



 People
Worldwide

**В 2008 г.
S7 Airlines
перевозит свы-
ше 8 000 000 пас-
сажиров, каждый из
которых является
гарантированным
потребителем рек-
ламной инфор-
мации.**

S7 Airlines сегодня

Абсолютный лидер по внутрироссийским перевозкам.

Один из ведущих российских авиаперевозчиков на международных маршрутах.

Крупнейший авиаперевозчик в Западной и Восточной Сибири.

Количество пассажиров, перевезенных S7 Airlines в 2006 году достигло 5 000 000. В 2007 году 6 000 000. В 2008 году авиакомпания планирует перевезти 8 000 000 пассажиров.

S7 Airlines обладает развитой сетью внутренних маршрутов по России и СНГ. Регулярные полеты выполняются в Европу и страны Азиатско – Тихоокеанского региона.

Среди партнеров S7 Airlines - более 70 авиакомпаний: British Airways, Lufthansa, Korean Air, Swiss, Thai Airways, United Airlines и т.д.

Уникальная маршрутная сеть авиакомпании базируется на крупных авиатранспортных узлах: в Москве, Новосибирске, Иркутске, Челябинске, Перми.

Постоянно обновляемый парк воздушных судов включает более 60 магистральных лайнеров, в том числе Airbus A319, A310, Boeing 737, Ил 86 и Ту 154М.

S7 AIRLINES



В 2007 году
самолеты S7

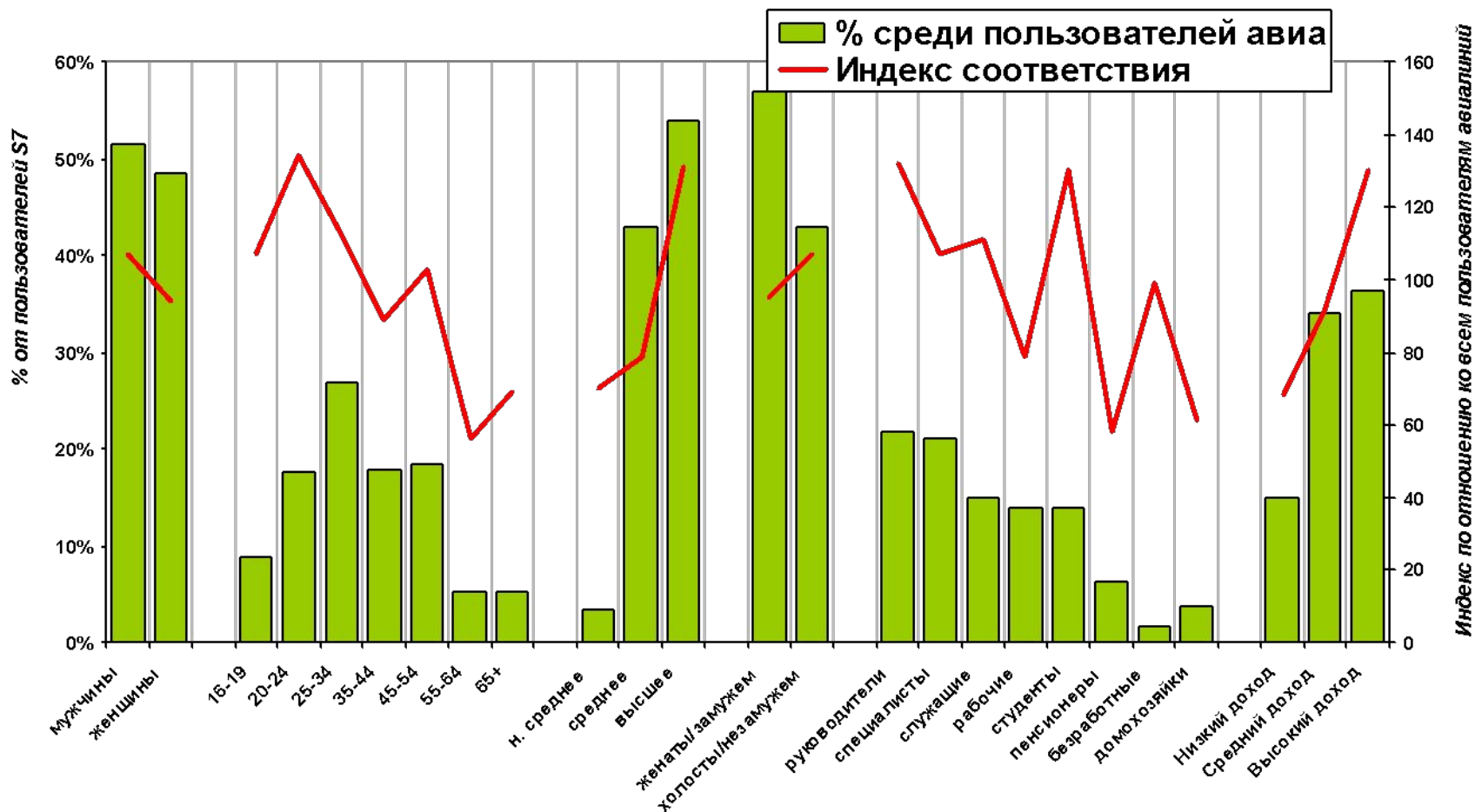
Airlines провели в воздухе **152 400** часов, выполнив **49 983** рейса. **60%** от 7 миллионов пассажиров было перевезено на внутренних воздушных линиях, **40%** – на международных.



