично, как на 2 части, «ок» (международная аббревиатура, означающее «да», «хорошо», «согласен») и «land» (с английского «земля»).

Место, где все будет ОК!

Так и родилось
название проекта









Цели и задачи РК



Дальше мы стали думать, как показать, что там действительно все будет ок, и что мы для этого сделаем (а решений было действительно много).
Но мы хотели, чтобы кампания была массовой и “расшаренной” по всему городу

**Главное
вызвать интерес!**

Поэтому мы сделали тизерную рекламную кампанию, которая:

— Отличалась от стандартной стартовой рекламной кампании жилых комплексов

— Вызвала интерес и знание проекта среди большого числа людей

— Позволила получить базу лидов на старте продаж

Идея РК



СКОРО БУДЕТ

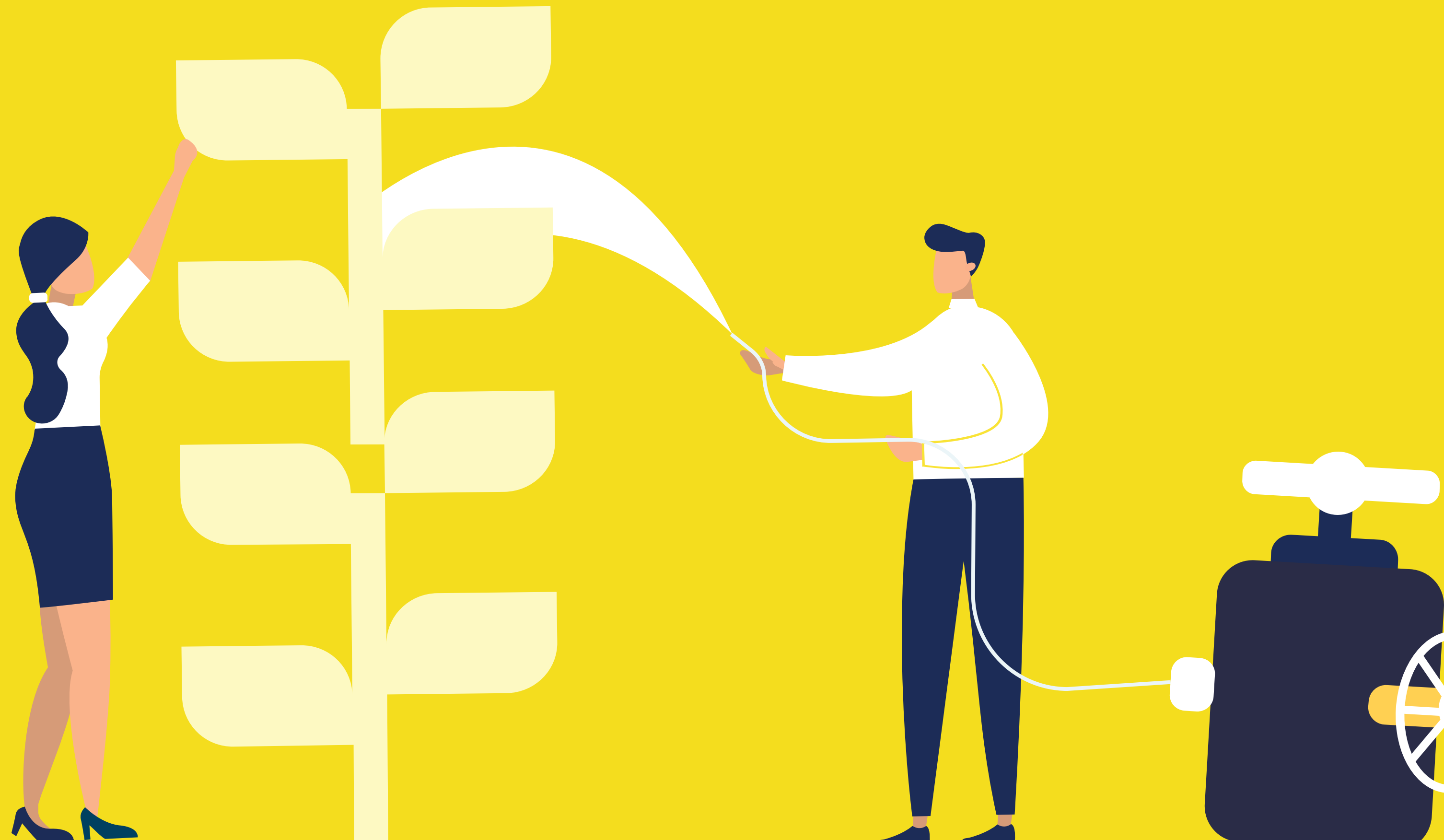
OK!



