

ЖК Суворовский Бренд-платформа

СУТЬ БРЕНДА

Город в городе.

Строительство современного эко-спортивного жилого района для каждого.

МИССИЯ БРЕНДА

Построить экологический чистый район с развитой инфраструктурой, спортивными комплексами и детскими площадками.

Возведение крупного быстро развивающегося жилого комплекса в экологически чистом районе города.

ЦЕННОСТИ БРЕНДА

- > Здоровье и безопасность жителей
- > Развитая инфраструктура
- > Поддержка и развитие спорта в ЖК
- > Широкие парковочные зоны для жителей и гостей ЖК
- > Инновационная школа
- > Поликлиника на территории ЖК
- > Экологически чистый район
- > Надежность застройщика

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА БРЕНДА

Жилье, качественное жилье, жилой комплекс, жилой район, комфортное жилье, Квартира, комфортная квартира, квартира под ключ, спортивный район, экология, экологичный, эко район, экологический район, Квартира для семьи, молодая семья, дети, довольный клиент, счастливый клиент, качество, надежность, долговечность, комфорт, красота, семья, здоровая семья, наследие.

РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ БРЕНДА

Какие направления охватывает ваш бизнес?	Продажа квартир.
--	------------------

Какие выгоды вы принесете своим клиентам?	Экономия денег, жилье с отделкой.
Какую эмоцию вы продаете?	Уверенность, безопасность, спокойствие.
Что делает компания?	Строит и продает доступное жилье.
Для кого существует компания?	Для эконом и среднего класса.
Ключевые потребности потребителя, которые мы стремимся решить?	Общий комфорт для жизни, свободное личное пространство, своя квартира, создание инфраструктуры района.
Что определяет успех проекта?	Перспективность района. Доступная цена. Сильный маркетинг.
Каким образом мы достигаем этого успеха?	Путем повторного знакомства конечного потребителя с ЖК Суворовским.
Функциональные ценности	
Ассортимент	Дешевая однушка. Большая 3шка с хорошей планировкой.
Качество	Надежность сделки, и выгодная цена покупки.

Цена	Цена приемлема для эконом и среднего сегмента.
Уникальность	Экологически чистый район, Строительство велодорожек, пожарное депо
Эмоциональные ценности	
Спокойствие	Не надо думать о ремонте в квартире.
BAU-эффект	Помогаем оформить ипотечные документы. Продаем доступные квартиры с ремонтом.
Сарафан	Люди должны говорить о нас своим друзьям, коллегам и близким. (Сарафан строиться на мнении жильцов и людей извне путем воздействия на людей хорошими отзывами и инфоповодами через СМИ и Соцсети) заполнить
Уверенность	ЖК Суворовский от Строительной компании ВКБН топ 3 застройщика России.

Проработка целевой аудитории

1. Сегмент Молодая семья без детей (20-30 лет)
2. Сегмент Молодая семья с ребенком до 5 лет (20-35 лет)
3. Сегмент Молодая семья с ребенком больше 6 лет (25-40 лет)

4. Сегмент Многодетная семья с 2 и более детьми (25-45 лет)
5. Сегмент Родители покупка для детей (40-60 лет)
6. Сегмент Переезд с области в областной центр
7. Сегмент Переезд граждан Украины
8. Сегмент Студенты

Ответы на вопросы в таблице ниже для каждого из своих сегментов. При необходимости расширьте таблицу.

Вопрос	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужской Женский, от 20-30 лет, Учеба работа до 40 тыс руб	Мужской Женский, от 20-35 лет, ребенок до 5 лет. Учеба работа до 55 тыс руб	Мужской Женский, от 25-40 лет, ребенок старше 6 лет. Работа до 70 тыс руб
В какой стране/городе проживают?	Ростов-на-Дону,	Ростов-на-Дону,	Ростов-на-Дону,
Где они очень часто проводят время?	Работа, учеба, дом, кинотеатры, кафе, клубы, спортзал.	Работа, учеба, дом, кинотеатры, спортзал, прогулки с ребенком, детские мероприятия	Работа, дом, кинотеатры, прогулки с ребенком, детские мероприятия
Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Семья, развлечения, спорт, отдых, саморазвитие	Семья, отдых, забота о ребенке, саморазвитие, развитие ребенка.	Семья, отдых, забота о ребенке, саморазвитие. развитие ребенка.
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Покупка доступной квартиры с ремонтом инфраструктура, быстрый переезд.	Покупка доступной квартиры с ремонтом инфраструктура. Наличие детских садов и школ.	Недорогое жилье инфраструктура, шумный район, нужна своя квартира, квартира с ремонтом переезд в более большую квартиру,

