

Корпорация «Перспектива» (г.Пермь), проект «Улица ипотеки»

**Специальный приз в
номинации «Апельсиновый
Гвоздь»**

от журнала BTL-Magazine
За самый эффективный BTL-
проект, представленный
клиентом





корпорация

перспектива[®]

Общие сведения



Описание ситуации

- Рост рынка недвижимости, развитие риэлторских компаний и появление на рынке новых участников в определенный «момент насыщения» создали на рынке недвижимости Перми высокую конкуренцию.
- В Перми зарегистрированы почти 300 операторов рынка недвижимости.
- Реально действующих 180-200.

Резюме компании

- Корпорация «Перспектива» основана в 1993 году и сегодня является крупнейшей компанией на рынке недвижимости Пермского края.
- «Перспектива» — прогрессивная, динамично развивающаяся компания с полным циклом услуг в сфере недвижимости: [риэлторские услуги, приобретение жилья в кредит](#), инвестиционная деятельность, профессиональное управление фондами и ценными бумагами, девелопмент, профессиональное управление объектами недвижимости, консалтинг и маркетинг в сфере недвижимости

Миссия компании - используя свои знания и опыт, удовлетворять потребности и формировать новые возможности, предлагая людям комплексные решения в сфере недвижимости с высокой степенью надежности и качества.

Одно из ведущих направлений

– услуги населению по операциям с жилой недвижимостью.



- Компания заинтересована в увеличении количества клиентов, обращающихся за данной услугой. Количество людей, способных приобрести квартиру, используя исключительно собственные средства, ограничено. Стоимость жилья в Перми одна из самых высоких в России.
- Развитие ипотеки является возможностью для увеличения числа людей, способных приобрести жилье. Следовательно, это источник для увеличения количества клиентов, сделок и, следовательно, доли рынка.

Рыночная ситуация

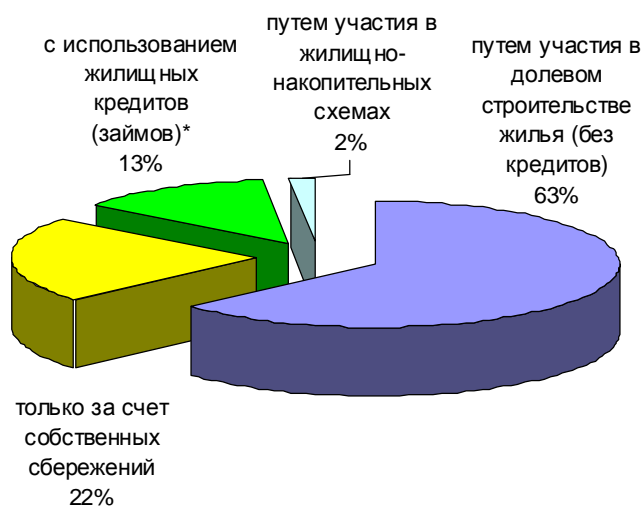


Июнь 2005 г.

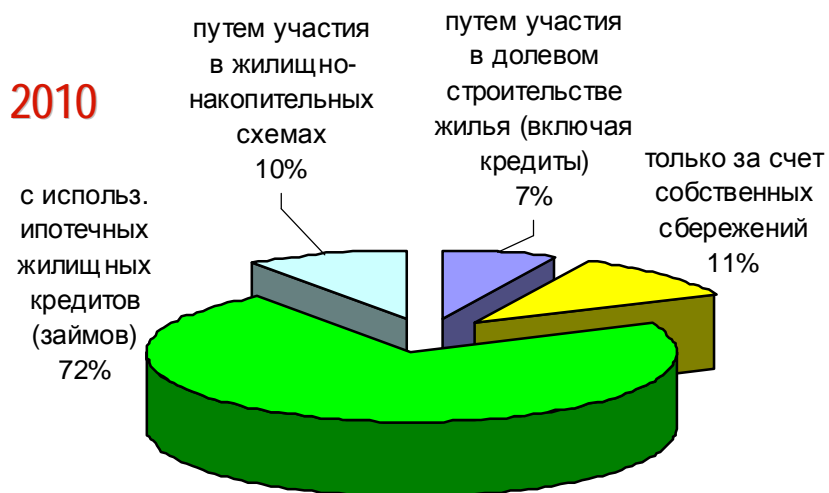
доля сделок с использованием жилищных кредитов (займов) составила за 2004 г. 13%. в 2010 г., с помощью ипотечных жилищных кредитов будут осуществляться 72% сделок. Следовательно, рынок может вырасти на 59 %. Объем выдаваемых кредитов, по оценкам экспертов, увеличиться к 2010 г. в 30 раз. Средняя оценка роста рынка в 2005 г. – 100%. Учитывая тенденцию активного вхождения на Пермский рынок банков из центральных регионов, можно было предполагать, что количество ипотечных продуктов, которые представят банки, возрастет в Перми в течение 2005-2007 г.г. на 100-200%.

