

КОНКУРЕНТ — НОВЫЙ ГОД

НОМИНАЦИЯ:

нестандартное продвижение. digital

 ГЛАВСТРОЙ



balance



Repa

НОВЫЙ ГОД не будет прежним

давай честно: в новогоднюю ночь все заняты празднованием. салаты-малаты, «ирония судьбы» по всем каналам, приятные хлопоты и всё такое, но точно не покупка квартиры (только если в мечтах, пока бьют куранты).

но в 2020-м мы навсегда изменили новый год тысяч людей. про этот день они ещё долго будут вспоминать и рассказывать близким. всё потому, что под бой курантов они онлайн покупали квартиры в новом корпусе жк balance.

узнай, как мы выполнили план продаж за первые девять дней января.



как мы будем убеждать тебя, что мы лучшие

1. расскажем, что такое balance.
2. объясним, зачем решили продавать квартиры под бой курантов.
3. покажем карту действий, которую разберём в деталях.
4. поделимся результатами.
5. перечислим пять причин проголосовать за нас.

время написания, оформления, согласования документа ~ 16 часов

время прочтения ~ 6 минут 42 секунды

что такое ЖК balance?

balance — это

квартиры с кухней как в «друзьях» или в квартире шелдона из big bang theory 🧐, огромные окна 🗨️, угловое остекление для просмотра закатов 🌇, французские балконы 🇫🇷, центральное кондиционирование 🌬️, модное лобби с коворкингом 🧑, свой парк с wi-fi, продуманными зонами, тропинками и мафами 🌳, кофейни ☕, магазины 🛍️, рестораны 🍽️, барбершопы и пр. 🧑, на первых этажах школа, сад, фок во дворе 🏠, метро в 5 минутах пешком. и ещё уйма всего 🚶

и это не просто набор утп, которые мы перечисляем буллитами в рекламном объявлении.

balance — это

про то, чтобы оставаться гибким, оставаться живым. оставаться в форме, сохранять живость восприятия, не терять ощущение истины, искренности, контакта с собой, верности себе.

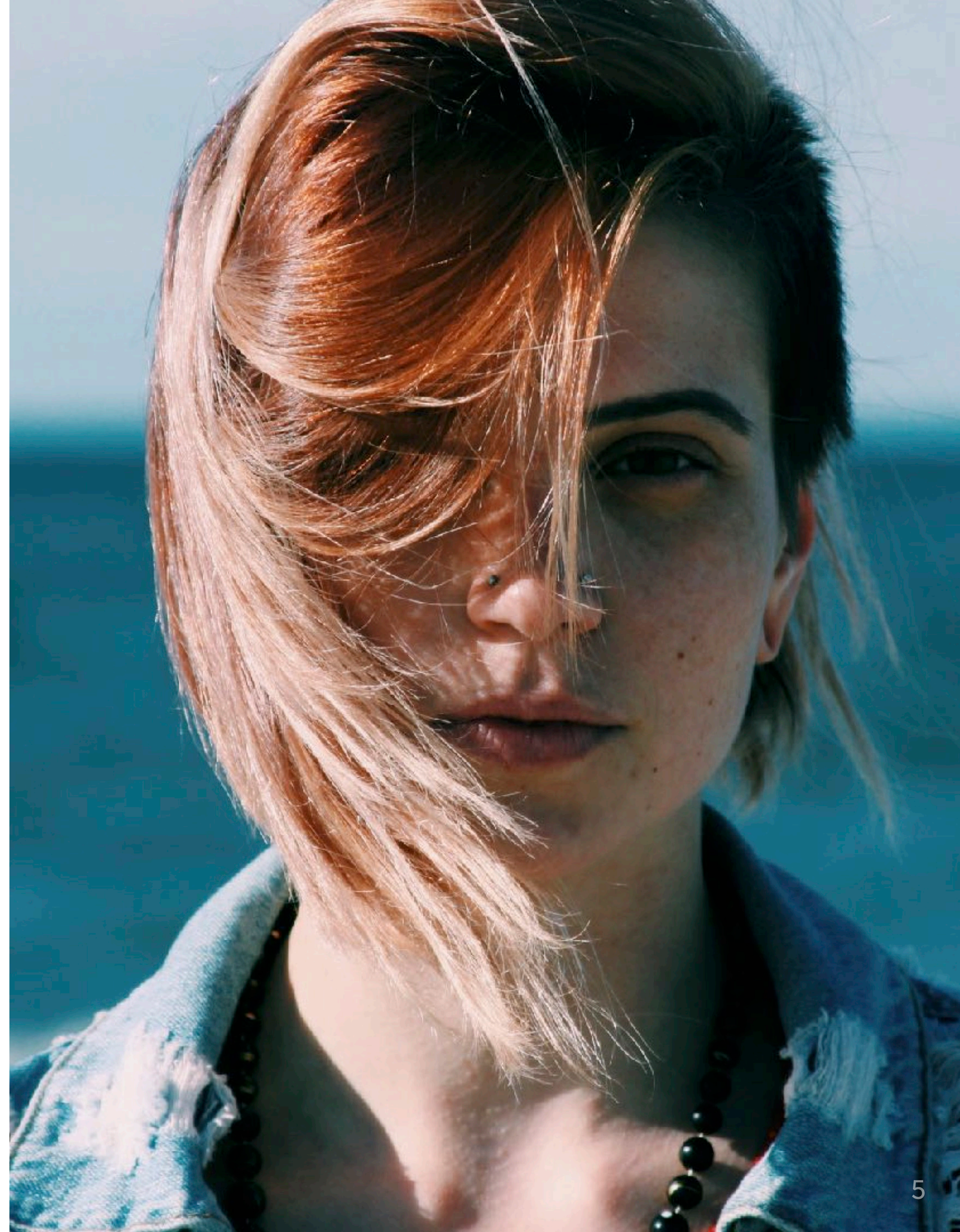
balance — это не просто название ЖК, за которым стоит несколько домов, расположенных поблизости.