			безопасность для детей.
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Стремление к социальному развитию.	Проживание с родителями, неудачный выбор предыдущего жилья, съемная квартира, живут у большой проезжей части, проживают в неблагополучном районе. Школа и садик находятся далеко.	Неудачный выбор предыдущего жилья, съемная квартира живут у большой проезжей части, проживают в неблагополучном районе. Взросление ребенка
Каковы причины этих проблем?	Тяжело жить с родителями, влияние социума, дорого снимать квартиру.	Тяжело жить с родителями, влияние социума, , окончание учебы, дорого снимать квартиру, не нравится район проживания.	Ребенку нужна своя комната, планирование второго ребенка, смена работы, не нравится район проживания, невыгодно квартиру.
Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?) .	Родители против переезда, дорогие квартиры, нет кредитной истории, нет денег	Не хватает денег, не нравятся условия которые им предлагают. Не хватает времени посмотреть все предложения.	Не хватает денег, не нравятся условия которые им предлагают. Не хватает времени посмотреть все предложения.
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты. Пытались взять кредит для покупки квартиры.	Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты.	Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты.

На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.	На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.	На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.
Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Дешевое жилье с ремонтом, развитой инфраструктурой	Доступное жилье с ремонтом, развитой инфраструктурой, наличие детских садов, школ, детских площадок, спортивных комплексов.	Доступное жилье с развитой инфраструктурой. квартиру с ремонтом, наличие школ, детских площадок, спортивных комплексов
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Купить недорогую квартиру с ремонтом которая им понравится.	Купить недорогую квартиру с ремонтом в шаговой доступности к остановке магазинам, детским садам и школе.	Купить недорогую квартиру с ремонтом и хорошей планировкой в шаговой доступности к остановке магазинам, детсадам и школе.
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, появится свободное время, появится уверенность в завтрашнем дне.	Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус.	Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус.
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной.	Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной.	Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной.

В чем они продолжают сомневаться?	Готовы ли они взять ипотеку. В правильном выборе квартиры.	В правильном выборе нового места жительства,	В правильном выборе нового места жительства, Будут брать ипотеку или еще подкопить денег.
Каковы главные желания сегмента?	Свое дешевое жилье, квартира с ремонтом.	Купить недорогое жилье вблизи к школе и детсаду, наличие большой парковки.	Купить доступное жилье вблизи к школе и работе, наличие большой парковки
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Несостоятельность, страх покупки жилья у некачественного застройщика.	Страх перемены, страх покупки жилья у некачественного застройщика.	Страх перемены, страх покупки жилья у некачественного застройщика.
Что их больше всего радует? (По отношению к их проблеме и ее решению).	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать.	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. Если не хватит денег можно взять рассрочку или ипотеку.	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. Если не хватит денег можно взять рассрочку или ипотеку.
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, нехватка денег.	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, нет денег, долго ждать сдачу дома.	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, нет денег, долго ждать сдачу дома.
Как они узнали о вас?	Риелторы или реклама Офф сайт ЖК, соцсети, баннера	Риелторы или реклама Офф сайт ЖК, соцсети, баннера	Риелторы или реклама Офф сайт ЖК, соцсети, баннера

Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты, продукты, бренды).	ЖК Левенцовский парк, ЖК Вересаево ЖК Мечников ЖК Платовский	ЖК Красный аксай ЖК Вересаево ЖК Левенцовка ЖК Днепровская роща ЖК Запад	ЖК Красный аксай ЖК Вересаево ЖК Левенцовка ЖК СКАЙ ПАРК ЖК Запад Жк Мечников
Что они думают о цене (на продукт, услугу)?	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)
Что им нравится в ваших конкурентах?	Инфраструктура, расстояние до центра города	Детские сады, магазины и школы в шаговой доступности, расстояние до центра города	Школы и магазины в шаговой доступности, расстояние до центра города
Что им не нравится в ваших конкурентах?	Цена, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома.	Цена, шумность района, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома.	Цена, шумность района, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома.
Что они считают самым важным в решении о покупке?	Цена, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, , квартира с ремонтом. Различные варианты приобретения жилья	Цена, планировка квартиры, экология, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, квартира с ремонтом. Наличие школ и дет сада. Различные варианты	Цена, планировка квартиры, экология, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, квартира с ремонтом, Наличие школ. Различные варианты приобретения жилья

		приобретения жилья	
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Далеко от центра, окраина города. Ведется постоянное строительство	Далеко от центра, окраина города. Ведется постоянное строительство	Далеко от центра, окраина города. Ведется постоянное строительство, мало школ.
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) – что делают люди (действия)?	Офф сайт ЖК, и сайтах партнеров соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.	Офф сайт ЖК, и сайтах партнеров соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.	Офф сайт ЖК, и сайтах партнеров соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Введены в курс дела	Введены в курс дела	Введены в курс дела
Какие способы оплаты они считают самыми удобными?	Ипотека, рассрочка, Наличка	Ипотека, рассрочка, Наличка	Ипотека, рассрочка, Наличка