- Уникальная система узловых аэропортов (Москва, Новосибирск, Иркутск, Хабаровск, Челябинск, Сочи), позволяющая спланировать путешествие оптимальным способом.
- Равномерное «покрытие» всей территории России (города миллионники)
- Высокая частота полетов между городами.

КРАТКИЙ ПОРТРЕТ ПАССАЖИРОВ АВИАКОМПАНИИ «S7 AIRLINES»

Исследование **Universal McCann**



Профиль людей, пользовавшихся услугами S7



Психографическое описание целевой аудитории:*

- Открытые для всего нового, прогрессивные, ценящие нестандартные решения (инновации);
- Успешные (имидж, престиж);
- Активные, готовые к переменам (придерживающиеся активного стиля жизни)
- По сравнению с пользователями всех авиакомпаний, среди пользователи S7 больше мужчин
- Женщины и мужчины в возрасте 18-44 с доходом выше среднего и высоким;
- С высшим образованием
- Основная их часть жената/замужем
хотя таких людей меньше чем среди всех пользователей авиакомпаний
- Основную часть пользователей составляют руководители и специалисты с высоким доходом.

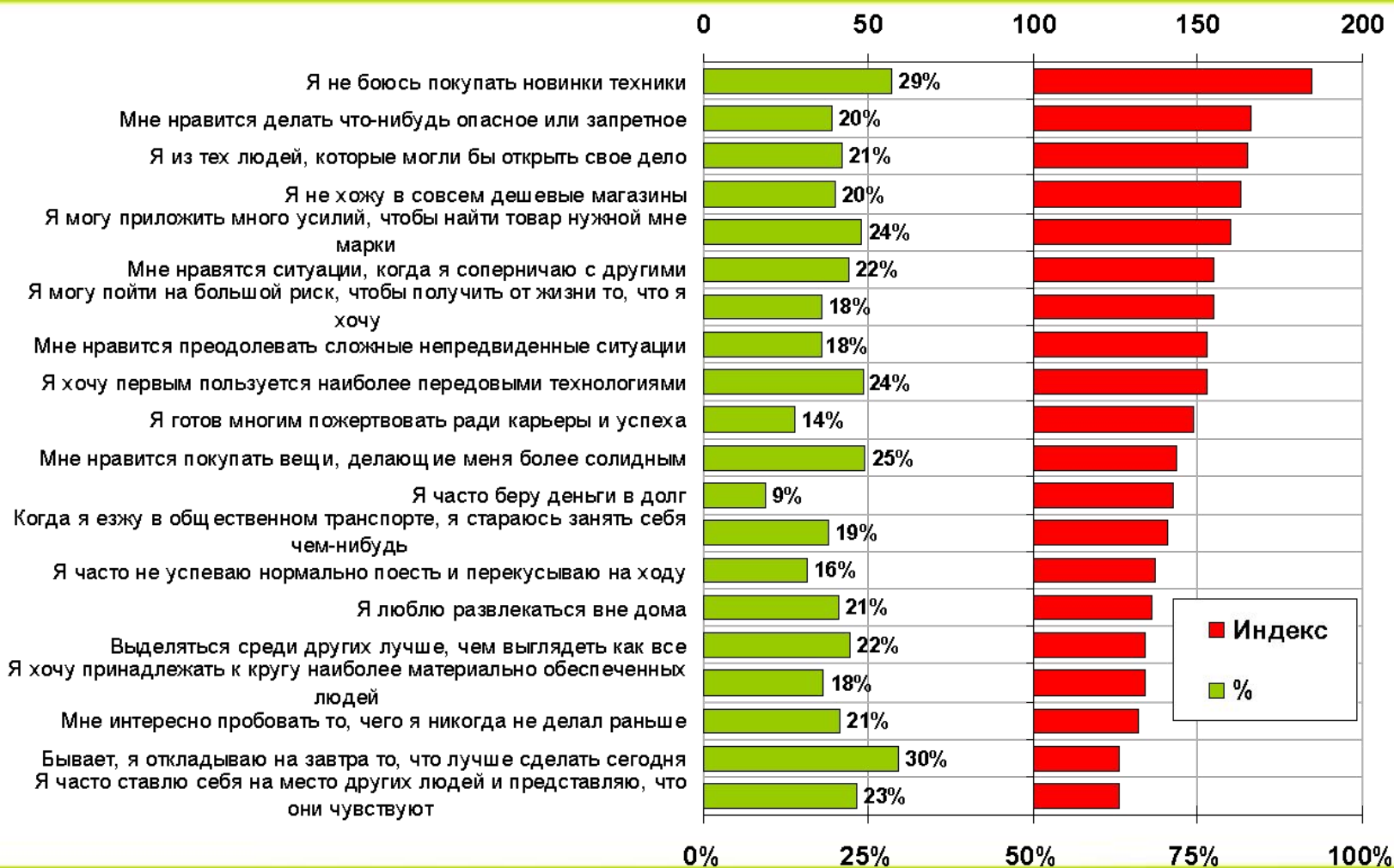
Социодемографическое описание целевой аудитории:*