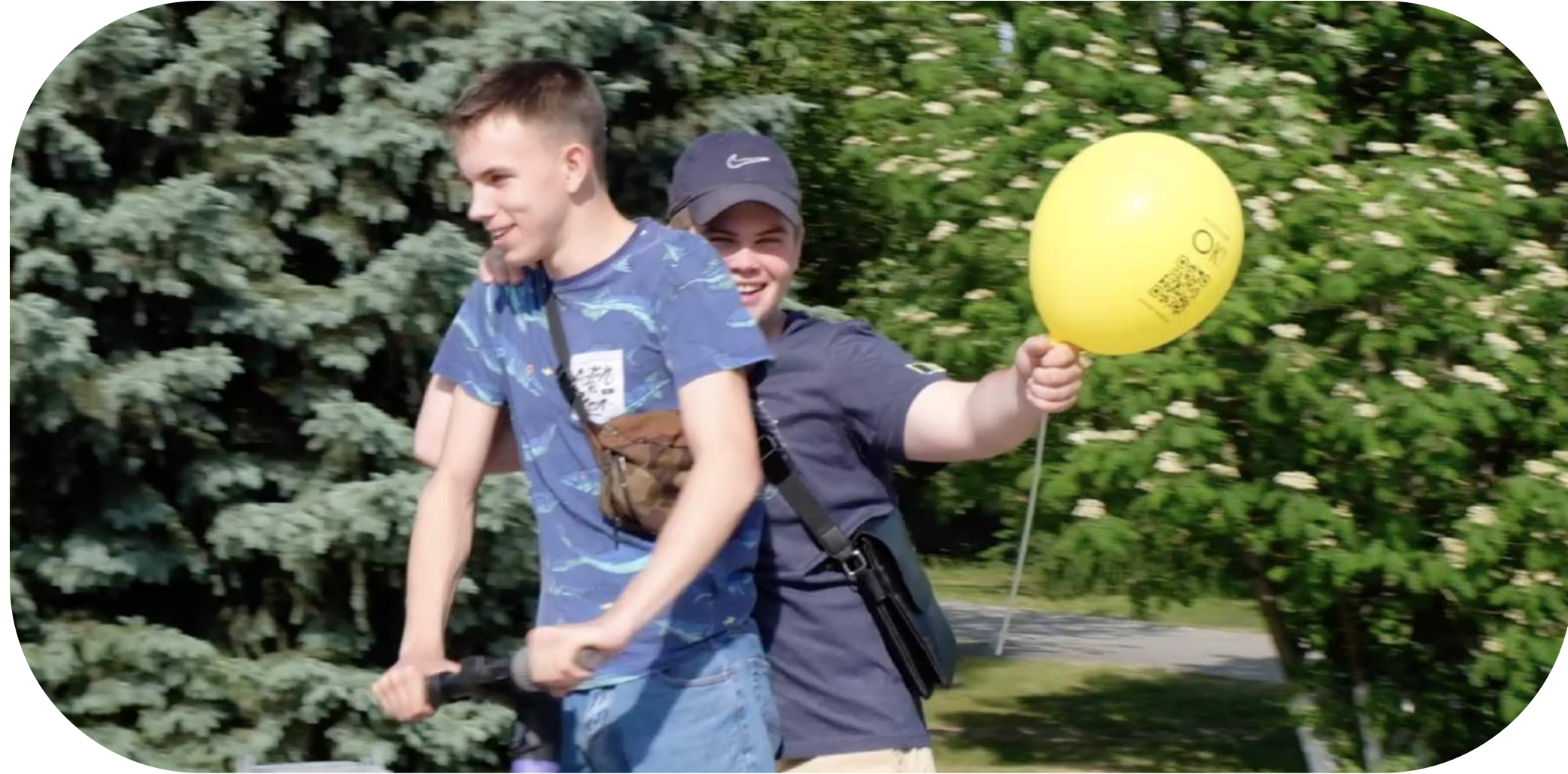
узнай первым

Мы решили создать вирусное послание с qr-кодом, который вел на сайт проекта, и вписали его в городскую среду с помощью плакатов, воздушных шаров, листовок, стаканов кофе и рекламы у блогеров.