Вопрос	Сегмент 4	Сегмент 5	Сегмент 6
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужской Женский, от 25-45 лет, многодетная семья с 2 и более детьми работа до 70 тыс руб	Родители покупка для детей (40-60 лет) от 40 тыс руб.	Переезд с области в областной центр от 20 до 45 лет от 40 тыс руб до 55 тыс руб.
В какой стране/городе проживают?	Ростов-на-Дону,	Ростов-на-Дону,	РФ, Ростов-на-Дону, РО
Где они очень часто проводят время?	Работа, дом, отдых .	Работа, дом, театры, дача .	Работа, дом, отдых .
Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Семья, отдых, забота о детях, религия .	Семья, отдых, забота о ребенке, религия .	Семья, отдых, забота о ребенке, саморазвитие, религия .
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Свободные места в школе, поликлиника . нужна своя квартира, Квартира с ремонтом, переезд в более большую квартиру, Быт в съемной квартире	Покупка доступного жилья, ребенку нужна своя квартира. квартира с ремонтом.	Переезд из деревни в город. переезд в более развитую инфраструктуру, квартира с ремонтом.

<p>Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?</p>	<p>нехватка места в квартире, неудачный выбор предыдущего жилья, Невыгодно снимать большую квартиру.</p>	<p>Взросление детей, сложность быта и сосуществования в одной квартире с ребенком.</p>	<p>Скука и безработица в области, новая работа, перевод в Ростов-на-Дону, социальное развитие.</p>
<p>Каковы причины этих проблем?</p>	<p>Детям нужна отдельная комната, планирование третьего ребенка хотят свою квартиру.</p>	<p>Большая семья требуется расширения, переезд ребенка, влияние социума, окончание учебы ребенка.</p>	<p>нет хорошей работы у себя дома. Желание изменить свою жизнь, смена работы, повышение по службе, планирование ребенка.</p>
<p>Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?).</p>	<p>Не хватает денег, не нравятся условия которые им предлагают. Не хватает времени посмотреть все предложения, не нравится планировка.</p>	<p>Не хватает денег, Ребенку не нравятся квартиры и ЖК.</p>	<p>Не могут найти подходящие жилье, не хватает денег, не нравятся условия которые им предлагают.</p>
<p>Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?</p>	<p>Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты.</p>	<p>Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты.</p>	<p>Смотрели много ЖК, обращались к риелторам. Риелторы нашли подходящие варианты.</p>
<p>На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?</p>	<p>На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.</p>	<p>На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.</p>	<p>На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.</p>

<p>Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?</p>	<p>Просторную квартиру с ремонтом, район с развитой инфраструктурой, наличие детских садов, школ, детских площадок, спортивных комплексов.</p>	<p>Доступное жилье с развитой инфраструктурой, что бы был ремонт, спортивных комплексов.</p>	<p>Дешевое жилье с ремонтом, развитой инфраструктурой, наличие детских садов, школ, детских площадок, спортивных комплексов.</p>
<p>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</p>	<p>Купить недорогую квартиру с ремонтом и хорошей планировкой в шаговой доступности к остановке магазинам, и школе, кружкам, спортплощадкам</p>	<p>Купить недорогую квартиру с ремонтом и хорошей планировкой в шаговой доступности к остановкам и магазинам. Что бы понравилась ребенку.</p>	<p>Купить недорогую квартиру с ремонтом и хорошей планировкой в шаговой доступности к остановке магазинам, детсадам и школе, работе.</p>
<p>Как изменится их жизнь после решения проблемы?</p>	<p>Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус.</p>	<p>Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус, появится свободное время и место в квартире под свои нужды.</p>	<p>Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшается атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус.</p>
<p>Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как сейчас</p>	<p>Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной. Появится постоянное раздражение из за невозможности отдыха дома.</p>	<p>Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной.</p>	<p>Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной. Будет тратиться много времени и денег на дорогу.</p>

В чем они продолжают сомневаться	В правильном выборе нового места жительства.	Не рано ли они покупают квартиру ребенку, В правильном выборе нового места жительства, понравится ли ребенку	В правильном выборе нового места жительства.
Каковы главные желания сегмента?	Купить доступное жилье с ремонтом и хорошей планировкой вблизи к школе и работе.	Купить доступное жилье с ремонтом и хорошей планировкой в хорошем районе.	Купить доступное жилье с ремонтом и хорошей планировкой вблизи к школе, детсаду и работе.
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх покупки жилья у некачественного застройщика.	Страх отпустить ребенка из родительского очага, боязнь перемен, страх покупки жилья у некачественного застройщика.	Страх перемены, страх покупки жилья у некачественного застройщика.
Что их больше всего радует? (По отношению к их проблеме и ее решению).	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. Если не хватает денег можно взять рассрочку или ипотеку.	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. Если не хватает денег можно взять рассрочку или ипотеку.	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. Если не хватает денег можно взять рассрочку или ипотеку.
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, не хватает денег на понравившиеся варианты. Отказ банка в ипотеке.	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, не хватает денег на понравившиеся варианты.	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, нет денег. Отказ банка в ипотеке.

