

ДНИ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ В КВАРТАЛЕ ONLY

25-26 ноября 2017 года



ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Привлечение потенциальных покупателей к проекту - раскрытие всех характеристик продукта через его представление

Построение лояльности среди существующих покупателей, превращение их в ambassador проекта – word of mouth

Расширение воронки продаж и увеличение объема продаж

ИДЕЯ ПРОЕКТА

Концепция мероприятия построена на идее прагматичности - мы решили открыть стройку для всех желающих и организовали ее экскурсионное посещение.

Стройку не останавливали, но показывали гостям по максимуму - внутренний двор, макет входной группы в натуральную величину на примере одного из подъездов, поднимали посетителей на один из высотных этажей на уже подключённых лифтах, чтобы посмотреть, как идет отделка внутри помещений.

Запись была открыта через timerpad.

Анонс мероприятия прошел на facebook, на сайте компании и в рассылке по подписчикам сайта.

Экскурсии проводились 2 дня непрерывно в течение 7 часов каждый из дней - 25 и 26 ноября 2017 года.

Только 1 идея мероприятия и 1 акцент – посещение стройки без размывания концепции мероприятия.























РЕЗУЛЬТАТЫ МЕРОПРИЯТИЯ

900 человек зарегистрировалось на посещение стройки.

Регистрация была закрыта за 2 дня до первой даты события ввиду набора максимального лимита рассчитанной проходимости.

Пришло и зарегистрировалось 712 человек, в среднем около 350 человек в каждый из дней.

6 экскурсоводов, 40 экскурсий (20 экскурсий в день) по 18-20 человек в каждой группе.

ПО ИТОГАМ МЕРОПРИЯТИЯ ЗАКЛЮЧЕНО 23 СДЕЛКИ.