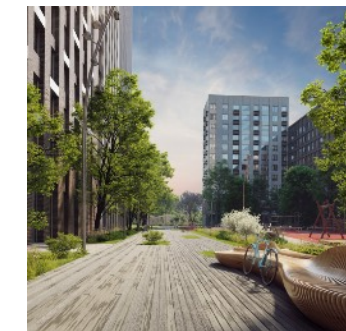
balance — это система ценностей, близких нашей команде маркетинга и нашим покупателям, большая часть которых — миллениалы.

мы общаемся с ними как с друзьями. обращаемся на ты, используем сленг и англицизмы. а ещё у нас пунктик на использовании заглавных букв — в наших текстах их не встретить.

ах да, ещё: квартиру в balance с самого начала можно было купить онлайн.

get-balance.ru





зачем выводить новый корпус в продажу на новый год?

мы знали, что новый корпус ждут.

ассортимент текущей экспозиции значительно вымылся, а оставшиеся квартиры мы «закрыли ценой». это сформировало существенный отложенный спрос на новый корпус. нужно было лишь выбрать подходящий момент для старта продаж.

новый год показался нам лучшей датой для старта продаж, потому что так мы могли:

- без проблем закрыть план продаж января, избежать долгой раскочки после каникул.
- воспользоваться низкой конкуренцией за трафик со второй половины декабря до середины января.
- проверить теорию о том, что люди покупают каким угодно образом и в любое время, если действительно этого хотят.

ну и конечно, это просто круто — так ещё никто не делал.

отличный стресс-тест нашему маркетингу, будет что вспомнить.

карта действий

кампания
«00:00 2020»



лендинг для сбора
email-адресов



две email-рассылки:
- «чтобы жить
в балансе...»
- «история про
колечко»



подготовка сайта
к автоматической
публикации
нового корпуса



готовим салаты,
смотрим «иронию
судьбы», прячем
подарки



автоматический
старт продаж



16–30 декабря 2019

30 декабря 2019

31 декабря 2019

01 января 2020 (00:00)

▶ кампания
«баланс сам себя
не обретёт»

