



ТЕНДЕР

на создание

Презентационных

Годовых отчетов:

ОПЫТ – СЫН НАХОДОК ТРУДНЫХ



Как мы ПРОИГРЫВАЛИ тендер

2004

ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»

Наши предложения

Посыл:

представить Заказчика как Компанию, совершенствующую культуру потребления пива в России в соответствии с европейскими традициями (Санкт-Петербург – самый европейский город страны и культурная столица)

Сюжетный рефрен:

пиво – это напиток друзей, соседей, это – нерафинированный, но уютный отдых, естественность и природность.

Визуальное решение:

жанровая живопись. Стиль: бидермейер.

Образ:

«Книга для семейного чтения с картинками».

Наш результат:

ТЕНДЕР ПРОИГРАН

Наши выводы

*▣ Недооценили значимость маркетинговой составляющей
Годового отчета:*

*▣ Переоценили важность одной из групп целевой аудитории
Годового отчета – представителей властных структур.*

2005

ОАО «Промышленно-строительный банк»

Наши предложения

Посыл:

многие российские банки в последние годы активно мифологизируют свою «многолетнюю» – желательно «многовековую» – историю.

Петербургский «Промстройбанк» разрабатывает тему «Петербургские традиции».

Сюжетный рефрен:

Разработчики предлагают вписать историю ОАО «Промышленно-строительный банк» в МИРОВУЮ ИСТОРИЮ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Визуальное решение:

1. В верхнем левом углу разворота – сюжет (текст + иллюстрация) из всемирной истории банковского дела.
3. В нижнем правом углу разворота – сюжет (текст + иллюстрация), представляющий историю ПСБ от создания до наших дней.
4. Последовательность сюжетов в обоих случаях выстраивается в хронологическом порядке.

Образ:

«Скрижали» мировой истории банковского дела



Наш результат:

ТЕНДЕР ПРОИГРАН

Наши выводы

В причинах провала так и не разобрались

2006

ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз»

Наши предложения

Посыл:

Компания уже 5 лет организывает и финансирует экспедиций альпинистов на Горный Алтай, Приполярный Урал, Северный и Центральный Тянь-Шань, Кавказ, библейскую гору Арарат, высшую точку Африки – Килиманджаро.

Сюжетный рефрен:

Восхождение к вершинам содержит в себе риск, на который не стоит идти без надежной страховки. Страховка – это и грамотный крепезж, и надежный партнер в связке, и крепкая поддерживающая рука...

Визуальное решение:

1. Акцидентные детали – элементы снаряжения альпинистов и фрагменты фотографий, представляющих образ – **«поддержка»**.
- Фотографии из архива альпинистов
 - На титульной странице – как эпиграф: «В Годовом отчете использованы фотоматериалы с восхождений, совершенных альпинистами при **поддержке** Общества».

Образ:

Восхождение



Наш результат:

ТЕНДЕР ПРОИГРАН

Наши выводы

Причину озвучила Компания:

«Нам ВСЕ нравится – мы не готовы к ЦЕНЕ»



Наши вопросы:

1. Может ли Компания уже в Техническом задании указывать *безусловную компоненту* дизайн-концепта?
2. Может ли Компания артикулировать *причину отказа* от предложенной Идеи?
3. Может ли Компания объявлять *предельный Бюджет* контракта?



Спасибо!

Конференция

«Годовые отчеты: сделано в Санкт-Петербург»

5 сентября 2007 года

«ИК «Артцентуриос»