Объем кредитов  30 раз
Доля сделок  59%

2004



2010



Рыночная ситуация



Август 2005 г.

Развитие Центра ипотечных программ. Первоочередной задачей стало формирование и пополнение базы данных ипотечных программ, предлагающих наиболее выгодные условия кредитования. Поэтому мы занялись выстраиванием отношений с кредитными структурами, разработкой технологий, подготовкой сотрудников. В результате мы создали качественный продукт для потребителя. Действительно для Перми уникальный.

Сентябрь 2005 г. Обозначилась проблема

Мы настолько увлеклись развитием внутреннего содержания нашего предложения, что упустили продвижение созданного Центра.

На рынок выходили конкуренты с менее выгодными предложениями. А наша компания, выигрывая в качестве, проигрывала в презентации.

Решение

Времени для проведения классической рекламной компании, используя медийные каналы, не было. Мы приняли решение провести мероприятие общегородского масштаба, где бы мы могли собрать всю заинтересованную аудиторию потенциальных клиентов и довести до этой аудитории информацию, используя каналы личной коммуникации. Обратившись к опыту наших московских коллег, мы назвали акцию – «Улица ипотеки».

Это первая в Перми акция, посвящённая теме ипотеки.

Рыночная ситуация



Июль 2005 г.

Независимое социологическое исследование, проведённое в Перми в июне 2005, показало, что больше половины людей (50,1%), которые планируют приобретение жилья в будущем, не готовы воспользоваться ипотекой.

В качестве основной причины – «мало знаю об ипотеке, не уверен в стабильности своих доходов» - 34,1%.

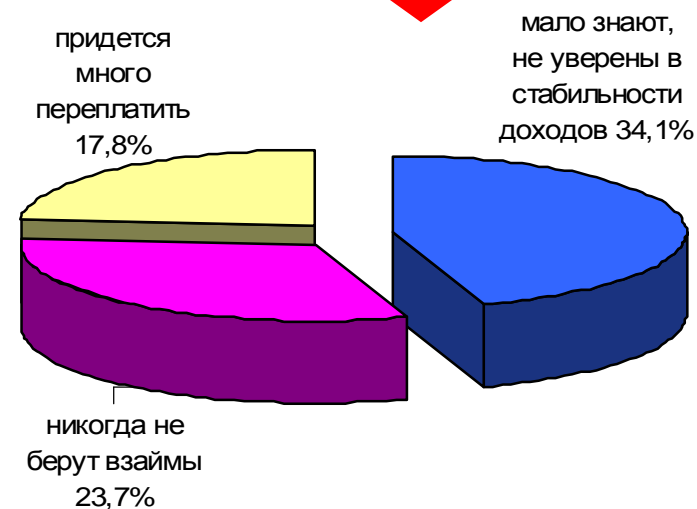
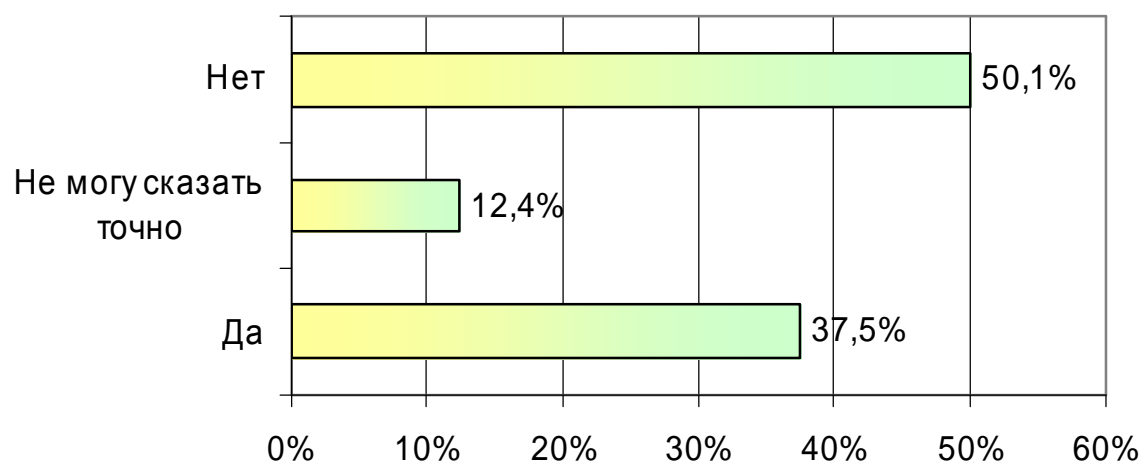
Аргумент «мало знаю об ипотеке» стал для Корпорации перспектива основанием для создания **Центра ипотечных программ**. Задача этого центра устранить «незнание», сдерживающее людей, которые могут использовать этот инструмент для улучшения жилищных условий.

