



### ВЫВЕСТИ НА РЫНОК НОВЫЙ ОБЪЕКТ – КЛУБНЫЙ ДОМ NEW BRIDGE

И ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ ЕГО КАК ЛИДЕРА В КАТЕГОРИИ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ.

Максимально отстроиться от конкурентов в коммуникации и выглядеть при этом гораздо качественнее и креативнее.





### 01 — ОБОЙТИ СИЛЬНЫХ И РАСКРУЧЕННЫХ КОНКУРЕНТОВ

Уфа входит в пятерку городов РФ с самой высокой конкуренцией между девелоперами. Кроме локальных игроков, есть и федеральные, которые применяют весь свой опыт для захвата своей доли рынка.

### 02 — ДОСТУЧАТЬСЯ ДО КЛИЕНТА

Самая зажиточная аудитория, которая живет по принципу «деньги любят тишину». Они всегда заняты. В большинстве случаев только вещи, дающие определённый статус, предопределяют их предпочтения.

Соответственно практически нулевая реакция целевой аудитории на стандартные креативы девелоперов с фасадами и благоустройством.

### 03 — ЗАНЯТЬ СВОЕ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

Добавив к этому тот факт, что ГК «Стратег» — самый молодой девелопер на рынке, становится понятно, что действовать нужно смело, а продавать максимально дорого, чтобы забрать у конкурентов долю рынка.

# ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ САМОЙ СЛОЖНОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ, ПРОНИКНУВ НА УРОВЕНЬ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО, И ЗАПОМНИТЬСЯ

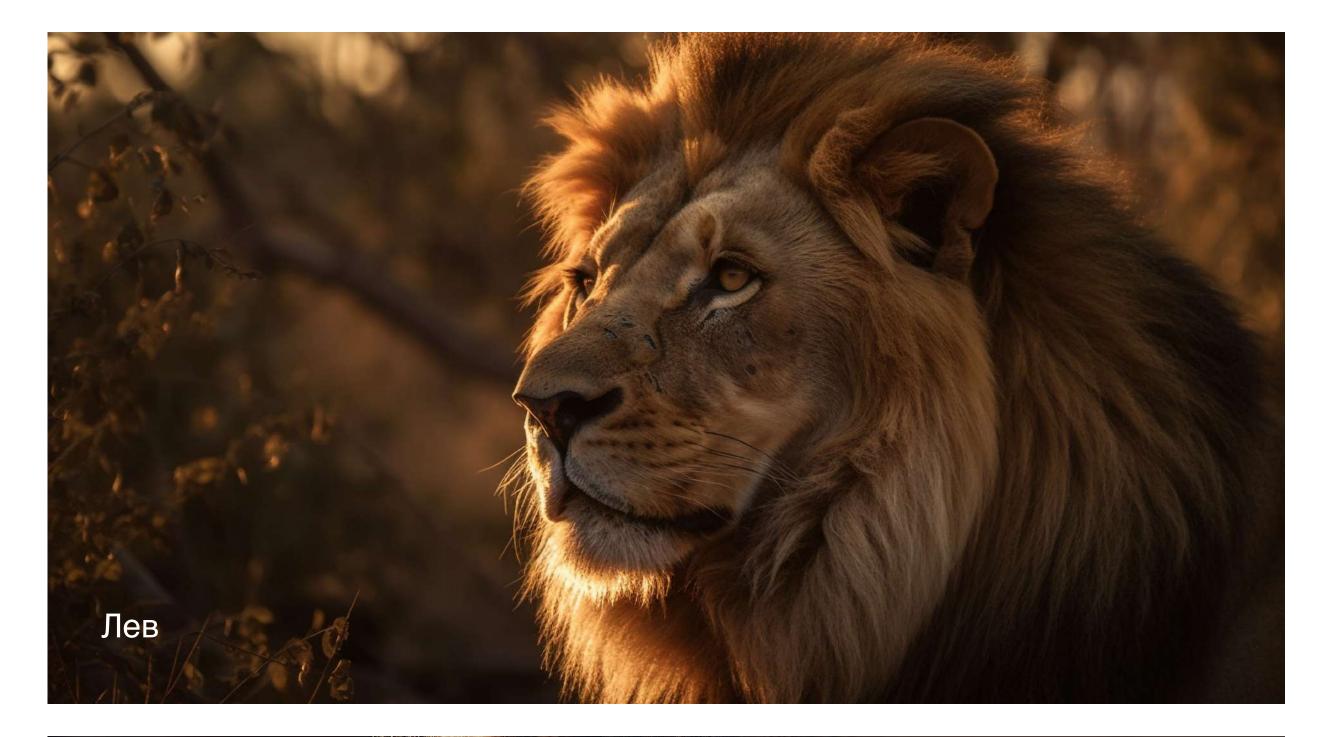
# ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ АРХЕТИПА «ПРАВИТЕЛЬ», ТРАНСЛИРУЯ ОБРАЗ, СОВЕРШЕННО ОТЛИЧНЫЙ ОТ ОБЫЧНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Были подобраны два мощных архетипических образа, олицетворяющих подлинную силу и чистоту и

усиленные короткой и ёмкой позиционирующей фразой «КОРОЛЬ В ГОРОДЕ»

Мы нашли одну из глубинных установок интересующей нас аудитории: власть и доминирование, защита и покровительство, статус и контроль.

#### КОД БЫЛ ВЗЛОМАН

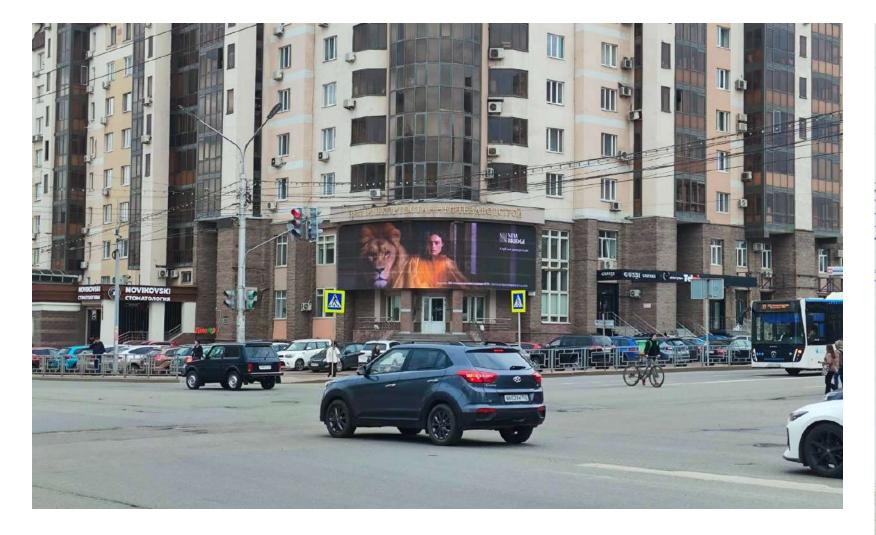






### СРОК ПРОВЕДЕНИЯ РК С 01.04.24 ПО 30.06.24

Размещение на видеоэкранах в локациях с самым большим трафиком.













01- целый этаж

Продан

02- B 2 pasa

Увеличение количества звонков

03- B 2 pasa

Увеличение посещений офиса продаж

04- в 5 раз (до 7 мин.)

Увеличение времени нахождения на сайте



## БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ