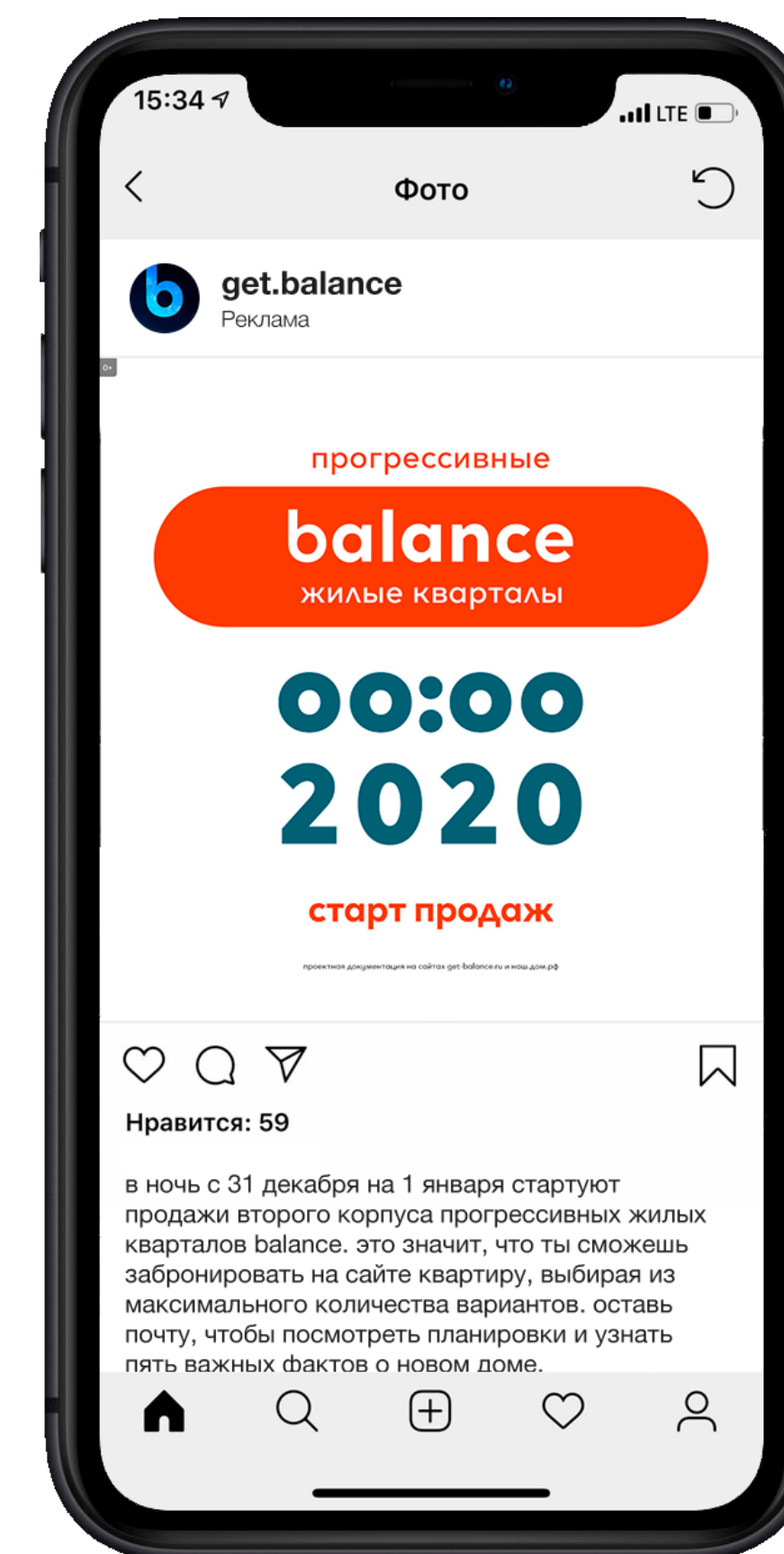
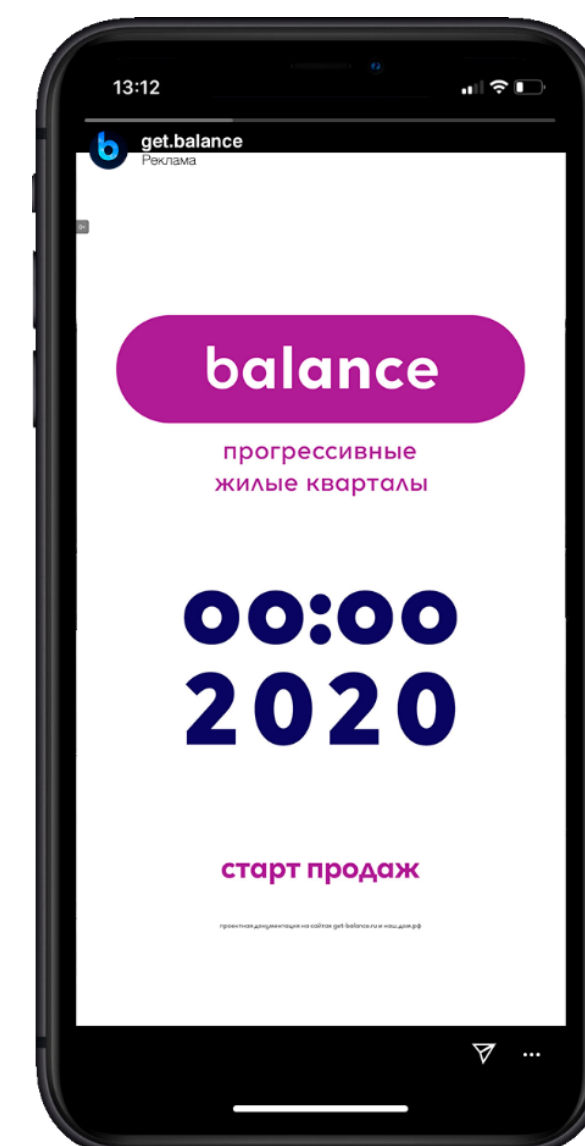
