

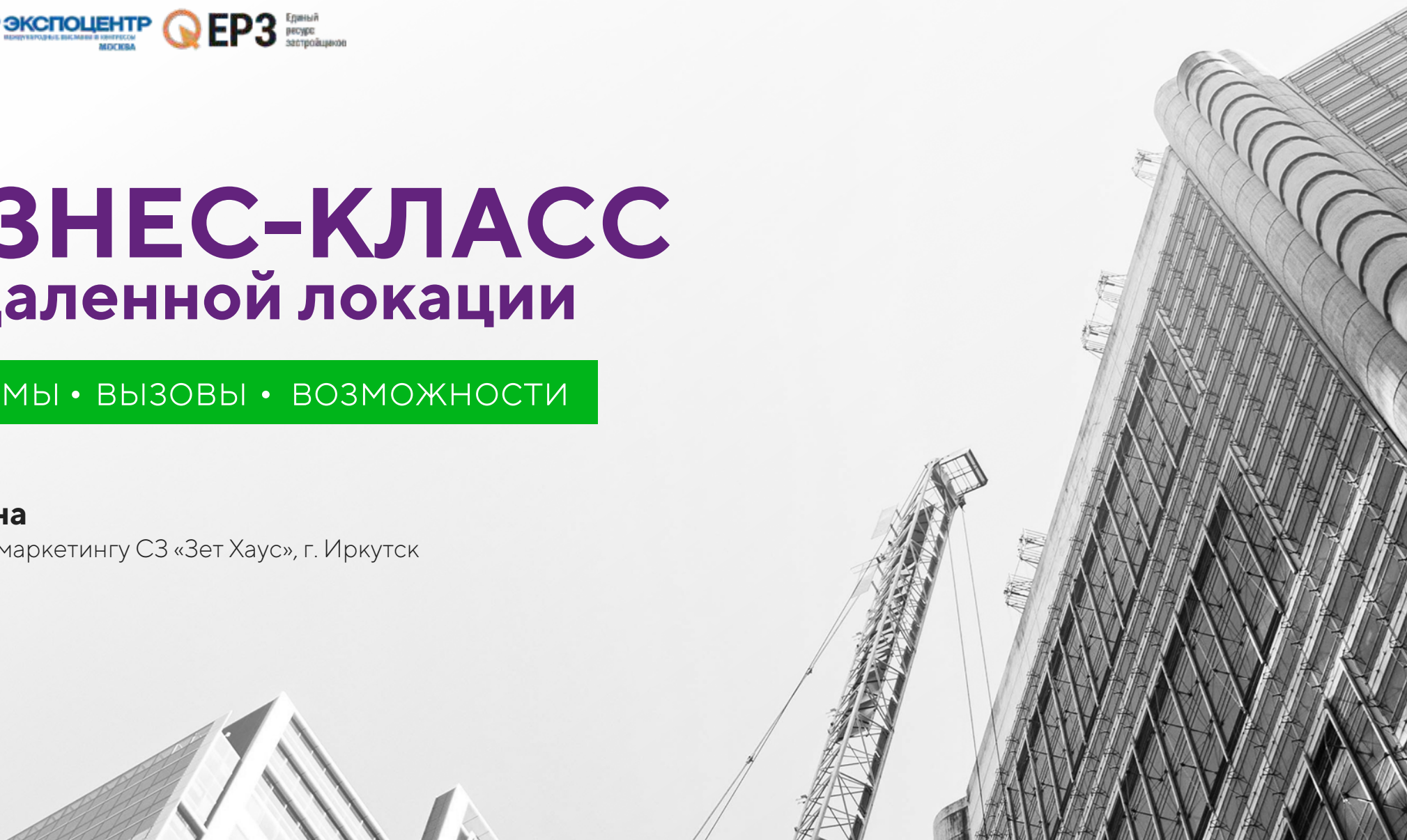
БИЗНЕС-КЛАСС в отдаленной локации

Проблемы • вызовы • возможности

Яна Змеина

Директор по маркетингу СЗ «Зет Хаус», г. Иркутск

14 марта 2025г.



РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

ЭКСПОЦЕНТР
 международная выставочная и конгрессная компания
 МОСКВА

ЕРЗ
 Единый ресурс застройщика

-

Учитывая все факторы, наша стратегия должна быть направлена на формирование спроса и выделение нашего проекта среди конкурентов.

ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА – подогреть интерес к новостройкам в районе.

Необходимо создать ощущение уникальности и эксклюзивности предложения, подчеркнуть все преимущества жизни именно здесь.



РОССИЙСКАЯ
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
МОДЕЛЬ



ЭКСПОЦЕНТР
ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОГО
КОЛЛЕКТИВА
МОСКВА

ЕРЗ
Евразийский
рынок
нашей жизни

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫЯВИЛИ

на этапе анализа района и на начальном
этапе продаж



- 1 Низкая осведомленность об ипотечном кредитовании и процессе приобретения жилья в новостройках
- 2 Низкая осведомленность об эскроу-счетах и гарантах безопасности
- 3 Недоверие рендерам и обещаниям менеджеров
- 4 Молодой и неизвестный застройщик
- 5 «Советскость». Привычка жить в старых квартирах. По-другому не бывает



КЕЙСЫ

Информационные ролики и выпуск газет о том об эскроу, ипотеке, ДДУ

[illegible]

2 КЕЙСЫ

Ипотечные дни
для клиентов
с представителями банков



3 КЕЙСЫ

Преобразование
пространства
вокруг стройки



4 КЕЙСЫ

Высокая экспертиза
менеджеров



5 КЕЙСЫ

Работа с лидерами
мнений и местными
пабликами



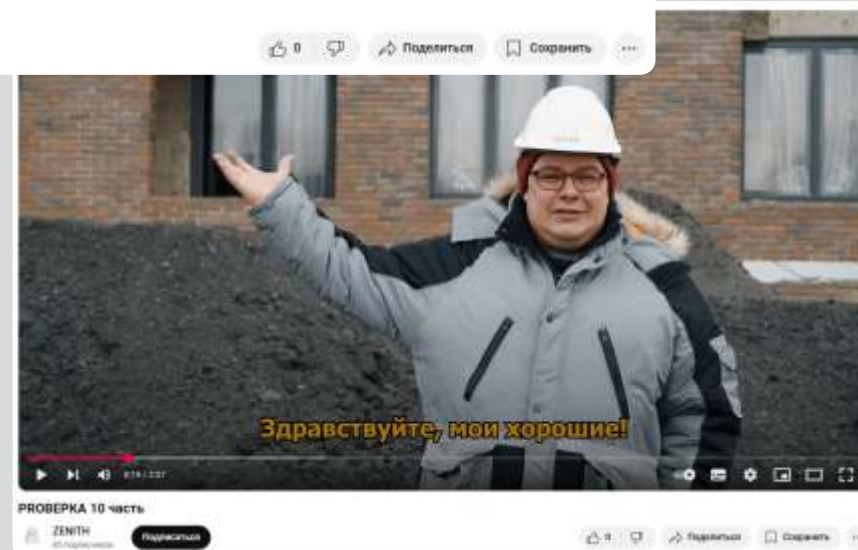
6 КЕЙСЫ

Проведение детских
праздников возле
отдела продаж



7 КЕЙСЫ

Выпуск юмористических
видео «Проверка»,
которые наглядно
показывали, как мы
строим дом



ЯНА ЗМЕИНА

Директор по маркетингу СЗ «Зет Хаус»
г. Иркутск