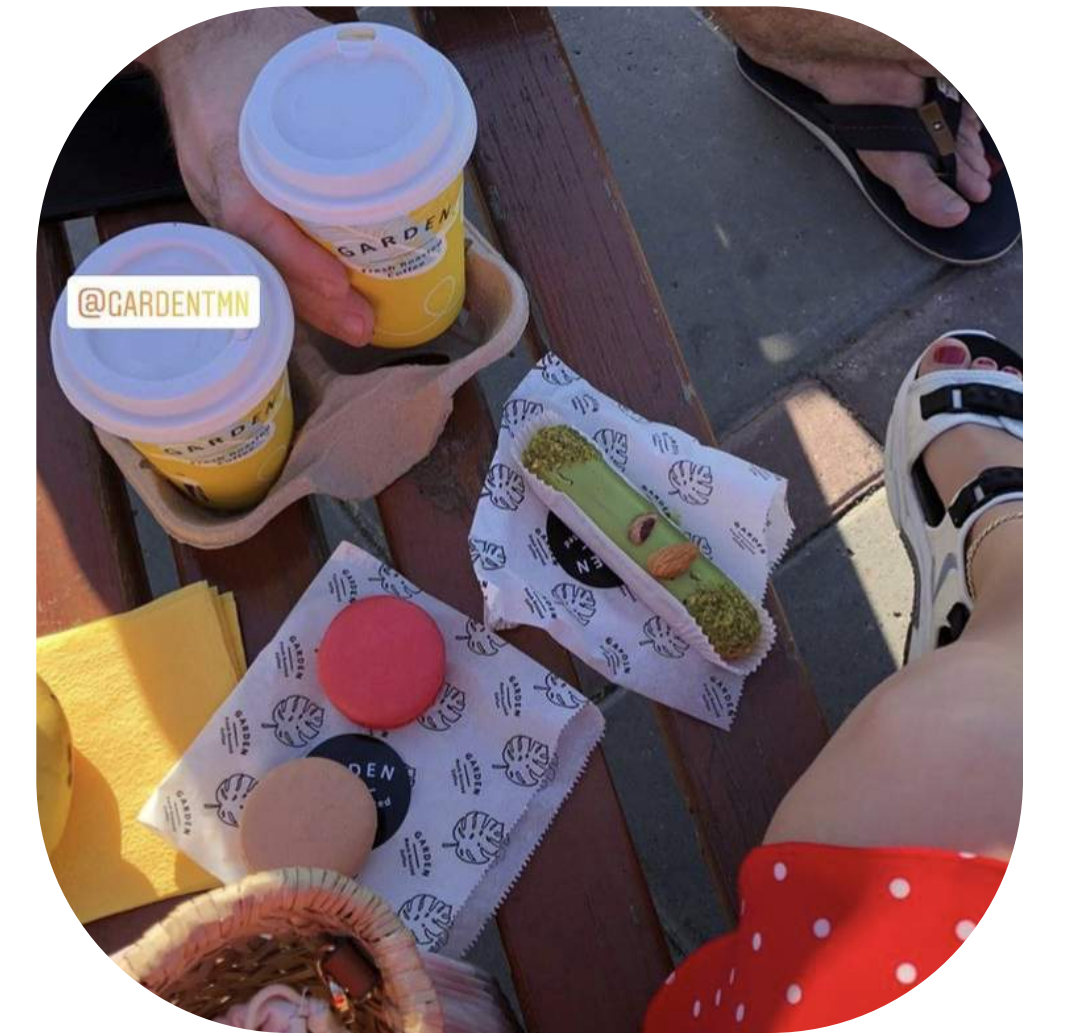
Реализация



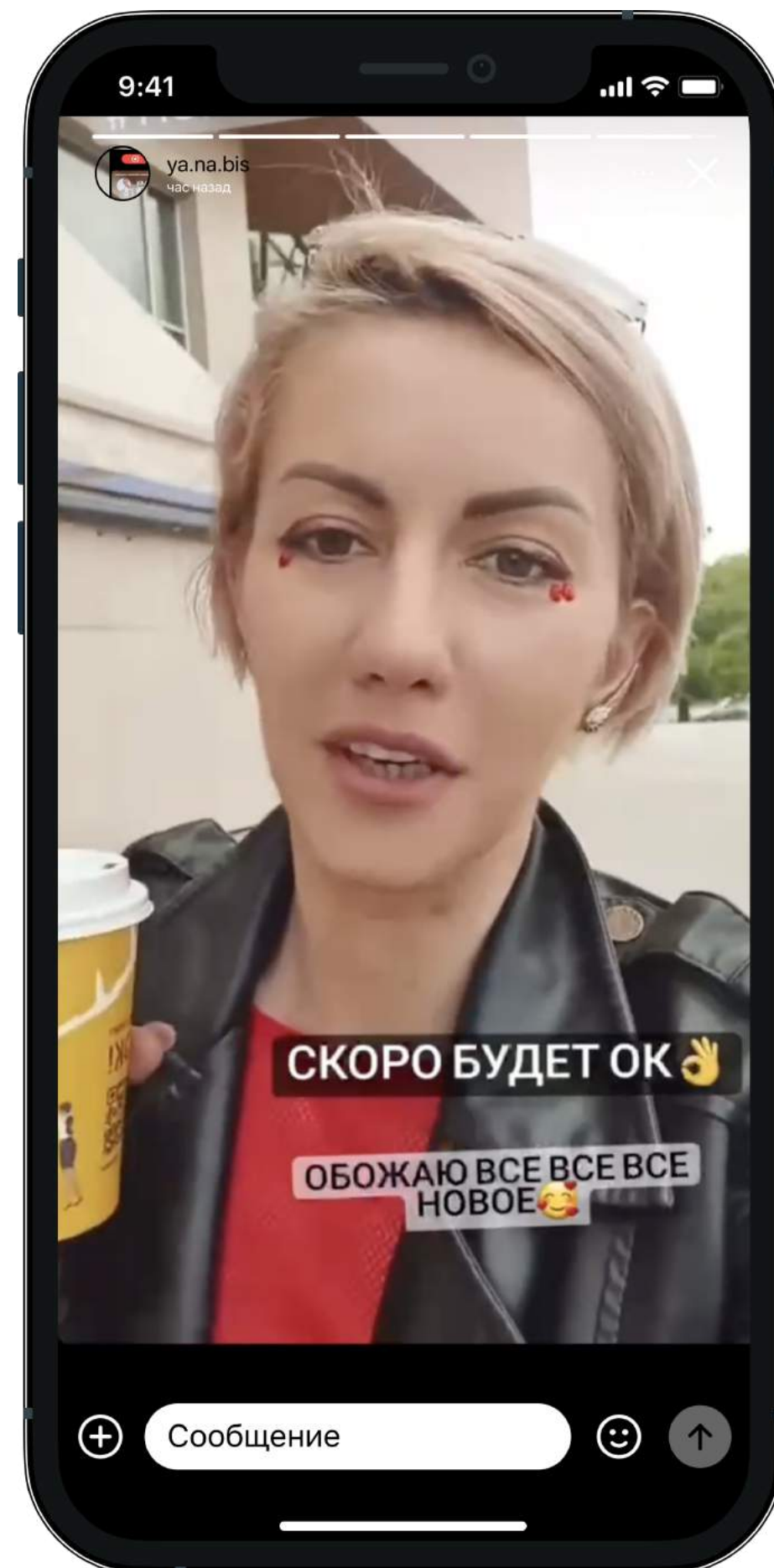