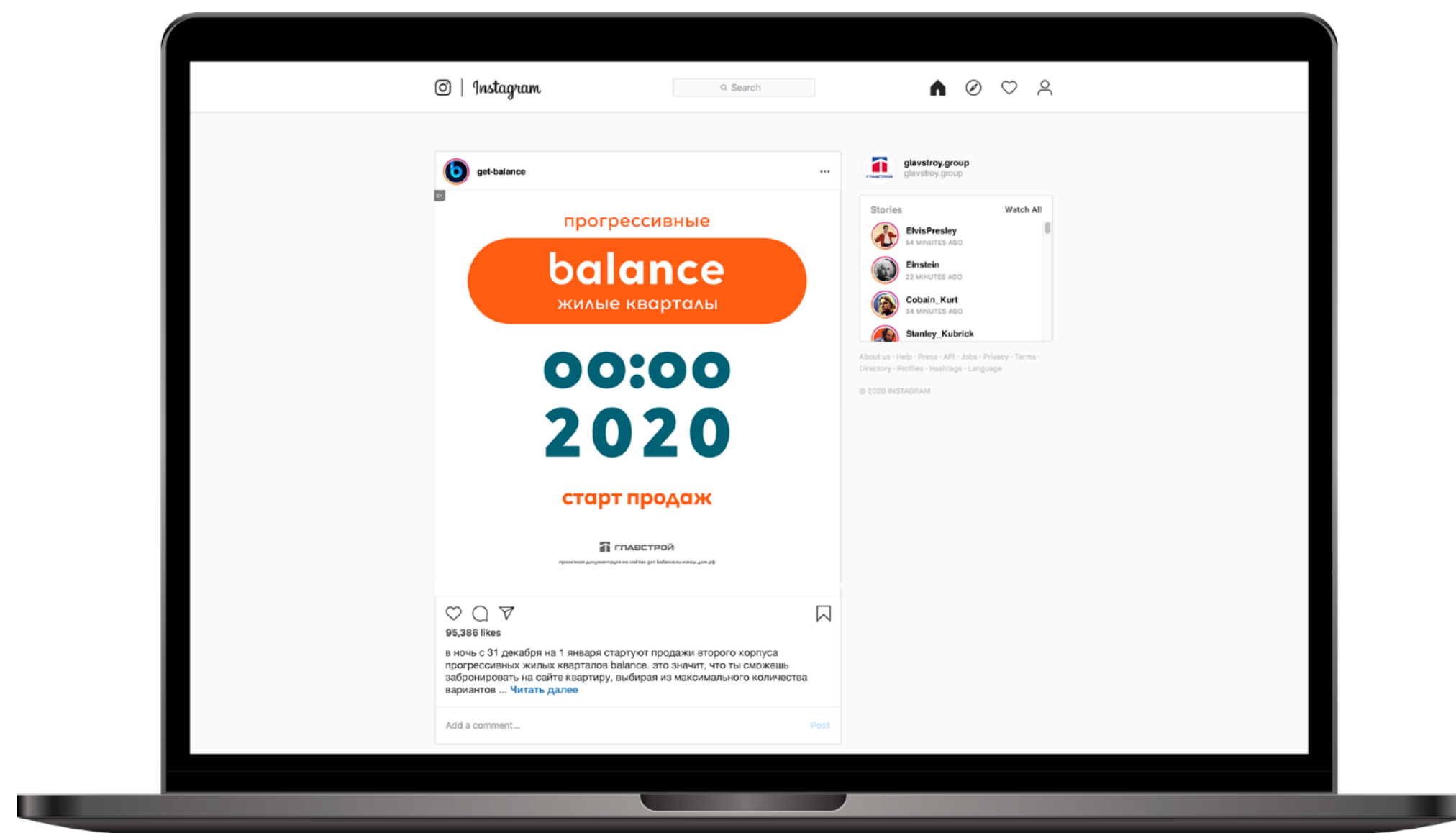
▶ перевыполнили
план января
на 138%