72% пассажиров это руководители, специалисты, служащие и учащиеся (студенты);

74% авиа пассажиров имеют материальное положение выше среднего и высоким.

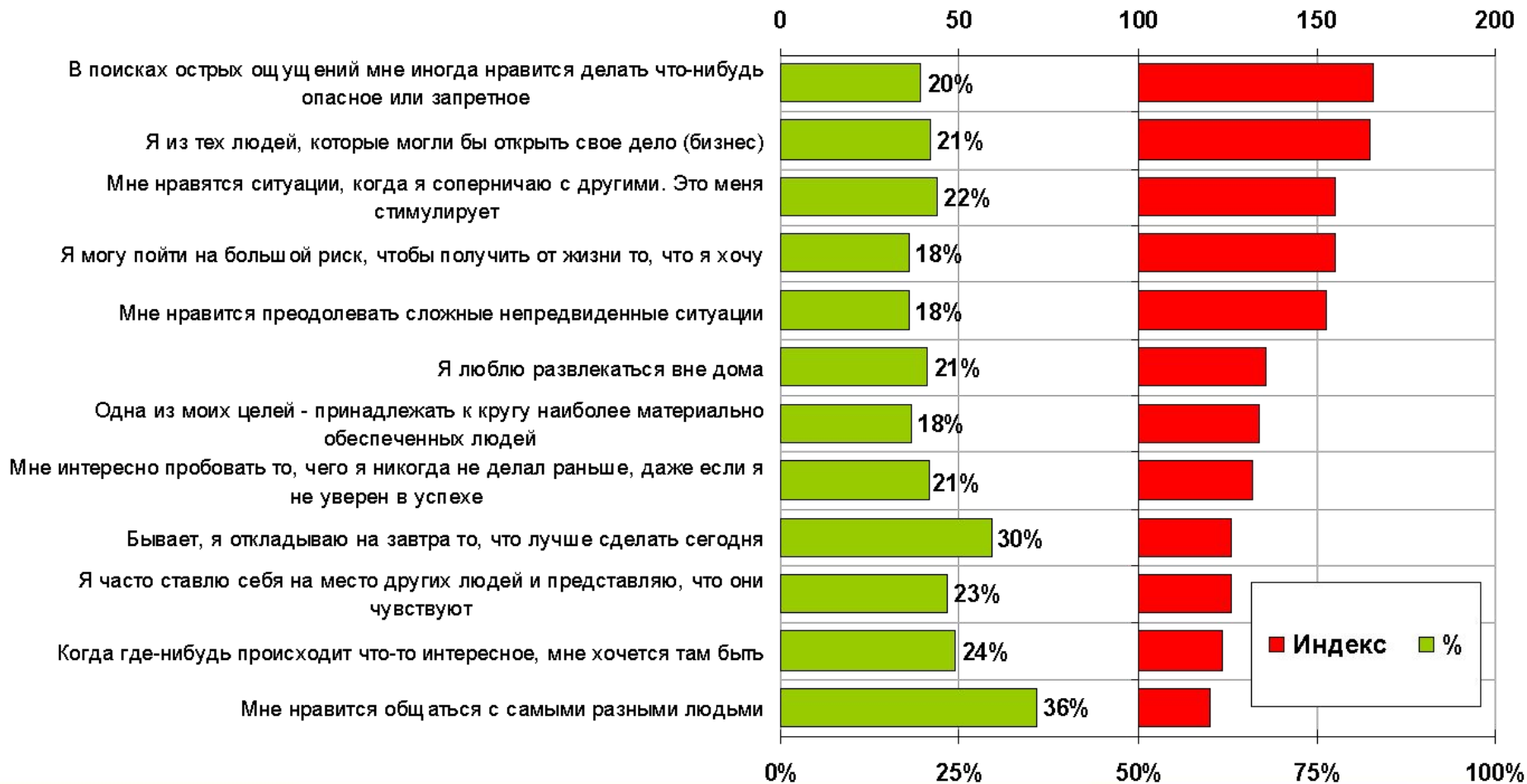
Оценочные высказывания

Мужчины 25-35 с высоким доходом, руководители и специалисты



Оценочные высказывания

Мужчины 25-35 с высоким доходом, руководители и специалисты



1. Целевая аудитория S7 Airlines в количестве 8 000 000 потенциальных потребителей ознакомится с продуктом, его свойствами и сформирует вкусовое знание о торговой марке.
2. Целевая аудитория S7 Airlines войдет в контакт с торговой маркой на уровне использования предлагаемых рекламных носителей.
3. Закрепление лояльности через употребление продукта, формирование оценки продукта.



Реклама на конвертах рассчитана на широкий охват целевой аудитории . Многократность воздействия, в ходе поездки, при пересадке, покупке билета, планировании поездки, хранении документов. Также мы предоставляем возможность вложения листовок и буклетов с Вашей рекламой в конверты с авиабилетами . Возможность географического таргетинга, с помощью которого вы можете провести рекламную кампанию, как во всей стране, так и в отдельных районах какого-либо города.



Размещение рекламной информации на посадочном талоне.
Пассажир при вылете из аэропорта проходит регистрацию, после чего он получает посадочный талон, который он должен сохранять на протяжении всего полета. При прохождении контроля пассажир каждый раз должен предъявлять свой посадочный талон, поэтому он всегда находится у него в руках, что обеспечивает 100%-й контакт с нанесенным рекламным модулем.



Размещение рекламной информации на внутренней поверхности ланч-боксов эконом - класса.

Материал располагается на внутренней стороне бокса, что позволяет привлечь особое внимание и интерес авиапассажиров к Вашему бренду во время приема пищи!

