

X A L E R

BRANDBOOK

ПЛАТФОРМА БРЕНДА



Подход 4 / Предпосылка 5 / Ключевые идеи 6 / Позиционирование 7
Детализация позиционирования 8 / Семантическое поле 9 / Аудитория 10
Рациональные преимущества 13 / Эмоциональные преимущества 14
Характер бренда 15 / Тональность коммуникаций 16 / Ценности 17
Манифест 18 / Сенсориум 19 / Пирамида бренда 26 / Суть бренда 27

ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ



Концепция 29 / Построение логотипа 30 / Логоблок 31 / Расположение
и размеры 32 / Недопустимое применение 33 / Типографика 34 / Цвет 36
Монограмма 37 / Расстояние от логотипа 38 / Дескриптор 39 / Суббренды 40
Анаграмма для Digital 42 / Охранное поле 43 / Принцип фотостилия 44
Фотостиль 46

СЕТКА НОСИТЕЛЕЙ



Принцип сетки 50 / Базовая сетка 51 / Отступы 52
Пример сетки, вариант 1 54 / Пример сетки, вариант 2 56
Горизонтальные носители 57

НОСИТЕЛИ БРЕНДА



Плед 60 / Пляжная сумка 61 / Корзина 62 / Шильдик 63
Книга проектов 64 / Полотенца 66 / Пакет 67 / Папка 69
Тапочки 71 / Ручки 72 / Карта доступа 73 / Digital-баннеры 74

Глоссарий 76

ПЛАТФОРМА

БРЕНДА¹

ДЕВЕЛОПЕР

→

МОДНЫЙ ДОМ

Настоящий люкс формулирует смыслы.
Парадигма классического девелопмента
не достаточно широка, чтобы охватить
всю многогранность понятия люкса.

Что если посмотреть на девелопера,
как на модный дом?

ТЫ ПОКУПАЕШЬ СВОЮ БУДУЩУЮ ЖИЗНЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Девелопер — это строитель.

Он нанимает архитекторов, дизайнеров, продуктологов. Но суть бизнеса — это покупка земли и финансирование стройки. Почему мы должны доверять домашний уют своей семье строителям? Или архитекторам? Тем более дизайнерам интерьеров? Каждый из них специалист в своей области. Но им крайне сложно увидеть картину целиком.

Строго говоря, какая разница, как сделана разводка электричества или из какого материала сделаны окна. Ведь когда ты покупаешь апартаменты в условном Armani Casa, то станешь ли ты обращать внимание на технологии? Да даже локацию. Базовые требования категории будут соблюдены. И ты покупаешь философию, эмоцию, искомый стиль жизни.

LIFE CONCEPTS

КОНЦЕПТОЛОГ

НЕ ДОМА ДЛЯ АУДИТОРИИ,
А АУДИТОРИЯ ДЛЯ ДОМОВ

МИЛЛИОНЕР, КОТОРЫЙ СОЗДАЕТ
ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЖИЗНИ
МИЛЛИОНЕРОВ

CREATOR



Федор — основатель и евангелист бренда. Он формулирует философию бренда, основанную на функциональности и красоте жизни. Чувствует людей, обладает необходимой степенью доверия и насмотренностью, чтобы создавать дома-артефакты и находить подходящую аудиторию для своих проектов.

AESTHETICS



Эстетика бренда — его основа. Это фирменный знак. Клеймо качества и личной ответственности. Подпись художника. В эстетике каждого проекта выражаются ценности, которые проект предлагает своему будущему жильцу.

KNOW & HOW



Команда профессионалов в своей области. Они, за редким исключением, не видимы покупателям. Материалы и продукты с добавленной ценностью. Логика сопровождения проекта до сделки (опыт взаимодействия на уровне люкса).