02–31 января 2020

31 января 2020



КАМПАНИЯ «00:00 2020»



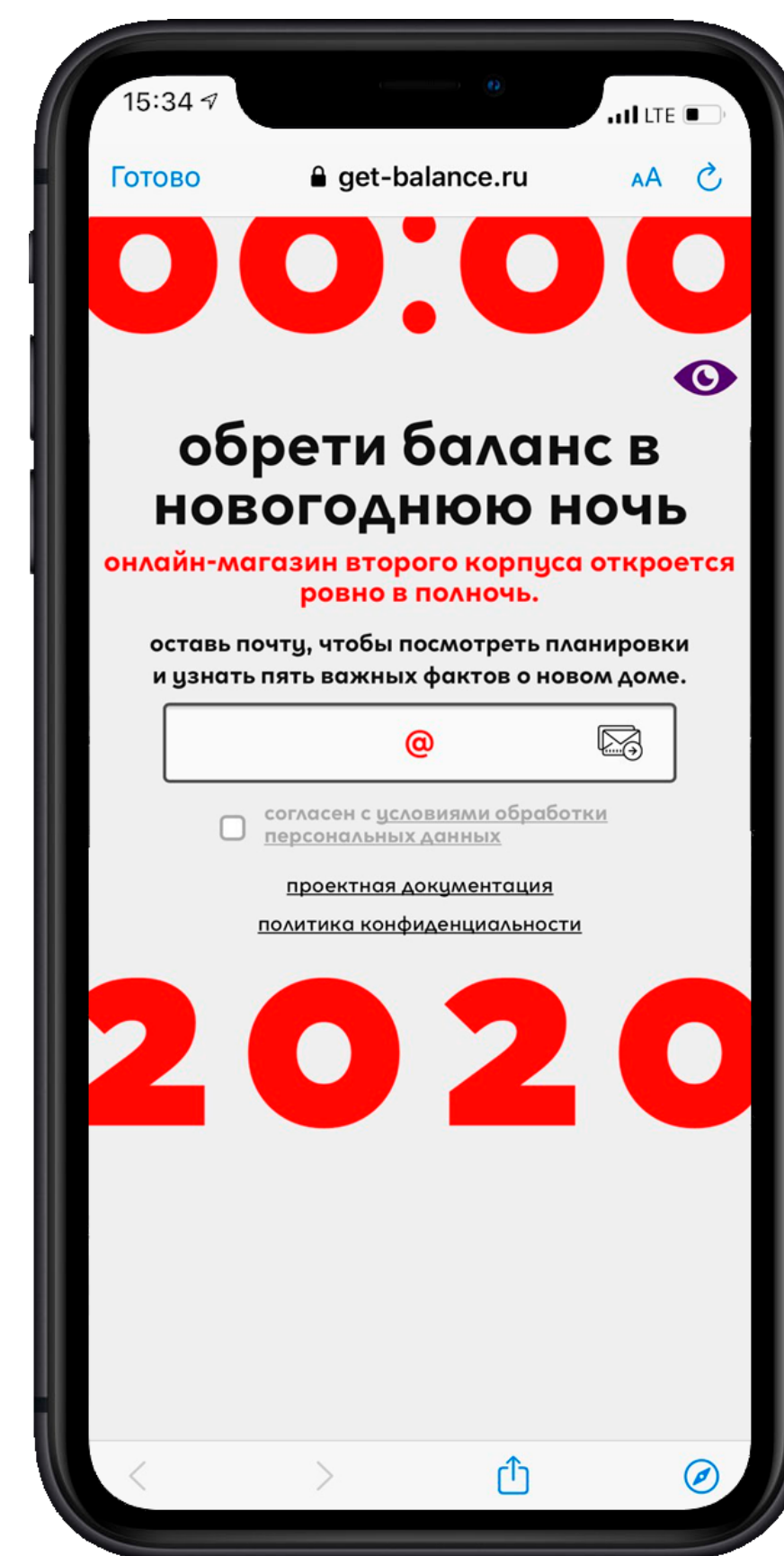
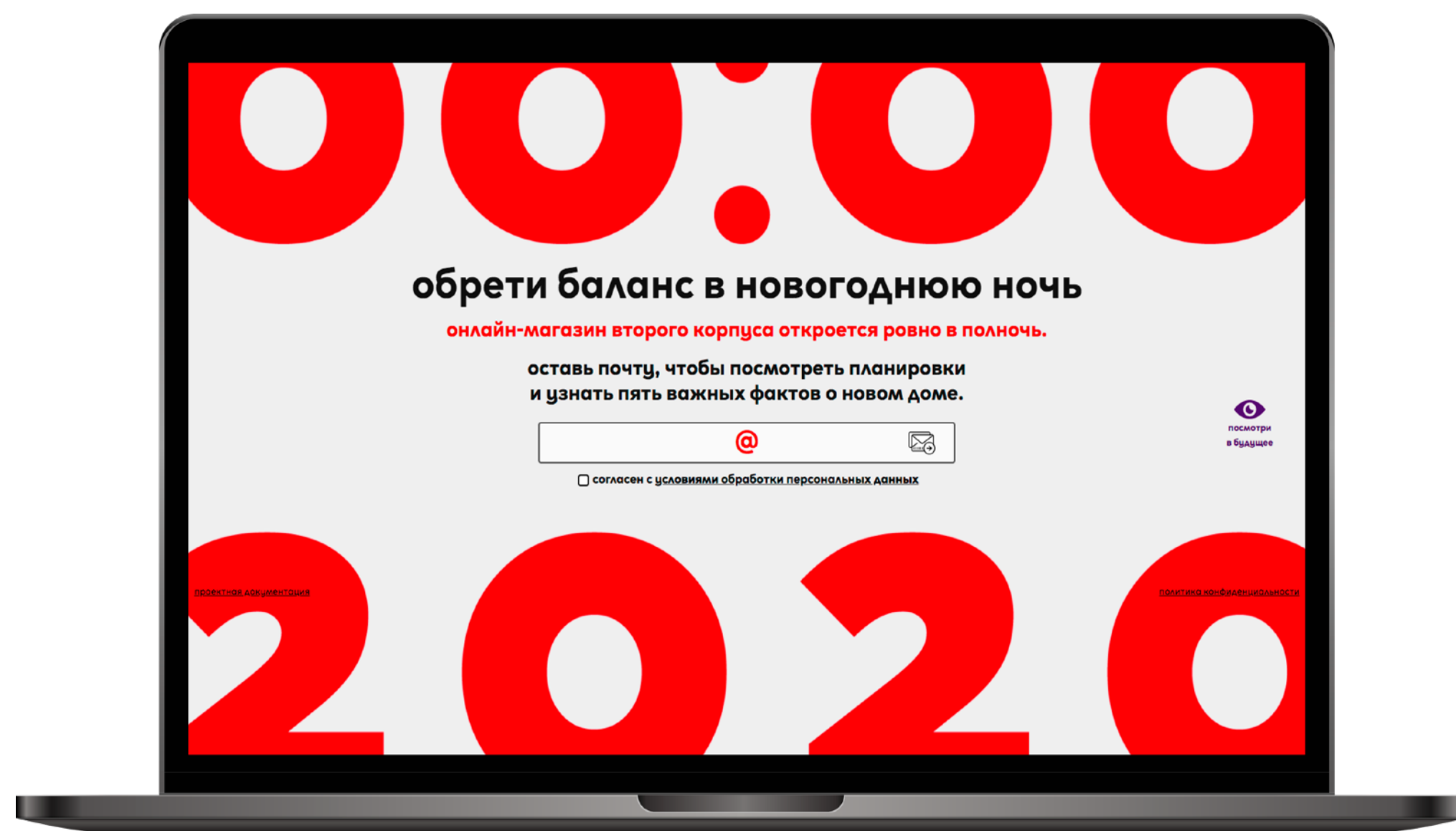
время: 16–30 декабря 2019.