Причины отказа

???



Намерение воспользоваться ипотекой



Центр ипотечных программ на Улице Ипотеки



😊 Стратегические цели:

Позиционировать Корпорацию «Перспектива» как **единственный** и **единый** Центр Регионального масштаба, который предоставляет населению все возможности для приобретения жилья с использованием кредитов, займов, субсидий



Обеспечить содействие Администрации краевой и городской. Получить официальный статус – «при поддержке администрации Пермской области». Создать условия для участия компании в государственных и муниципальных жилищных программах.

😊 Финансовая цель:

Увеличить количество клиентов АН «Перспектива», приобретающих жильё с помощью кредитных схем – до 50% от всего кол-ва сделок к декабрю 2006

😊😊😊 Целевые аудитории:

партнёры акции - создатели ипотечных продуктов - банки
посетители акции – потребители ипотечных продуктов – население Перми
официальная поддержка – создатели условий для развития ипотеки
- администрация города и области



Форма проведения Ипотека – в массы!



выставочная площадка кредитных организаций и страховых компаний, где участники-партнёры представляют посетителям свои кредитные продукты.



5 часов

в зале проводятся **семинары**, которые знакомят посетителей мероприятия со всеми возможностями и особенностями приобретения жилья в рассрочку.



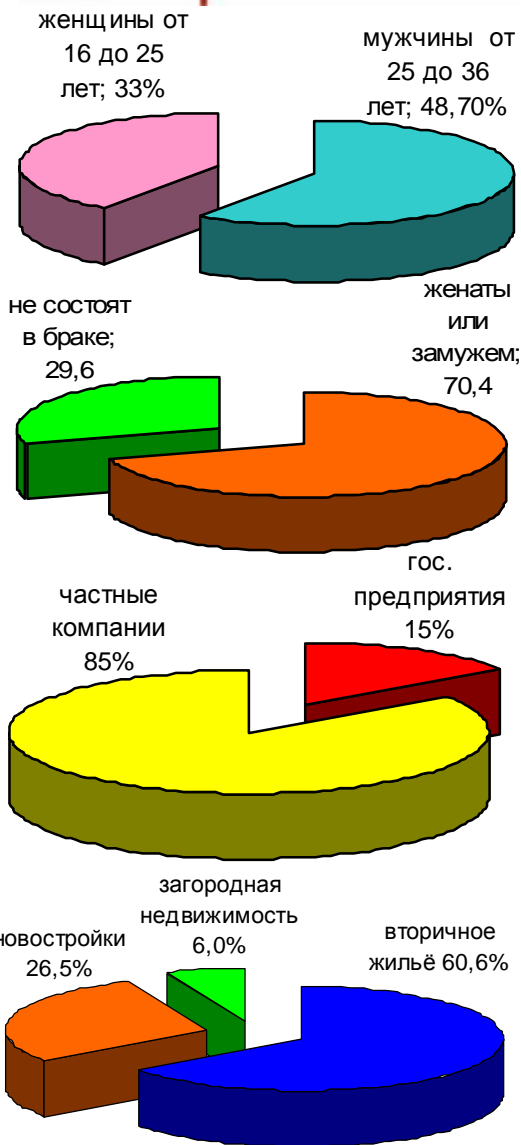
Результаты Улицы Ипотеки



3500 человек ➡ **15 участников** ➡ **5 семинаров** ➡ **сделки с 23% до 36%**



Потенциальный клиент Так вот ты какой!



**Проект разработан и реализован
Департаментом маркетинга**



**при участии рабочей группы
из числа сотрудников**

**Ольга Мазеева, директор по маркетингу
Екатерина Пахомова, коммерческий директор
Андрей Комаровских, маркетолог
Олег Смирнов, маркетолог
Региона Давлетшина, аналитик
Юлия Конева, специалист по CRM**

Победители и обладатели дипломов

Диплом финалиста в номинации «Апельсиновый сок»

За наибольшее число креативных BTL-проектов за указанный период
Агентство «Два товарища» (г. Харьков)

Диплом финалиста в номинации «Апельсиновый сок»

За эффективный мерчендайзинг BTL-проекта
Агентство «Шаман Продакшн» (г.Одесса),
проект для сети «Цитрус-дискаунт»

Диплом финалиста в номинации «Круглый апельсин»

За профессиональный подход к презентации
BTL-проектов

Агентство «Positive Line» (г.Пермь)

Директор агентства: Лысак Дмитрий
Леонидович

Проект-менеджер: Ирина Исупова

Художник, дизайнер: Мария Кожевникова

Автор: Лысак Дмитрий Леонидович

Премия в номинации «Народный Апельсин»

За социальную акцию, учрежденная
Российским BTL Партнерством
Региональных

Агентство «PR-Эксперт» (г.Ростов-на-Дону),
проект «Спасибо за Победу!»