Как они узнали о вас?	Риелторы или реклама	Риелторы или реклама	Риелторы или реклама
Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты, продукты, бренды).	ЖК Красный аксай ЖК Вересаево ЖК Левенцовка ЖК Мечников, ЖК Военвед-Сити	ЖК Красный аксай ЖК Вересаево ЖК Левенцовка ЖК Мечников, ЖК Военвед-Сити	ЖК Вересаево ЖК Левенцовка ЖК Западная резиденция ЖК Мечников
Что они думают о цене (на продукт, услугу)?	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)
Что им нравится в ваших конкурентах?	Инфраструктура, транспортная развязка у ЖК, расстояние до центра города или работы.	Инфраструктура, транспортная развязка у ЖК, расстояние до центра города или учебы.	Инфраструктура, транспортная развязка у ЖК, расстояние до центра города или работы.
Что им не нравится в ваших конкурентах?	Цена, отсутствие экологически чистой среды, отсутствие парковочных мест, долго ждать сдачу дома	Цена, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома	Цена, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома.

Что они считают самым важным в решении о покупке?	Цена, Экология, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, квартира с ремонтом. Наличие школ и дет сада. Различные варианты приобретения жилья	Цена, Экология, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, чтобы понравилось ребенку. Различные варианты приобретения жилья	Цена, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, наличие школ и дет сада. Различные варианты приобретения жилья
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Далеко от центра, окраина города.	Далеко от центра, окраина города.	Далеко от работы.
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) – что делают люди (действия)?	Офф сайт ЖК, Соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.	Баннера, сарафан. люди звонят, пишут интересуются квартирами.	Офф сайт ЖК, Соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Введены в курс дела	Введены в курс дела	Введены в курс дела

Какие способы оплаты они считают самыми удобными? (Карты, виртуальные кошельки и т.д.).	Ипотека, рассрочка, Наличка Материнский капитал	Ипотека, рассрочка, Наличка	Ипотека, рассрочка, Наличка материнский капитал
---	--	-----------------------------	--

Вопрос	Сегмент 7	Сегмент 8
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Переезд граждан Украины от 17 до 40 лет доход от 30 000 р	Студенты от 18 до 23 лет
В какой стране/городе проживают?	Украина, город Суми (Сумы)	РФ, Ростов-на-Дону, РО
Где они очень часто проводят время?	Работа, учеба, дом, кафе.	Учеба, дом, работа кинотеатры, кафе, клубы, спортзал.
Каковы главные жизненные ценности этих людей?	Семья, Развлечения, Спорт, отдых, Забота о ребенке, саморазвитие, религия.	Развлечения, учеба

Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Купить и переехать в недорогую квартиру с ремонтом в хорошем районе.	Нужна недорогая квартира с ремонтом недалеко от учебы.
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Хотят сменить страну проживания.	Начало или конец учебы, не желание жить на съемной квартире, переезд из области на постоянное место жительства.
Каковы причины этих проблем?	Не нравится обстановка и уровень жизни в стране.	Понравился город в котором учились, нежелание возвращаться домой.
Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?).	Не желание жить в своей стране, проблемы с оформлением документов на ПМЖ, нехватка денег.	Не могут найти подходящие жилье, не хватает денег, нет кредитной истории.
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	Смотрели разные города, рассматривали варианты получения гражданства разными способами, искали займы на квартиру. Решили остановиться в Ростове на Дону. Обратились к риэлторам они нашли подходящие варианты. Оформляют документы на ПМЖ	Смотрели много ЖК. Нашел подходящие варианты
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.	На разных этапах кто то решил проблему, а кто то нет.

Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?	Дешевое жилье с ремонтом, развитой инфраструктурой, наличие дет садов, школ, детских площадок, спортивных комплексов.	Дешевое жилье с ремонтом, развитой инфраструктурой.
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	Купить недорогую квартиру с ремонтом и хорошей планировкой в шаговой доступности к остановке магазинам, детсадам и школе.	Купить недорогую квартиру с ремонтом в шаговой доступности к остановке и магазинам, Недалеко ездить на учебу.
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие улучшается атмосфера в семье, пропадет тревожность.	Жизнь изменится в лучшую сторону. укрепит свой социальный статус.
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	Наступит депрессия будет много ссор с родными и близкими, ненависть к самому себе.	Моральная нагрузка из за нереализации своих возможностей.
В чем они продолжают сомневаться?	В правильном выборе нового места жительства	В правильном выборе нового места жительства. Брать ипотеку или жить на съемной квартире или общежитие.
Каковы главные желания сегмента?	Купить дешевое жилье с ремонтом и хорошей инфраструктурой.	Свое жилье.

Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	Страх перемены, страх покупки жилья у некачественного застройщика.	Страх не выплатить квартиру из за отчисления.
Что их больше всего радует? (По отношению к их проблеме и ее решению).	То что проблема временная. Документы на ПМЖ собираются. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать.	То что проблема временная. На рынке представлен большой ассортимент ЖК есть из чего выбирать. много недорогого жилья
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Неудача в поиске квартиры и хорошего ЖК, проблема с оформлением документов на пмж.	Неудача в поиске подходящей квартиры или ЖК, нехватка денег.
Как они узнали о вас?	Риелторы или реклама	Риелторы или реклама
Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты, продукты, бренды).	ЖК Вересаево ЖК Левенцовский ЖК Город у реки ЖК Звездный ЖК Екатеринбургский	ЖК Вересаево ЖК Левенцовский ЖК Мечников ЖК Сказка

Что они думают о цене (на продукт, услугу)?	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)
Что им нравится в ваших конкурентах?	Инфраструктура, расстояние до центра города	Инфраструктура, расстояние до центра города.
Что им не нравится в ваших конкурентах?	Цена, отсутствие парковочных мест, долго ждать сдачу дома	Цена, отсутствие парковочных мест, высокая оплата ЖКХ, долго ждать сдачу дома.
Что они считают самым важным в решении о покупке	Цена, инфраструктура, парковка, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, , квартира с ремонтом.	Цена, инфраструктура, сданный дом или с маленьким сроком сдачи, квартира с ремонтом.
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Сданный дом или с маленьким сроком сдачи. Специальное предложение для людей которые переезжают из другой страны.	Покупка квартиры с огромной выгодой. Сданный дом или с маленьким сроком сдачи.
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	Далеко от центра, окраина города.	Далеко от центра, окраина города.

<p>На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) – что делают люди (действия)?</p>	<p>Офф сайт ЖК, Соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.</p>	<p>Офф сайт ЖК, Соцсети, Баннера, люди звонят, пишут интересуются квартирами.</p>
<p>Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?</p>	<p>Введены в курс дела</p>	<p>Введены в курс дела</p>
<p>Какие способы оплаты они считают самыми удобными? (Карты, виртуальные кошельки и т.д.).</p>	<p>Наличные, Если будет возможность взять ипотеку они будут только ЗА.</p>	<p>Рассрочка, Ипотека.</p>

АВАТАР СЕГМЕНТА 1

Игнат

Возраст - 24 года.

Род деятельности Официант.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Северный жилой массив.

Татьяна

Возраст 22 лет

Род деятельности: студент, официант

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Северный жилой массив.

Игнат закончил ХимФАК ЮФУ, работает официантом с 1 курса университета, пока менять работу не планирует.

Татьяна работает вместе с Игнатом, тоже учится на ХимФАКе.

Живут вместе 1.5 года, недавно сыграли свадьбу. Много времени уделяют работе, Татьяна учится на заочном отделении в ЮФУ. Хотят обзавестись своим жильем, в будущем планируют 1 ребенка. Снимают квартиру на ул. Орбитальной в 10 этажном доме на 2 этаже в однокомнатной квартире с плохим ремонтом. Платят за квартиру + ЖКХ 14 500 рублей.

Личное время проводят вместе на велопогулках, кафе и клубах. Ведут веселый образ жизни.

Игнат и Татьяна мечтаю приобрести квартиру в чистом красивом районе на 7 - 9 этаже с хорошим видом из окна и развитой инфраструктурой.

Игнат и Татьяна не разбираются в процессе купле-продажи и хотят найти человека который с радостью этим займется. Квартиру планируют приобрести в ипотеку.

АВАТАР СЕГМЕНТА 2

Глеб

Возраст - 32 года.

Род деятельности Менеджер по продажам

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Илона

Возраст 26 лет

Род деятельности: студент магистратуры, Бухгалтер

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Аркадий

возраст 3 года

Род деятельности ходит в садик.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Глеба закончил ДГТУ по специальности мировая экономика, после окончания ДГТУ устроился менеджером по продажам в компанию по оптовыми поставками пищевых продуктов, работает там по сей день.