цель: провокация интереса.

результат: переход на лендинг с 12 по 31 декабря — 67 059 сеансов.

площадки: яндекс.директ, google ads, instagram, facebook, vk, mytarget и telegram.

ЛЕНДИНГ

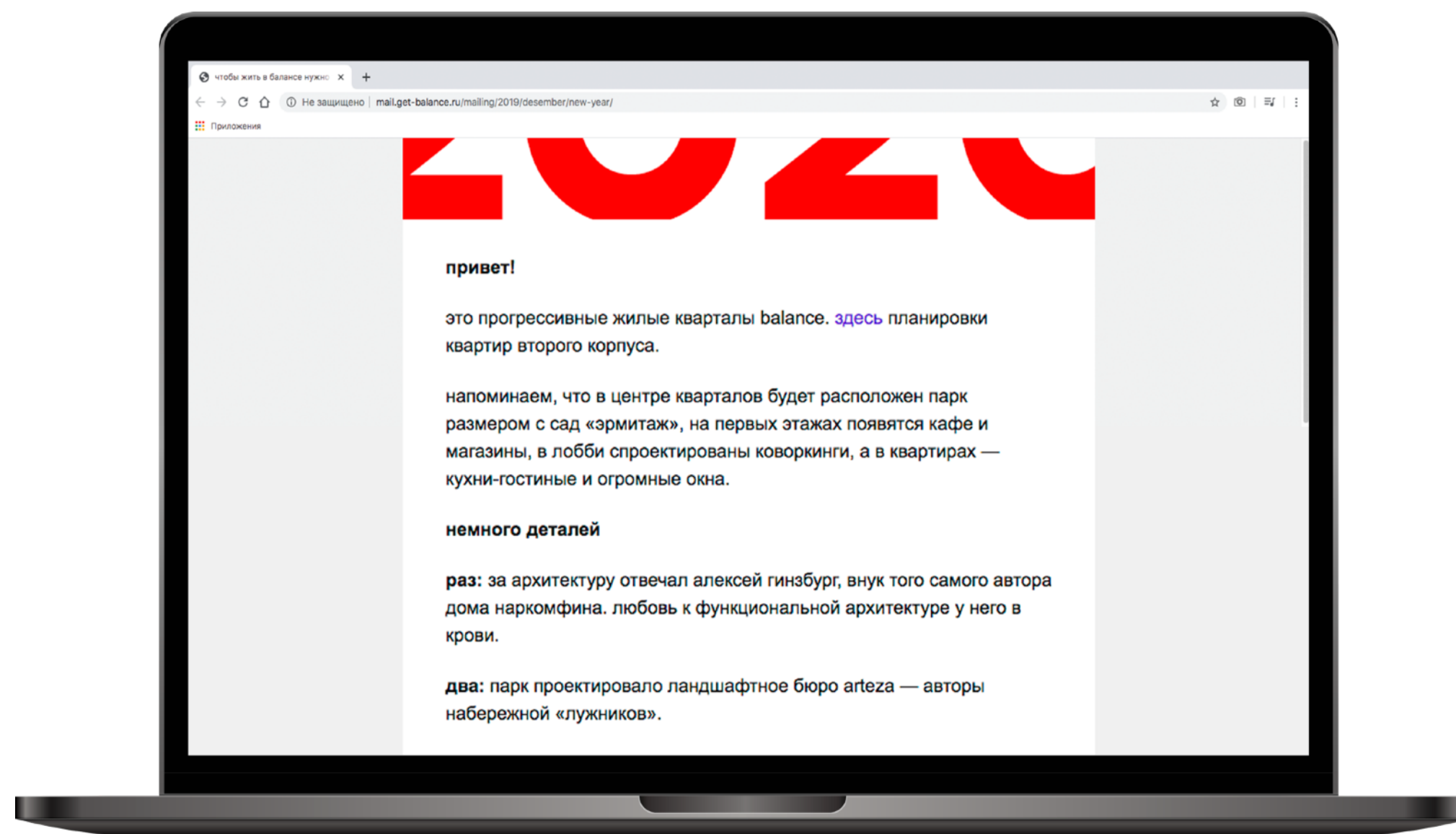


время: 16–30 декабря 2019.

цель лендинга: сбор email-адресов.