Автор проекта - Левченко Константин

Менеджер проекта - Ксения Коновалова

Директор агентства - Южанина Наталия



Победители и обладатели дипломов

Премия в номинации «Апельсиновый трафик»

Диплом финалиста в номинации
«Апельсиновый сок»

За креативную идею в организации логистики
BTL-проекта

Агентство «KARS» (г.Киев), проект «Djuice-
Крузиз»

Премия в номинации «Апельсиновая почта»

За креативную идею в организации DM-
проекта

Агентство OS-Direct (г.Киев), проект «Привет,
родная!»

Премия в номинации «Апельсиновая долька»

За самый малобюджетный BTL-проект
Агентство «AC-Marketing» (г.Кемерово), проект
«Паприка»

Проект "Перчик - в подарок". Автор – Торик
Наталья.

Проект менеджер - Маршанкина Светлана/

Премия в номинации «Апельсиновый праздник»

Диплом финалиста в номинации
«Апельсиновый сок»

За креативную идею в организации
корпоративного праздника

Агентство «Альпака-BTL» (г.Киев) «Вокруг
Европы за один день»



Победители и обладатели дипломов

Премия в номинации «Апельсиновое дерево»

За большое число успешно реализованных VTL-проектов

ЗАО «Сотовая Связь Удмуртии» (ТМ «Теле2», г.Ижевск)

проекты: «День города», «Тестирование», «Мафия»

Автор проекта и проект менеджер Марат Газизуллин

ЧП Покрас Д.В. - привоз "звезд"

Ижевское агентство "Арт-премьер" - приглашение местных

артистов и предоставление аппаратуры ЧП Конышев А.А .

ЧП Каменская А.Н. - Промоутеры

ЧП Малыгина А.Н. - Промоутеры

Премия в номинации «Апельсиновый апельсин»

За самый эффективный VTL-проект.

АТПП "Группа "ОША" (г. Омск), проект "S-extrim"

Автор проекта - Константин Аверин

Менеджер проекта - Константин Аверин

Премия в номинации «Апельсиновый фреш»

За самую креативную идею VTL-проекта. Агентство «Рембрэнд» (г.Казань), проект «Комплимент продавцу»

Автор проекта Степанов Владимир

Проект менеджер Хакимова Ольга

Директор по развитию РА "Рембрэнд" - Степанов Владимир



Победители и обладатели дипломов

Специальный приз в номинации «Апельсиновый Гвоздь»

от журнала BTL-Magazine

За самый эффективный BTL-проект, представленный клиентом

Корпорация «Перспектива» (г.Пермь), проект «Улица ипотеки»

Ольга Мазеева, директор по маркетингу

Екатерина Пахомова, коммерческий директор агентства недвижимости

Дзусова Ольга, руководитель Центра ипотечных программ

Андрей Комаровских, маркетолог

Олег Смирнов, маркетолог

Регина Давлетшина, аналитик

Юлия Конева, специалист по CRM

Специальный приз в номинации «Апельсиновая долька»

от журнала BTL-Report

За креатив в организации малобюджетного BTL-проекта

Агентство «Мегатавр» (г.Хабаровск), проект «Поступай на пятерку»

Авторы: Ширяев В., Тишанская Е., Нигей Е., Рыбальченко Н.

Проект-менеджер, координатор: Рыбальченко Н.

Директор: Рябова С.И.

Специальный приз в номинации «Апельсиновый апельсин»

от издательского дома Independent Media, издателя журнала «Оранжевый Апельсин»

За эффективный BTL-проект для современной женщины

Агентство «Positive Line» (г.Пермь), проект «Фитнес-ловец женских сердец»

Директор агентства: Лысак Дмитрий Леонидович

Проект-менеджер: Ирина Исупова

Художник, дизайнер: Мария Кожевникова

Автор: Лысак Дмитрий Леонидович



**Спасибо всем участникам конкурса за
интересные и эффективные акции!**

До встречи в 2007 году
www.2007.btlregion.ru

