РАД.

БРЕНДИНГ ДЕВЕЛОПЕРА

год проекта 2024



KOHTEKCT

наш клиент в Екатеринбурге выходит на рынок как девелопер, но сейчас там ~76 застройщиков и возводится 1143 новостройки

поэтому выходить на рынок нужно: масштабно, консистентно и ярко





ЗАДАЧИ ПРОБИТА

Чтобы занять устойчивую позицию наравне с сильными и характерными конкурентами, мы действовали поэтапно:

Нейминг и позиционирование

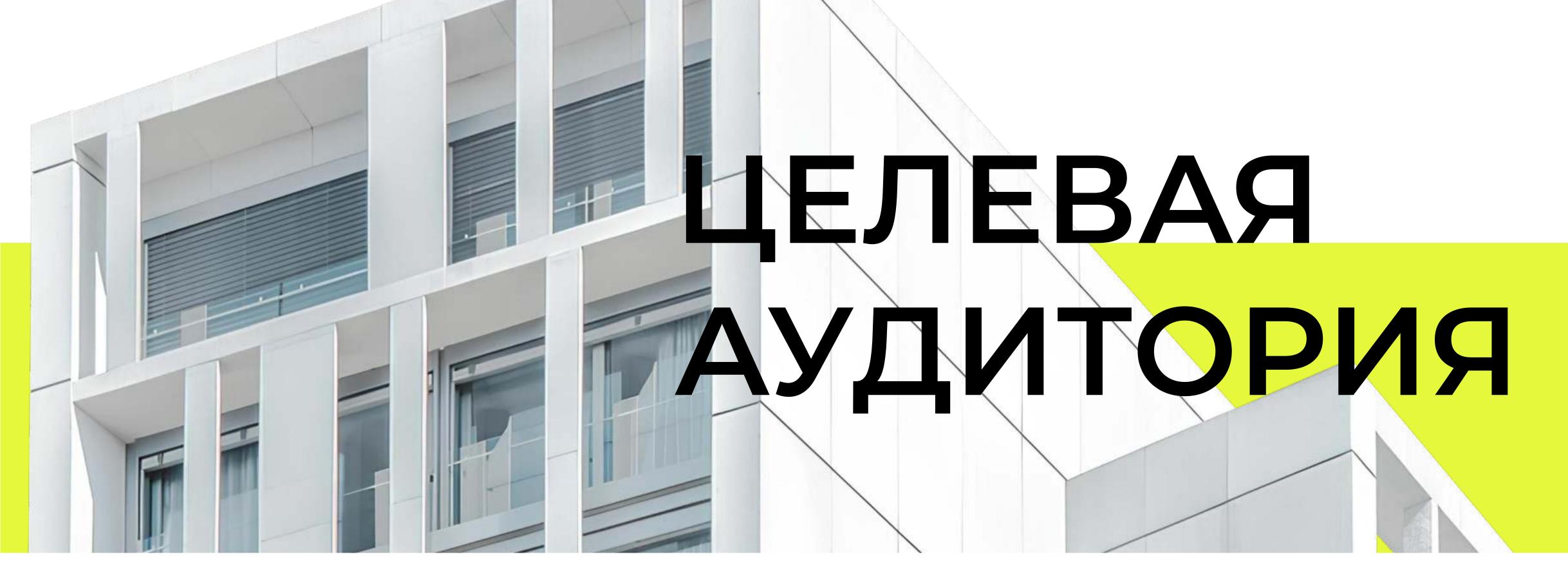
Нужен лёгкий, легко запоминающийся нейм, который отлично передаёт ценности и выстраивает понятную коммуникацию

Создать узнаваемый образ

Чтобы вывести на рынок конкурентноспособного девелопера со своим характером, качественным образом и масштабируемой айдентикой

Рациональные носители

Создать такие ностиели, которые бы отражали характер бренда и стали не просто сувениром, а частью прямой коммуникации с клиентами и сотрудниками бренда



Внешние клиенты

Потенциальные жители класса Комфорт+, инвесторы, потенциальные покупатели коммерческих помещений

Внутренние клиенты

HR-бренд для действующих и потенциальных сотрудников

Партнёры и поставщики

Подрядчики, банки, агентства недвижимости, внешние сотрудники компании

Задел на будущее

ЦА «на вырост»: потенциальные покупатели недвижимости бизнескласса и выше

ИНСАИТ

Все девелоперы существуют в одном семантическом поле: обязательства, эргономика, ипотека, очереди строительства и т.д.