результат: приветственное письмо с подтверждением подписки — 1042 email-адреса.

email-рассылка 1

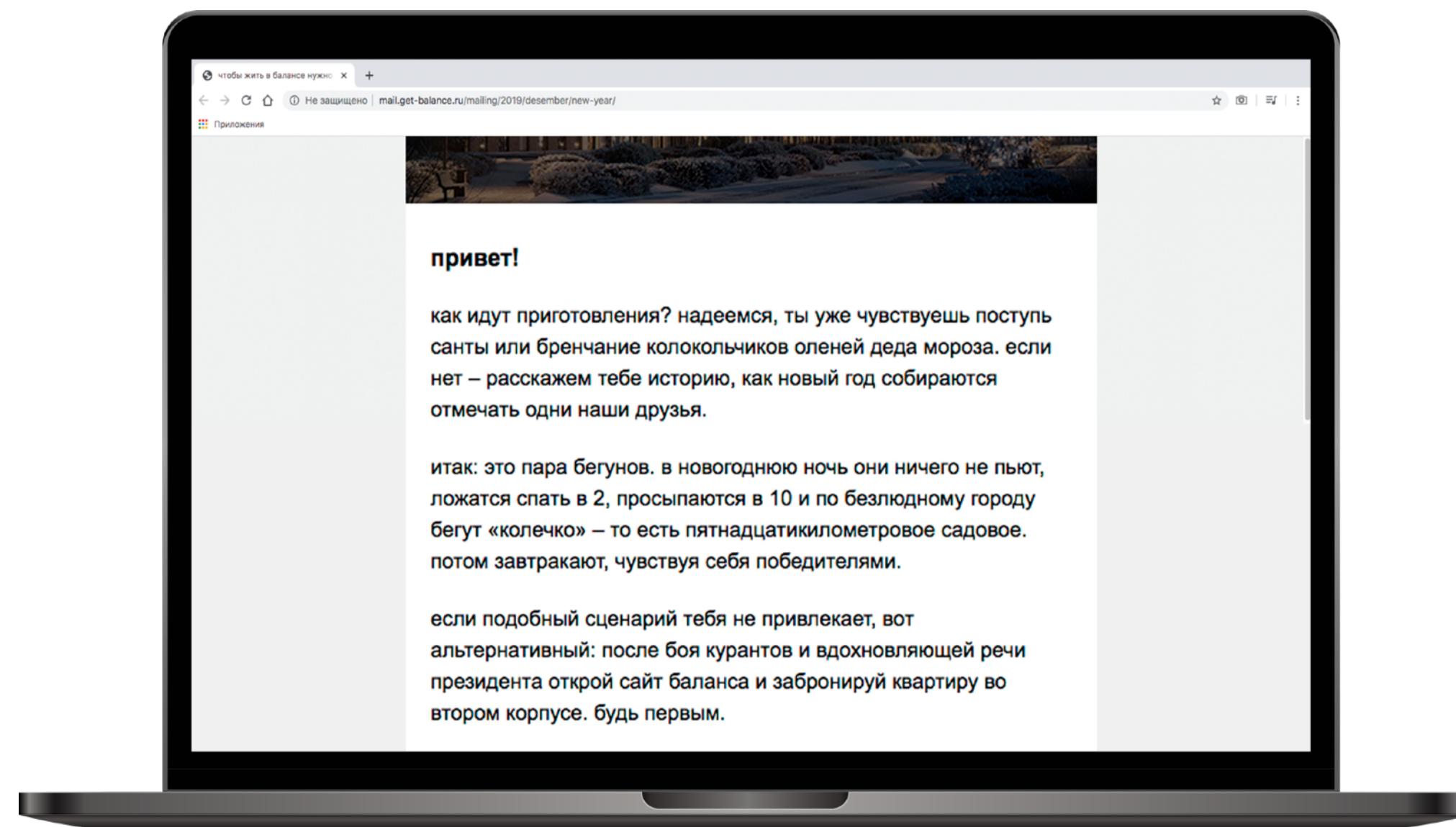
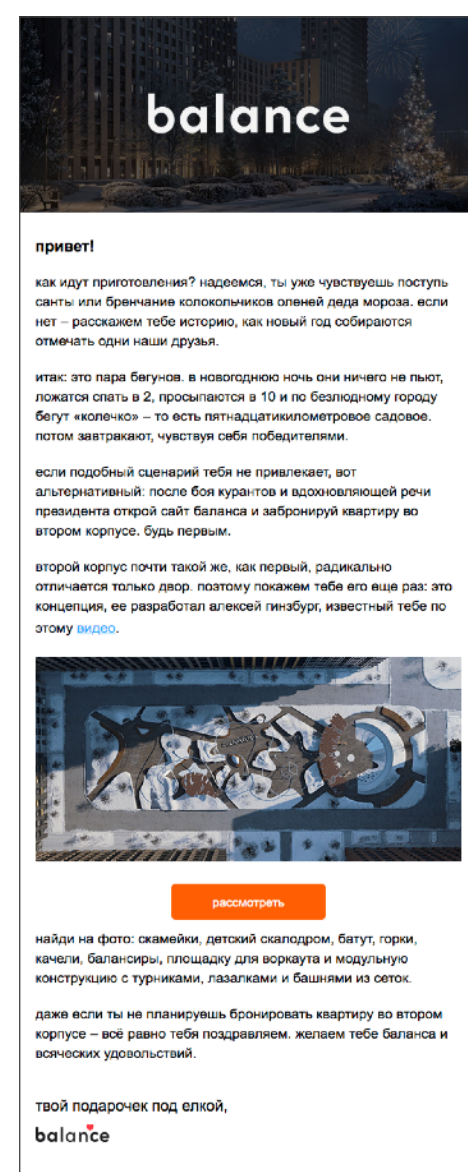


web-версия

рассылка: «чтобы жить в балансе, нужно только...».

