

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОБЩЕНИЯ БРЕНДА С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

— На сегодняшний день многие многофункциональные комплексы предлагают как **ШОППИНГ**, так и **РАЗВЛЕЧЕНИЯ** для семьи и молодежи.

ARENA *city*

Замок
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

АЦЦ
новый ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

BIGZZ
HYPERMARKET

ЕВРОПА
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Galileo
ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

Однако, по причине **отсутствия:**

- четкого позиционирования комплексов,
- фокуса на конкретной целевой аудитории,
- акцентов на своих преимуществах,

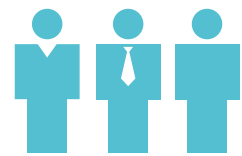
потребитель **не может осознанно выбрать комплекс** для посещения.

При этом Вы **упускаете возможность**

- ↑ **увеличить прибыль**
- ★ **стать лидером рынка**

Для того, чтобы стать лидером рынка,
**недостаточно предлагать то же,
что и остальные.**

**Настоящему
лидеру
необходимо:**



понимать свою
целевую аудиторию
и ее потребности



определить
свои отличия
от конкурентов



сформулировать
основное сообщение
бренда

— Все это можно определить
при помощи **разработки стратегии
общения бренда с потребителем.**

1. АНАЛИЗ ЦА



дает понимание о потребностях

- ассоциации потребителей, связанные с комплексом
- причины посещения
- инсайт*
- * глубокая правда о потребителе, отображает одновременно его потребность и мотивацию.

2. АНАЛИЗ ПРОДУКТА И БРЕНДА



дает понимание отличий от конкурентов

- бенефит*
- * преимущество бренда
- обоснование (RTB*)
- * причина доверия бренду
- характер бренда
- архетип бренда

3. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ



дает понимание ситуации на рынке

- внешний вид
- сообщения
- архетипы
- территории конкурентов

4. КРЕАТИВНЫЙ БРИФ



основа общения бренда

- сообщение бренда, соответствующее бренду и инсайту целевой аудитории, отличное от конкурентов

RTB /

Вместе с разработкой стратегии общения бренда с потребителем Вы получаете:



возможность быть впереди конкурентов



четкий ориентир в работе для отделов маркетинга и рекламы или рекламных агентств.

+ 375 17 362 46 51

+375 29 612 78 34

info@zeppelin.by

студия
креативных
решений **ZEPPELIN**