Илона заканчивает магистратуру в ЮФУ на факультете экономики. Бухгалтер работает из дома.

В браке более 5 лет, очень долго пытались устроить ребенка в садик. Живут с родителями Илоны на улице Тбилисской в небольшом частном доме. Давно мечтают о своей личной жилой площади. Планируют купить новую квартиру желательно сразу с ремонтом и побыстрее съехать от родителей.

Личное время проводят с ребенком на прогулках, посещают кафе, кино, детский театр. Ведут семейный образ жизни.

Илона и Глеб мечтаю приобрести большую однокомнатную или двухкомнатную квартиру в чистом экологически чистом районе на 3 этаже вблизи детского сада и школы.

У Илоны и Глеба нет времени на самостоятельный поиск квартиры и оформления документов. Они будут рады найти человека который все сделает. Квартиру планируют приобрести с предоплатой, а остальное взять в рассрочку или ипотеку.

АВАТАР СЕГМЕНТА 3

Альберт

Возраст - 36 года.

Род деятельности Инженер-проектировщик

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Александровка.

Клавдия

Возраст 30 лет

Род деятельности: домохозяйка

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Александровка.

Матвей

Возраст 6 лет

Род деятельности ходит в садик, собирается идти в 1 класс.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Александровка.

Альберт начал работать инженером еще в университете, сейчас работает на Вертоле.

Клавдия хранит домашний очаг с рождения матвея.

В браке более 10 лет, В последнее время часто меняют съемные квартиры из за плохих жилищных условий. В этом году планируют отдать Матвея в хорошую школу. Задумались о покупке квартиры в новом районе нашего города. Планируют купить новую двухкомнатную квартиру желательно сразу с ремонтом. В данный момент живут в Александровке на ул 40 лет победы. Их раздражает шум, грязь и не безопасность дороги.

Личное время проводят в основном дома или на природе с ребенком. Ведут семейный образ жизни.

Альберт и Клавдия мечтаю приобрести квартиру в экологически чистом и тихом районе со своей школой на 9 этаже с видом на двор.

Клавдия сама занимается поиском квартиры и подготавливает все документы для ипотеки.

АВАТАР СЕГМЕНТА 4

Валентин

Возраст - 40 лет.

Род деятельности литейщик

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Анжела

Возраст 34 лет

Род деятельности: учитель

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Павел

Возраст 8 лет

Род деятельности ученик.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Алексей

Возраст 8 лет

Род деятельности ученик

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

В браке более 15 лет, 8 лет счастливо растят близнецов Пашу и Лешу. Валентин работает на заводе, Анжела учителем МХК в средней школе. Живут в своей двушке на ул.Второй Краснодарской напротив ночного клуба “Затерянный Мир” в 5 этажном доме на 2 этаже. Они уверены что район не подходит для детей. Давно мечтают о своей личной жилой площади. Планируют купить новую трехкомнатную квартиру желательно сразу с ремонтом.

Личное время проводят в основном дома или на работе. Дети занимаются в спортивных секциях. Ведут семейный образ жизни.

Валентин и Анжела давно мечтали о квартире в хорошем семейном районе со школой и спортивными секциями.

У Валентина и Анжелы нет времени на самостоятельный поиск квартиры и оформления документов. Они будут рады найти человека который все сделает. Квартиру планируют приобрести с предоплатой, а остальное взять в рассрочку или ипотеку.

АВАТАР СЕГМЕНТА 5

Игорь

Возраст - 54 года.

Род деятельности Индивидуальный предприниматель.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ворошиловский район.

Дочь Игоря скоро выходит замуж и он хочет сделать подарок молодой семье. Сам занимается овощным бизнесом планирует открыть новую точку для дочки и зятя в новом развивающемся районе.

Личное время проводит в основном работе и командировках по области. По выходным ходит в бар смотреть футбол.

Игорь планирует купить двухкомнатную квартиру на 3-5 этажах. Чтобы дом был недалеко от магазина, парковки и дет сада.

У Игоря нет времени на самостоятельный поиск квартиры и оформления документов. Он наймет человека который все сделает. Квартиру планируют приобрести за наличку или в рассрочку.

АВАТАР СЕГМЕНТА 6

Петр

Возраст - 31 года.

Род деятельности Гос служащий.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Северный жилой массив.

Екатерина

Возраст 27 лет

Род деятельности: программист 1С.

Регион проживания – Ростов-на-Дону, Северный жилой массив.

Петр работает в гос учреждении более 5 лет.

Екатерина работает дома.