Время контакта в среднем составляет не менее 20 минут.

Обращаем Ваше внимание на то, что по данному пункту обязательно проводится согласование дизайна!



Брендинг влажных салфеток. Размещение рекламной информации на салфетках позволяет в короткие сроки донести информацию до множества потенциальных потребителей. Пассажир может взять данный носитель с собой и использовать его до и после перелета.



Подголовники – одноразовые нетканые салфетки с рекламной информацией. Подголовник предназначен для обеспечения комфорта пассажира при полете. Рекламная информация наносится на тот же самый материал и пришивается к подголовнику. Рекламная информация эффективна и ненавязчива для пассажира.



Распространение пластиковых стаканов с брендом компании.
Размещение рекламной информации является одним из самых эффективных способов проводимой рекламной кампании. Вид рекламы охватывающий миллионную пассажирскую аудиторию. Реклама размещается с внешней стороны стакана. Формат стаканчиков 180 мл.



Брендинг пластиковых чашек для горячих напитков..

Возможность охвата очень широкой аудитории, т.к. распространение многомиллионного тиража, позволяет в кратчайшие сроки ознакомить огромную аудиторию с вашим предложением.

Не менее важным преимуществом рекламы на чашках является возможность комплексного воздействия на зрителя.



Распространение бумажных салфеток с брендом Вашей компании.
Этот вид размещения рекламы является одним из самых эффективных способов проводимой рекламной кампании. Вид рекламы охватывающий миллионную пассажирскую аудиторию. В среднем по статистике за рейс контакт с данным рекламным носителем составляет 2, 5 раза.



Данный носитель размещения рекламы. Одновременно создает комфорт для пассажира в полете что позволяет привлечь особое внимание и интерес авиапассажиров к Вашему бренду во время приема пищи! и дает возможность привлечь особое внимание на Ваш бренд.