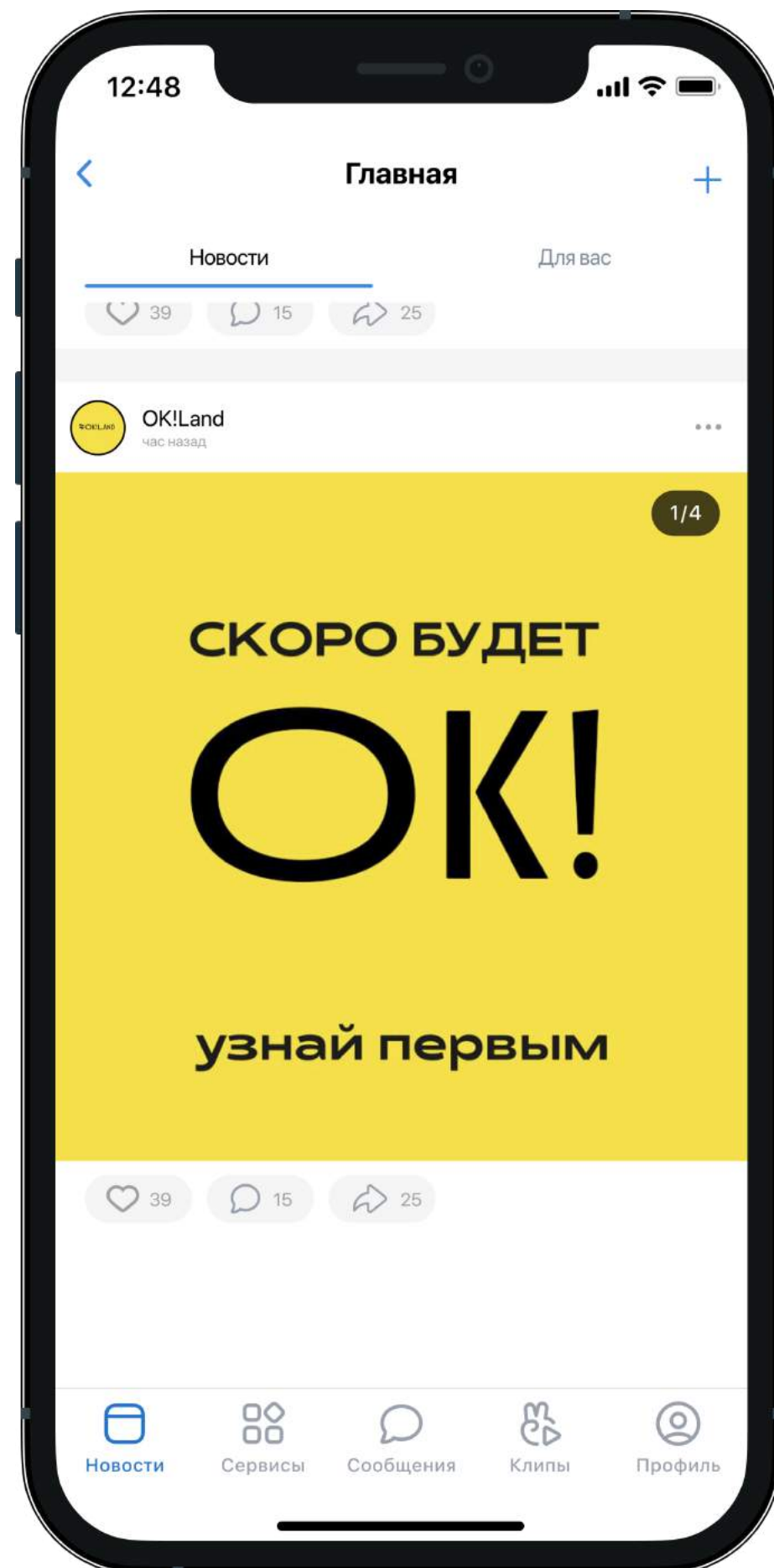
Мы **раздали сотни** воздушных шаров
в самых людных местах города