Женаты уже 4 года, Жили в Сальске в своей квартире, пол года назад Петра повысили и перевели в Ростов. Молодая семья снимает квартиру в СЖМ не далеко от работы мужа. Продают свою двушку в Сальске планируют купить квартиру в Ростове на Северном. Снимают квартиру на ул.Волкова в 5 этажном доме на 3 этаже в однокомнатной квартире с ремонтом. Платят за квартиру + ЖКХ 20 000 рублей.

Личное время проводят вместе на велопрогулках, кафе и ресторанах. Ведут веселый образ жизни.

Петр и Екатерина хотят приобрести квартиру в чистом семейном районе на 6 - 8 этаже с хорошим видом из окна и развитой инфраструктурой.

Петр и Екатерина не разбираются в процессе купле-продажи и хотят найти человека который с радостью этим займется. Квартиру планируют приобрести в ипотеку.

АВАТАР СЕГМЕНТА 7

Александр
Возраст - 36 года.
Род деятельности Архитектор
Регион проживания – Украина город Сумы.

Оксана
Возраст 30 лет
Род деятельности: Архитектор
Регион проживания – Украина город Сумы.

Счастливы в браке уже 6 лет . Из-за нестабильности в стране хотят переехать поближе к родственникам в Ростов-на-Дону. В данный момент снимают квартиру на Левенцовке. Этот район им пришелся не по душе поэтому покупать там жилье они не хотят.

Личное время проводят дома за книгами или в кино. Ведут семейный образ жизни.

Александр и Оксана ищут просторную трехкомнатную квартиру квартиру с ремонтом в новом экологически чистом районе с садиком и школой так как планируют завести ребенка в ближайший год.

Александр и Оксана в данный момент продают квартиру в Сумах и собирают все необходимые документы для покупки и переезда на ПМЖ. Квартиру готовы купить любым способом который будет возможен.

АВАТАР СЕГМЕНТА 8

Александр
Возраст - 50 лет.
Род деятельности Бизнесмен
Регион проживания Ставрополь.

Иван
Возраст - 17 лет.
Род деятельности абитуриент, студент
Регион проживания – Ростов-на-Дону, Ставрополь

Иван поступил в ИУБИП на экономический факультет. В данный момент Александр ищет квартиру для сына. Он не хочет снимать квартиру, а планирует купить квартиру на время обучения Ивана чтобы потом продать.

Александр проводит личное время в основном работе. По выходным собираются семьей и отдыхают на природе или в ресторанах.

Иван проводит личное время играя в футбол, занимаясь машинами. По выходным собираются семьей и отдыхают на природе или в ресторанах.

Александр хочет купить однокомнатную квартиру. Чтобы дом был недалеко от магазина, парковки и выезда из комплекса.

У Александра нет времени на самостоятельный поиск квартиры и оформления документов. Он наймет человека который все сделает. Квартиру планируют приобрести за наличку или в рассрочку.

Анализ конкурентов

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Wf65LkKWBZRSmA0FctzwhyHFJfgd_oYoIudFaARLw9tQ/edit?usp=sharing

Маркетинговые триггеры

В силу большого разнообразия ЦА по возрасту, бюджетам и запросам клиентов больше всего привлекает большое обилие информации на сайте,

и удобная навигация, влияние дизайна сайта – вторично. На сайте не хватает живого чата с отделом продаж, всплывающих форм с акциями, захвата (когда пытаются закрыть сайт) и спецпредложений, добавление прямых ссылок на социальные сети застройщика жизненно необходимо, это сильно увеличит отдачу с сайта. Также хочется отметить, что у конкурентов на сайте редко встречается данный функционал.

1) Основной сайт:

- а) Добавить живой чат с отделом продаж
- б) Добавить всплывающие окна с акциями и спецпредложениями при скроллинге
- в) Добавить баннер захвата при уходе с сайта, также предложение звонка клиенту зашедшему на сайт
- г) Добавление социальных сетей на сайт.

2) Разработка и внедрение Лендингов от 1 до 4 шт

- а) На каждом лендинге нужно провести SEO оптимизацию для получение первых мест в органической выдачи.
- б) К каждому лендингу будет разработана рекламная кампания в яндекс и гугл под целевую аудиторию и переманивания ее у конкурентов.

3) Отделить социальные сети от ВКБН и общедомовых, путем создание новых брендинговых соц сетей (ОК ФБ ВК ИНСТ)

- а) Цель социальных сетей описывать жизнь и участие застройщика в жизни ЖК Суворовский
- б) добавление функционала обратной связи в каждую соц сеть использовать ее как платформу связи с клиентами. (Сообщать об изменениях, предложениях и т д)
- в) использование видео и фото (в виде коллажа) как форму повествования так как такой вид контента будет наглядно передавать участие в жизни и саму жизнь ЖК.
- г) создание телеграмм или вотсап чата для клиентов (или просто взять их контакт мессенджера для отправки спецпредложения "специально для него".Посыл такой узнавайте об уникальных акциях и предложениях первыми!)