EXCLUSIVITY

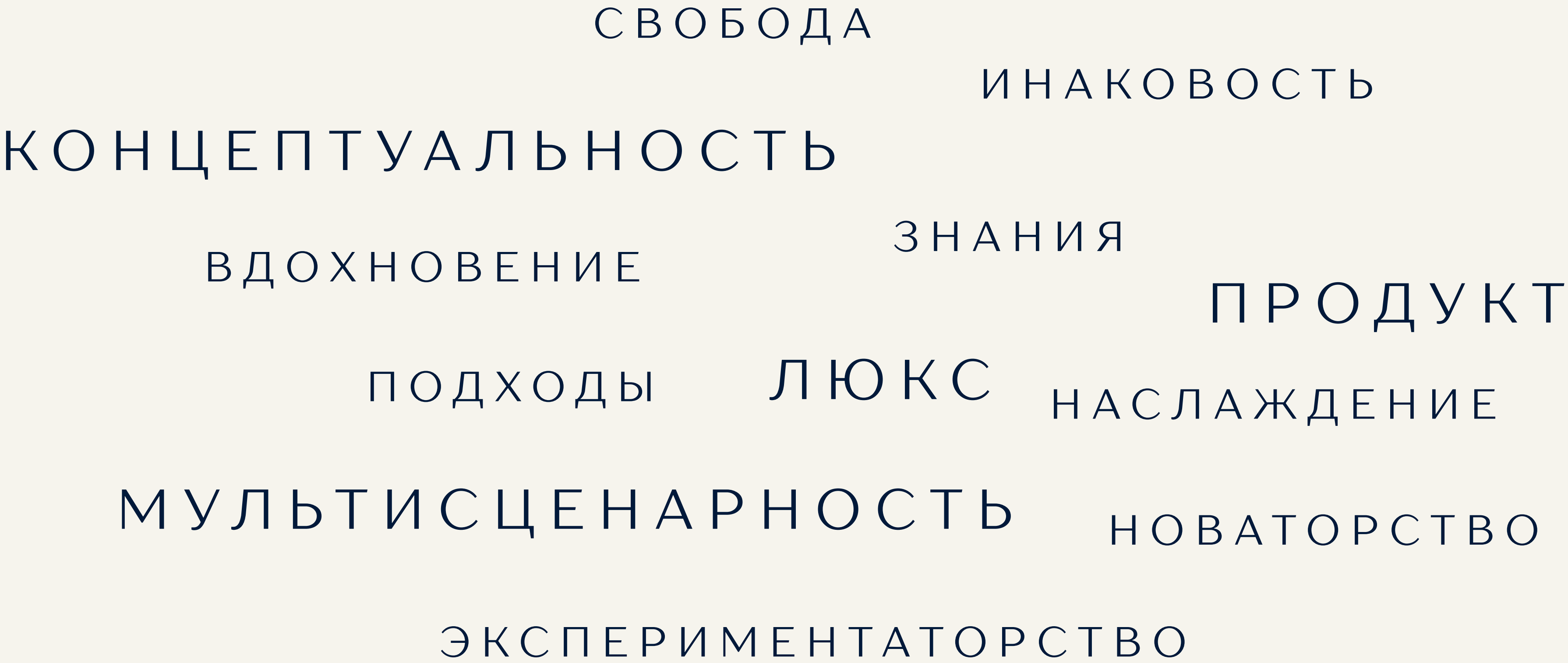


Бренд делает немного проектов. Целевое видение — очередь на дома от бренда. Покупатели проходят определенный скрининг для понимания психографического профиля. Люди подбираются для домов.

COMMUNITY



Профессионалы с именем



АБСОЛЮТНЫЙ HIGH-END

(ПРОДУКТ ВЫШЕ САМЫХ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ)

Каждый рациональный попарно соответствует эмоциональному. И в зависимости от ситуации и аудитории коммуникатор так или иначе подает эти преимущества.

Эти преимущества — тема, тезис в разговоре. А говорящий (продажник, брокер, сам Федор) должен эти тезисы доносить в такой форме, чтобы субъект коммуникации мог их верно воспринять.

ОСОБЕННОЕ ВНИМАНИЕ ЭСТЕТИКЕ ПРОСТРАНСТВ

(ФОКУС НА КРАСОТЕ В КАЖДОЙ ДЕТАЛИ)

ПОЛНАЯ КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ЗАКОНЧЕННОСТЬ

(ОСМЫСЛЕННЫЙ ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ
БЕЗ ПОТЕРИ ВРЕМЕНИ И ИЗЛИШНИХ УСИЛИЙ)

СЕРВИСНОСТЬ

(НЕ ПРОСТО ДОМА, А ЭКОСИСТЕМА
ЗАБОТЫ О КАЧЕСТВЕ ЖИЗНИ КЛИЕНТА)

БАУ-ЭФФЕКТ И АБСОЛЮТНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

(«А ЧТО ТАК МОЖНО БЫЛО?»)

