

РАЗРЕШИТЕ

15.04.
МОСКВА

ИЛИ СЕКРЕТЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ
НА ВЫСТАВКЕ

ПРЕДСТАВИТЬСЯ

media·storm

С О М М У Н И С А Т И О Н Г Р О У П

Деловая активность компании в рамках выставочных проектов как эффективный инструмент продвижения

Потенциал, значение и преимущества данного инструмента на фоне других традиционных методов рекламы

Екатерина Беспалова,
Руководитель отдела по работе с клиентами,
Media-Storm, Communication group



ТРАДИЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

ТВ



РАДИО



НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА



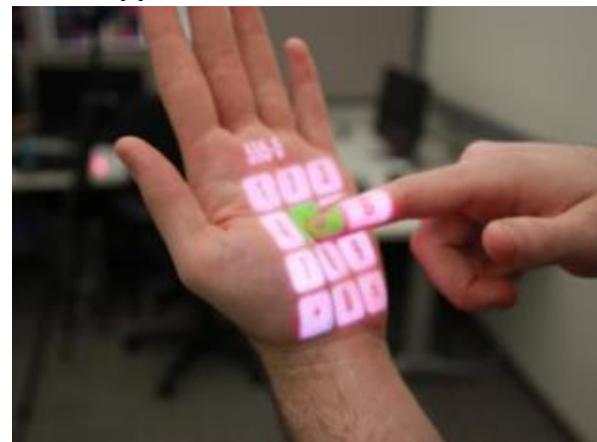
ПРЕССА



ИНТЕРНЕТ



НЕМЕДИЙНЫЕ КАНАЛЫ



НЕМЕДИЙНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

По сравнению с традиционными каналами:

- Выборочное воздействие на определенные сегменты ЦА: по доходу, географии, стилю потребления и т.п.
- Создание позитивных эмоций, связанных с брендом, ненавязчивое формирование знания продукта, без давления
- Возможность длительного контакта и детальной коммуникации
- Интерактивность, вовлеченность в процесс, качество контакта
- Высокая цена достижения контакта
- Ограниченный охват ЦА



УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ

Планирование присутствия на выставке:

- Предпродажная подготовка
- Анонсирование участия
- Продуманная программа присутствия

1.



Продвижение продукта на выставке:

- Соблюдение программы продвижения
- Работа с возражениями
- Послепродажное сопровождение

2.



Подведение итогов:

- Методы отслеживания
- Сравнение плановых KPI's с фактическими
- Доработка продукта

3.



ОПЫТ ПРОДВИЖЕНИЯ

Media-Storm оказывает высокопрофессиональные комплексные услуги в области маркетинговых коммуникаций.

Агентство входит в ТОП-40 среди российских рекламных агентств по объему медиазакупок, является членом профессиональных сообществ: АКАР (Ассоциация Коммуникационных агентств России) и Ассоциации международных исследователей ESOMAR (The European Society for Opinion and Market Research). Два наших сотрудника - сертифицированные аналитики Российской Гильдии Риэлторов.

Особенностью Media-Storm является владение собственными методиками маркетинговой экспертизы и наличие успешного опыта разработки коммуникационных стратегий и проведения комплексных рекламных кампаний. Профессионализм Агентства оценен клиентами и партнерами, о чем свидетельствуют многочисленные благодарственные и рекомендательные письма, полученные нами за 15 лет успешной работы.

Мы имеем опыт успешно реализованных проектов в сегментах:

•Жилая недвижимость:

- Многоэтажное и малоэтажное строительство в Москве и области, регионах РФ
- Загородная недвижимость
- Курортная недвижимость
- Зарубежная недвижимость

•Коммерческая недвижимость:

- Офисная недвижимость (многофункциональные и деловые центры)
- Торговая недвижимость (ТЦ, ТРК и street retail)
- Производственно-складские помещения (логистические центры, индустриальные парки, помещения свободного назначения)

Портфель наших клиентов включает ведущих игроков рынка: как девелоперские компании, так и агентства недвижимости.

Текущий портфель проектов, рекламным продвижением которых мы занимаемся, представляет собой 74 объекта разных классов (элит-, бизнес-, эконом-), из них более половины – микрорайоны от 200 м2 и крупные ЖК от 100 м2.



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

Екатерина Беспалова,
Руководитель отдела по работе с клиентами,
Media-Storm, Communication group

127018, Москва, Сущевский вал, 18,
Тел./факс: (495) 921 3760

www.media-storm.ru
info@media-storm.ru