Раскладка в кармашки кресел экономон и бизнес – класса.
Целевая аудитория - пассажиры эконом и бизнес класса. Есть Возможность выбора направления полета.
Персональный экземпляр Вашего издания каждому пассажиру.



Стикер на пассажирский столик. Очень эффективный способ привлечь внимание и повысить узнаваемость бренда. Отличительное преимущество этого носителя, его многофункциональность: он может содержать рекламную информацию и также использоваться для поддержания имиджа бренда.



Размещение Вашей рекламы на багажных полках. Данный вид размещения рекламы является эффективным способом проводимой рекламной кампании. Рекламная информация нанесенная на стикер получается очень красочной, что позволяет привлечь внимание пассажира.



Ваша реклама располагается на зеркале в туалетной комнате в виде стикера на уровне глаз пассажира. Пассажир во время полета пользуется туалетной комнатой, и смотря в зеркало он видит перед собой стикер с Вашей рекламой, что позволяет привлечь особое внимание и интерес авиапассажиров.



Данный вид рекламы это продвижение товара путем информирования потребителя о его качествах.

Цели проведения промоакции на бортах ВС.

Промоакции используют для увеличения оборота, доли рынка и прибыли;

Повышения уровня осведомленности и узнаваемости товара потребителями;

Использование промоакций приводит к стимулированию продаж и увеличению потребления продукта;

Промоакции позволяют переключать потребителей с конкурирующего товара на продвигаемую торговую марку;

Проведение промоакций позволяет увеличить продажи

от 2 до 10 раз!

Задачи промоакции:

информирование перспективных потребителей о продукте, услугах и т.д

Типы промоакций:

Распространение листовок, демонстрация, Дегустация, Презентация
Конкурсы, Выставки, Семплинг.



Для Вас - это прекрасная возможность представить свои материалы в полноцветном иллюстрированном издании, предназначенном для людей, часто совершающих авиаперелеты и ведущих активный образ жизни! Это гарантированный доступ к социально-активной и обеспеченной аудитории!



Отдельно стоящая рекламная конструкция привлекает внимание всех посетителей бизнес зала

Размещение стойки возможно во всех бизнес залах.



Аэропорт «Домодедово» г. Москва- Бизнес зал МВЛ (международные воздушные линии)

Ежедневный поток пассажиров МВЛ –50 человек. ВВЛ (внутренние воздушные линии)

Ежедневный поток пассажиров - 500 человек.

Аэропорт «Толмачево» г. Новосибирск Ежедневный поток пассажиров - 60 человек.

Однако нашими посетителями являются не только пассажиры бизнес класса, но и пассажиры экономического класса, приобретающие в кассах аэропорта пригласительный билет в бизнес – зал.



Возможное распространение визитных карточек на стойках, распространение пластиковых карт, z-карт, вкладышей в конверты с авиабилетами а также возможность представить свои материалы в полноцветном иллюстрированном издании, предназначенном для пассажиров, часто совершающих авиа-перелеты. Это гарантированный доступ к миллионной аудитории.



Крупные рекламные конструкции, расположенные на глухих торцевых стенах зданий без окон, а также на фасадах строящихся или реконструируемых здания. Постоянное развитие технологий печати позволяет изготавливать рекламные полотна любых размеров. Для печати брендмауэров используется баннерная ткань или PVC Mesh-Net сетка. Первоочередная задача брендмауэров – имиджевая реклама и формирования бренда. В основном большие форматы находятся в оживленных местах с высокой транспортной проходимостью, поэтому брендмауэр подходит для рекламы практически любого товара или услуги, охватывая различные слои целевой аудитории.

Преимущества:

- площадь рекламной поверхности от 1300 кв. м
- широкий спектр размещения
- внешний подсвет



Покраска внешней поверхности ВС за исключением крыльев.
Самый не обычный вид рекламы, пассажиры приходят в восторг от увиденного! Вы можете покрасить самолет в любой цвет с Вашим логотипом. Потенциально, воздействие рекламы на аудиторию достаточно велико, так как, эффектный дизайн и, как правило, большой размер самого рекламного объявления откладываются в памяти.



**Рекламное агентство People Worldwide
Москва, 3-я ул. Ямского Поля, владение 2, корп. 12 «А», офис 512.**

WWW.PEOPLEWORLDWIDE.RU

**Алексей Гусев
Key Account Manager
Tel/fax: +7 495 789 4485
E-mail: a.gusev@peopleworldwide.ru**