результат: письмо отправлено 1042 пользователям.

email-рассылка 2



web-версия

рассылка: «история про пятнадцатикилометровое колечко».

время: 30 декабря 2019.

цель лендинга: объяснить происходящее, подогреть интерес к старту продаж.

результат: 59% открытий и 29% прочтений.

АВТОМАТИЧЕСКИЙ СТАРТ ПРОДАЖ

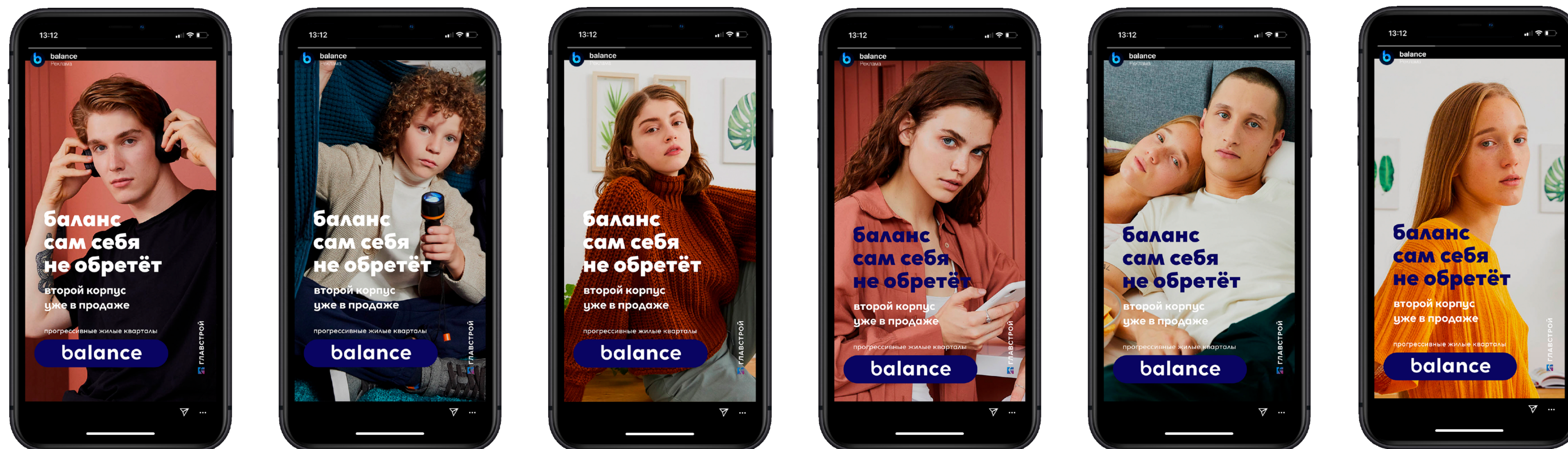
1. настроили запланированную выгрузку квартир на сайт, несколько дополнительных штук, публикующих компоненты новых фильтров, новые планировки и всё такое.
2. предварительно несколько раз протестировали в «живых» условиях — ночью.
3. договорились с подрядчиком на ночное дежурство в новый год. вдруг что пойдёт не так.

но всё пошло именно так, как мы запланировали 😊

время: 01 января 2020 в 00:00.



кампания «баланс сам себя не обретёт»



время: 02–31 января 2020.

цель: конвертация не купивших на новый год.

результат: перевыполнен план января на 138%.

площадки: яндекс.директ, google ads, instagram, facebook, vk, mytarget и telegram.

результат

план сработал:

- ✓ первая бронь — в 00:02.
- ✓ с 00:00 до 01:00 получили 23 верифицированных брони.
- ✓ до конца 1 января — ещё 20 броней.
- ✓ в новогоднюю ночь квартиры в новом корпусе выбирали 507 человек.
- ✓ план продаж мы выполнили ещё до выхода с каникул.
- ✓ итоговый план продаж января перевыполнили на 138%.

эмейзинг!

пять причин проголосовать за нас:

1. оригинальность концепции — так точно никто не делал.

2. заметность — про этот старт продаж написали: lenta.ru, «интерфакс», «тасс», «риа новости», «рбк», inc-news, sostav.ru, — за что мы им не платили. эти публикации заметили яндекс.новости и rambler. вероятно, про этот кейс слышал и ты.

3. считываемость бренда — ясная кампания с существенной долей провокации и прогрессивности в духе balance.

4. попадание в ца — точь-в-точь. об этом говорят данные нашей cgm и всяких счётчиков на сайте.

5. качество исполнения — подтверждено результатом.

спасибо за внимание!

голосуй за нас, пожалуйста 😊