4) Наружная реклама

- а) Разработать и протестировать баннеры и печатно-раздаточную продукцию под разный сегмент аудитории.
- б) Разработка и внедрение рекламы в транспорте.
- в) Брендирование транспорта.

5) Реклама в СМИ

- а) разработать и разместить на тв, радио, газетах, и социальных сетях статьи, видео и аудио рекламу о ЖК Суворовском.

1. Преобразование лида конкурента

ВПВ	Бесплатно (бюджет конкурента)	реклама конкурента
Lead Magnet	стоимость клика контекстной рекламы, (seo)	Искали квартиру в ЖК Вересаево?- ЖК Суворовский квартиры с ремонтом от застройщика!!
Tripwire	консультирование по ипотеке, акции.	Менеджер консультирует и выявляет потребности клиента, приглашает посмотреть наши квартиры и ЖК.
Frontend 1	продажа квартиры через показ	показ квартир по запросу клиента
Upsell	двухкомнатные, трехкомнатные квартиры	Выгодная продажа по максимальной стоимости
Backend	бесплатно	Подбор по запросу и показ более дорогих квартир клиенту (двушки, трешки, хороший вид из окна, не солнечная сторона, шаговая доступность до школы, детского сада)
Downsell	студии, однокомнатные квартиры	Продажа квартиры по заниженной цене. (акции, спец предложения)

2.Прямой трафик на сайт

ВПВ	прямой запрос нашего сайта, социальные сети. Бесплатно	На сайте: 1)Краткая презентация о ЖК Суворовском 2) Статья почему выбирают именно наш ЖК Суворовский
Lead magnet	бесплатно	Квиз-тест «Подберите свою идеальную квартиру и узнайте предварительную цену». Пост-опросы на сайте, и в соц. медиа.
tripwire	консультирование по ипотеке, акции.	Клиент оставляет на сайте заявку или свои контакты. Менеджер консультирует и выявляет потребности клиента, проводит консультацию, приглашает посмотреть наши квартиры и ЖК.
Frontend	продажа квартиры через показ	показ квартир по запросу клиента
upsell	двухкомнатные, трехкомнатные квартиры	Выгодная продажа по максимальной стоимости
Backend	бесплатно	Подбор по запросу и показ более дорогих квартир клиенту (двушки, трешки, хороший вид из окна, не солнечная сторона, шаговая доступность до школы, детского сада)

Downsell	студии, однокомнатные квартиры	Продажа квартиры по заниженной цене. (акции, спец предложения)
----------	--------------------------------	--

3. Наружная реклама

ВПВ	бесплатно	Размещение информации на билбордах, остановках.
Lead magnet	бесплатно	1) Информация о ЖК 2) Информирование о планировках квартир и ценах 3) Акции, скидки, спецпредложения
tripwire	консультирование по спецпредложению	Клиент сам связывается с отделом продаж по телефонам привязанным к той или иной тематике наружной рекламы, менеджер консультирует и выявляет потребности клиента, приглашает посмотреть наши квартиры и ЖК.
Frontend	продажа квартиры через показ	показ квартир по запросу клиента
upsell	двухкомнатные, трехкомнатные квартиры	Выгодная продажа по максимальной стоимости
Backend	бесплатно	Подбор по запросу и показ более дорогих квартир клиенту (двушки, трешки, хороший вид из окна, не солнечная сторона, шаговая доступность до школы, детского сада)

Downsell	студии, однокомнатные квартиры	Продажа квартиры по заниженной цене. (акции, спец предложения)
----------	--------------------------------	--

4. Интернет реклама

ВПВ		Подготовка и разработка, тизеров, превью, видеоклипов, гифок.
Lead magnet	Стоимость перехода по рекламе.	Таргет, контекст, сео. Акция, спец предложение.
tripwire	Консультация по запросу клиента	Клиент оставляет на сайте заявку или свои контакты. Менеджер консультирует и выявляет потребности клиента, проводит консультацию, приглашает посмотреть наши квартиры и ЖК.
Frontend	продажа квартиры через показ	показ квартир по запросу клиента
upsell	двухкомнатные, трехкомнатные квартиры	Выгодная продажа по максимальной стоимости
Backend	бесплатно	Подбор по запросу и показ более дорогих квартир клиенту (двушки, трешки, хороший вид из окна, не солнечная сторона, шаговая доступность до школы, детского сада)

Downsell	студии, однокомнатные квартиры	Продажа квартиры по заниженной цене. (акции, спец предложения)
----------	-----------------------------------	---