В коллаборации с **популярной сетью кофеен** мы
изготовили брендированные стаканы для напитков
с кодом и рассказали об этом через блогеров



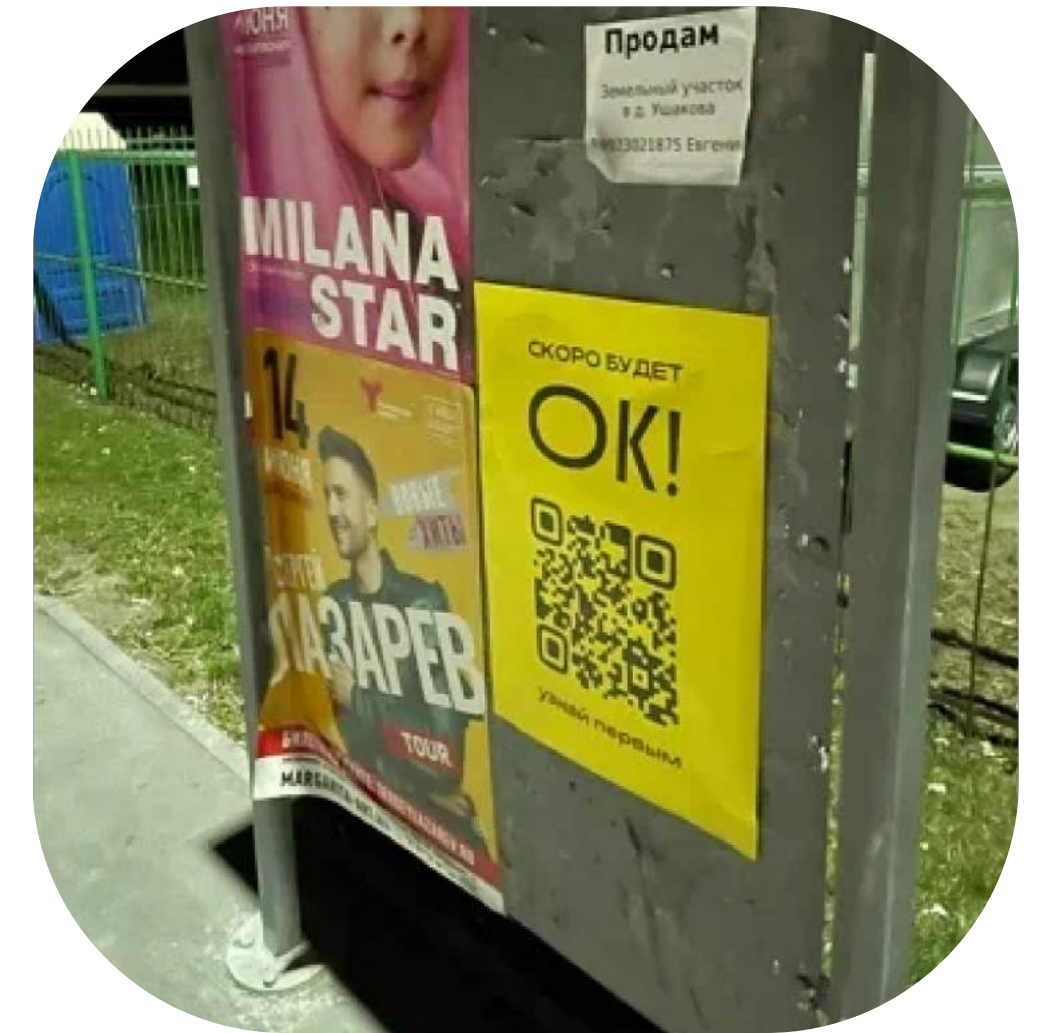
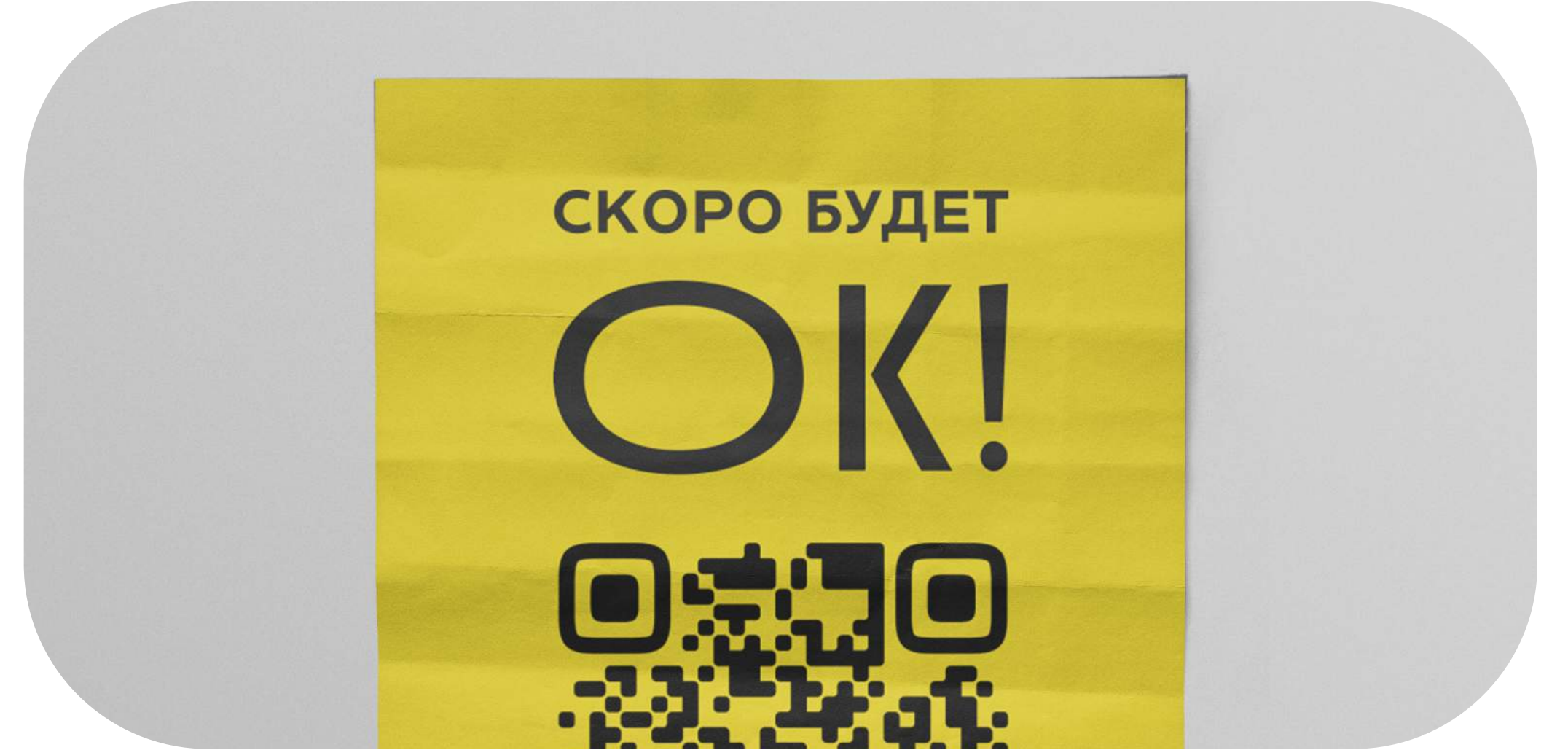
Хайповали в социальных сетях