И за всем этим стоит потребность нового бренда в яркой и четкой отстройке от конкурентов

единственная возможность для этого — игра на эмоциональном поле



Нейминг

рациональный девелопмент

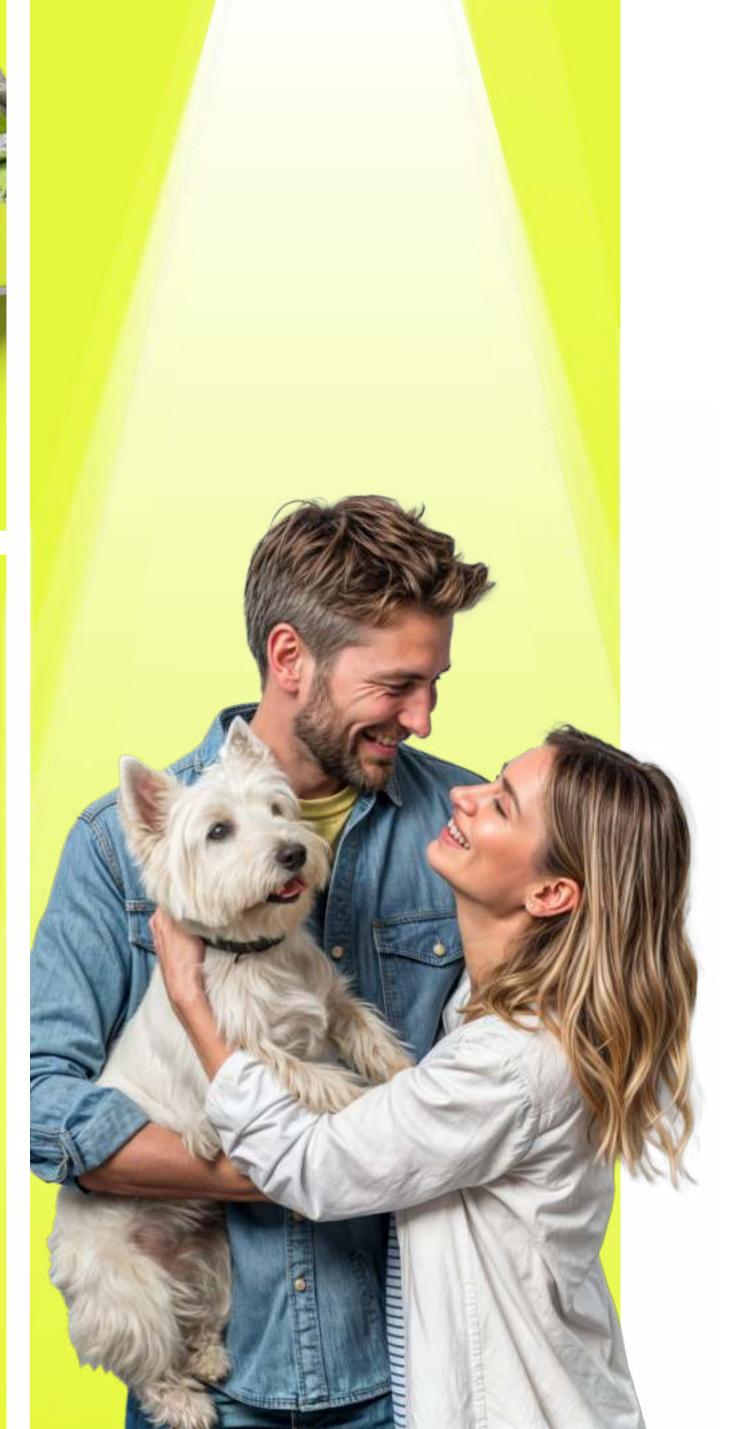
это словосочетание мы выбрали названием, но сократили его до РАД.

точка — обязательный элемент, который дополнительно подчеркивает серьезность, состоятельность и конечность процессов

Визуал

лучи прожектора

луч — подсвечивает и направляет.
чтобы среди множества интересных
и стоящих вещей, сконцентрироваться
на самом важном и не распыляться





TOUKA KOHTAKTA

Выстраивается по принципу общения сервисов и служб поддержки: лаконично, дружелюбно, понятно. «РАД.» — семантическая основа каждого сообщения, которая дополняется спектром посланий:

Рад строить для тебя

→

Рад открывать новое

Рад твоему новоселью

III



РЕЗУЛЬТАТ

Нейминг и позиционирование

Нейм легко запомнить, произнести, написать, а рациональность упакована в понятный образ

Благодаря широкой вариативности в коммуникации, можно масштабировать посыл для повышения консистентности и узнаваемости бренда