ОЩУЩЕНИЕ ВНЕШНЕЙ КРАСОТЫ И ВНУТРЕННЕГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

(ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ МНЕ ЖИТЬ ЛУЧШУЮ ЖИЗНЬ,
ВЫШЕ МОИХ ОЖИДАНИЙ)

СВОБОДА И РАССЛАБЛЕННОСТЬ

(МОЖНО ИЗБЕЖАТЬ ЛИШНИХ СТРЕССОВ И НАЧАТЬ ЖИТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС)

БЛАГОДАРНОСТЬ И КОМФОРТ

(БРЕНД, КОТОРЫЙ ЗАБОТИТСЯ НЕ О ДОМЕ,
А О ЧЕЛОВЕКЕ И ЕГО ЖИЗНЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЯХ)

Поэтому важно не использовать конкретные примеры, так как коммуникация должна быть адаптированной. Если будут примеры, то коммуникаторы просто начнут мыслить по шаблону.

У бренда ровно обратная задача: дать не шаблон, а фреймворк, вектор, тезисы. А каждый отдельный коммуникатор должен их доносить в духе тональности коммуникации бренда, но адаптировать под субъекта коммуникации.

СОЗДАВАТЬ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
ПРОЕКТЫ ЖИЛЬЯ, НАПОЛНЕННЫЕ
ФИЛОСОФИЕЙ И СМЫСЛОМ.

ЭЛИТНЫЕ ДОМА ПО ДУХУ
И ВОПЛОЩЕНИЮ, В КОТОРЫХ
СОЗДАТЕЛЬ КАЖДЫЙ РАЗ
ПРЕВОСХОДИТ ОЖИДАНИЯ
ПОТРЕБИТЕЛЯ.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

ТОНКИЕ НАСТРОЙКИ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА

Человек — это единое целое всех своих ощущений. Однако, каждым отдельным сенсором человек испытывает и интерпретирует среду, в которую попадает. В коммуникациях мы кодируем информацию о бренде не только через визуальные и вербальные инструменты, но и через воспринимаемые ощущения.

Берем идею бренда и отражаем в каждом канале восприятия шести чувств, тем самым усиливая контакт и более точно отражая философию бренда. Эти приемы и решения используются как в продукте, так и в коммуникациях бренда.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ



ОБРАЗ, ФОТОСТИЛЬ

СЕНСОРИУМ⁷

Вдохновленная образами великих домов моды.
Это строгий стиль, осмысленность в каждой детали.
За бренд говорят не айдентика и коммуникация,
а продукты-артефакты. Бренд не стремится ярко
заявлять о себе через визуал, но выстраивает
люксовую эмоциональную связь (недоступность,
роскошь, вдохновляющая эстетика).

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ



ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

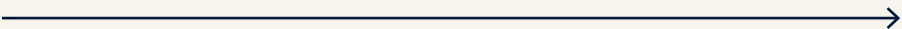
КАК ЗВУЧИТ БРЕНД

Качественный эмбиент. Актуальная музыка для городских жителей. Идеальным решением стали бы авторские миксы от актуальных российских музыкальных артистов (как атрибут бренда). Оригинальное аудиальное сопровождение присутствует в точках контакта с брендом.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ



ФАКТУРА, МАТЕРИАЛЫ

Мягкость, даже округлость и теплота материалов. Тактильные ощущения в точках касания с брендом должны умиротворять, успокаивать клиентов, так как одна из задач бренда — заботиться и снимать стресс. Одновременно, было бы здорово добавить элементы удивления, предметы из нетипичных материалов. Например, резиновая ваза, карбоновый стол, алюминиевые двери.