Разместили послание на поверхностях города



И расклеили **тысячи плакатов**



Результаты



1 536 534 показов в социальных сетях

10 000 стаканов кофе

3 000 шаров

280 поверхностей наружной рекламы

9 786 переходов на сайт проекта

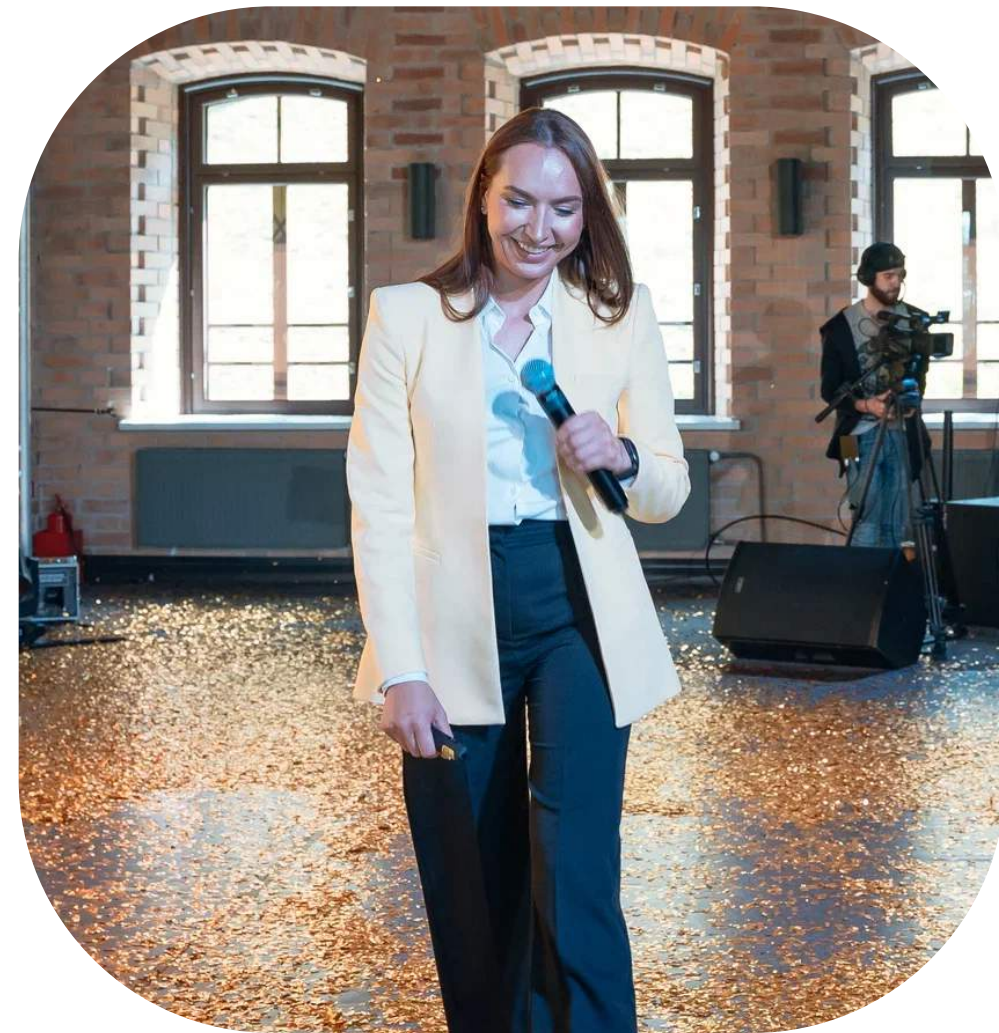
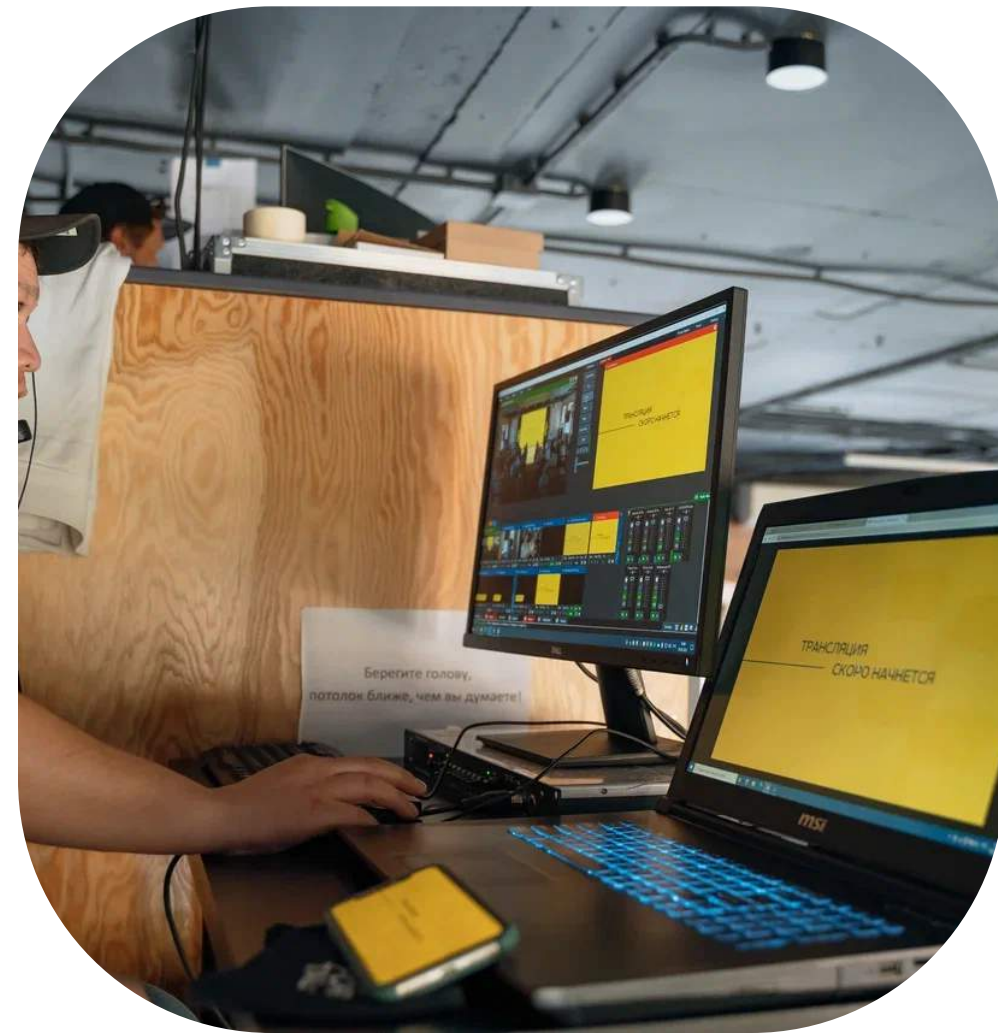
428 заявок на сайте проекта

1 140 просмотров презентации
проекта онлайн

60 представителей агентств недвижимости
на презентации проекта оффлайн

22 проданных квартиры в первый месяц
после презентации проекта

А вот так **прошла** презентация проекта:





Спасибо, теперь все ОК!