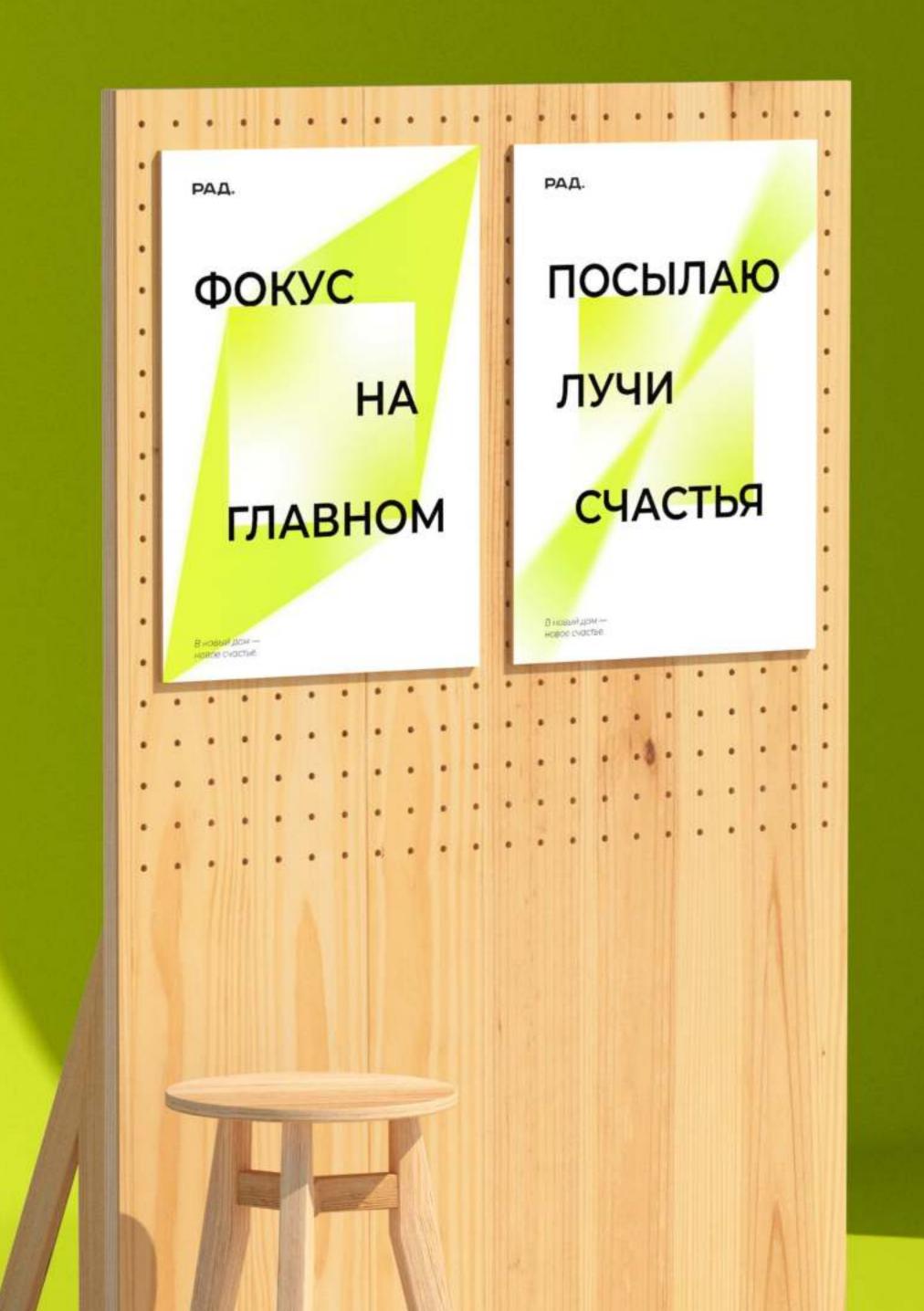
Узнаваемый образ

Вдохновляющее позиционирование и актуальная, яркая айдентика создают образ, заметно выделяющийся на фоне конкурентов, что помогает девелоперу бороться за внимание аудитории на перегретом рынке

Рациональные **носители**

Бренд транслирует коды прогрессивного надежного застройщика через свой характер, который заложен в каждый носитель и сочетает в себе как рациональную, так и эмоциональную составляющие













PAP

РАД.

Рябов Максим Максимович

Адрес офиса

ул. Центральная стр. 9, пом. 13 +7 (0000) 555 55 55