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

ВНУТРЕННИЙ СЕРВИС, HORECA

Приятное удивление в каждой детали.
Это люксовые вкусы и HoReCa, но всегда
с нотками нестандартности, фьюжн.
Оригинальный кофе и напитки, подборки
нетипичных ресторанов (партнерства),
приглашенные «звездные специалисты».
По сути, это классические подходы в люксе,
но с элементами новаций и нестандартности.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

ТО, ГДЕ ОКАЗЫВАЕТСЯ ПОКУПАТЕЛЬ,
КУДА ПОПАДАЕТ. АТМОСФЕРА
СОСТОИТ ИЗ СЕНСОРИУМА

Люксовый бутик-отель.
Не брокер и не девелопер.
Атмосфера расслабленности, релакса,
позитивных вибраций «для избранных».
Фокус на эмоциональной составляющей
клиентского пути.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

АУДИАЛЬНОСТЬ

ТАКТИЛЬНОСТЬ

ВКУС

АТМОСФЕРА

АРОМАТ

АРОМАМАРКЕТИНГ. СОЗДАНИЕ
СОБСТВЕННОГО АРОМАТА БРЕНДА

Мягкий аромамаркетинг. Это про ощущение дома. Это запахи дома. Не локации, офиса, города, а именно дома. Разного и неповторимого дома. Собственный, оригинальный авторский аромамаркетинг с домашней атмосферой. Это некий разговор про «правильное» ощущение дома с будущими жильцами. Каждый дом, офис продаж, точка контакта с брендом обладают собственными ароматами. Таким образом, ароматы рассказывают разные истории, привлекают внимание к себе будущих жильцов.

КОНЦЕПТМЕЙКИНГ HIGH-END
ПРОСТРАНСТВ ДЛЯ ЖИЗНИ

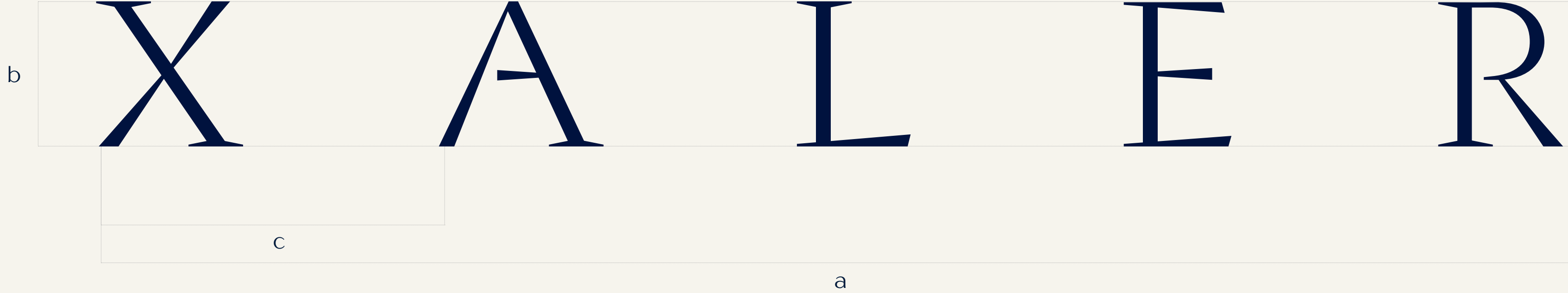
«НЕДЕВЕЛОПЕР», СОЗДАЮЩИЙ
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ЖИЛЫЕ
ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ HNWI,
ЦЕНЯЩИХ СМЫСЛЫ

ФИРМЕННЫЙ

СТИЛЬ

Так как бренд сам по себе включает концепцию high-end, он не перенасыщен графическими элементами, а как бы присутствует незримо, значимо. Бренд не стремится ярко заявлять о себе через визуал, но выстраивает люксовую эмоциональную связь (недоступность, роскошь, вдохновляющая эстетика).

Графический язык стиля — понятный и чистый, требующий качественного подхода к материалам. В документе предоставлены рекомендации, как по работе с логотипом и сеткой носителей, так и рекомендации, как это может быть реализовано.



Сетка базируется на соотношениях логоблока и его переменных величин. Логотип работает как модуль сетки, определяя основные понятия построения сетки.

a – ширина самого логотипа
b – высота логотипа
c – расстояние от X до A
На основании полученных значений можно построить сетку носителей¹⁰.

СЕТ

<

