Стратегия рекламной кампании

Заказчик: туристическая компания «Дивуар»

Цели рекламной кампании:

- Заявить компанию «Divuar» на рынке туристических услуг, как единственную компанию в Украине, которая создаёт эксклюзивные виды отдыха, по сценарию и желанию клиента.
- Воспитать «своего» потребителя и сформировать новый сегмент рынка, стать в нём законодателем.
- Выйти на стабильное ежемесячное число клиентов.

Целевая аудитория:

Мужчины и женщины возрастной категории 30-60 лет с доходом более 50 тыс.$ в год

Сегменты целевой аудитории:

- Бизнесмены (уровень верхний медиум и премиум)
- Государственные чиновники высшего эшелона
- Руководители высшего звена бизнес структур

Из чего мы исходили

- Руководители компании не могли выступать как публичные люди.
- Услуга является эксклюзивной и конфиденциальной – прямые отзывы и рекомендации клиентов компании не могли быть использованы в коммуникационной программе.
- Компания не предоставляет туры, как готовый продукт и, как следствие, не может быть каталога предлагаемых туров.

Итогом рекламной кампании должен был стать настолько высокий статус компании, чтобы приток новых клиентов происходил по системе «из уст в уста», т.е. исключительно на рекомендациях.

Основываясь на стартовых условиях бюджета, мы предлагали следующие пути реализации проекта.

Пути реализации рекламной кампании:

1. **Директ мейл** – наиболее короткий путь к клиенту. Это уникальная возможность сформировать СВОЮ базу клиентов, благодаря которой Компания будет знать о клиенте все, начиная с имени-отчества, заканчивая интересами и хобби.

2. **Сайт** – возможность рассказать о себе больше и укрепить первое впечатление потенциального клиента после полученной рассылки.

3. **Прямая реклама в СМИ** – подкрепление имиджа компании и напоминание о бренде (в ходе дальнейших переговоров с Заказчиком, данный пункт был отменен с целью сократить бюджет)

В основу концепции был заложен ответ на вопрос:

Как раскрыть уникальность услуг компании и привлечь внимание потенциального клиента одной почтовой рассылкой?

Чтобы клиент понял, что в «Дивуар» ему не предложат набор шаблонных туров, а создадут индивидуальный тур, основываясь исключительно на его личных желаниях и, возможно, фантазиях.

После такого отдыха обязательно появятся отзывы и рекомендации клиентов. Именно на этом в дальнейшем должен строится позитивный имидж компании.

И решение было найдено

Каждому из нас, хотя бы раз в своей жизни, хотелось пройти неизведанными путями, открыть места, которые ещё никто не видел, побывать там, где не ступала нога человека…

И обязательно делать фото, чтобы поделиться впечатлениями с друзьями и близкими!

Именно эту идею мы решили реализовать в своей рассылке.

Первый этап кампании – формирование базы

Формирование клиентской базы проводилось с помощью субподрядчика.
Изначально было отобрано более 5000 ведущих компаний по Киеву.
Клиент настаивал на увеличении количества адресатов до 15000.
Список был расширен за счет компаний с более низким уровнем доходов и присоединения 2500 адресов по области.

Второй этап кампании – содержание рассылки.

Почтовая рассылка

Каждый адресат получил письмо в виде серии открыток, якобы от знакомого или друга. Содержание открытки было написано на «ты», и содержало исключительно положительные эмоции, полученные от поездки, о которой давно мечтал путешественник.
Мечта стала реальностью благодаря компании, которую ему порекомендовал друг.
3 вида открыток изображали стили отдыха. Письмо было написано от руки, а обратным адресом был адрес компании “Дивуар”.
Здесь же находилась дисконтная карточка с индивидуальным паролем доступа на сайт.

вул. Введенська, 1, 04071 Київ, Україна
тел.: +38 044 5017555, факс: +38 044 5017557
e-mail: info@divuar.com.ua, www.divuar.com.ua
ДИВУАР
туристическая компания
Создай сценарий
своего отдыха
Elbrus

Конверт

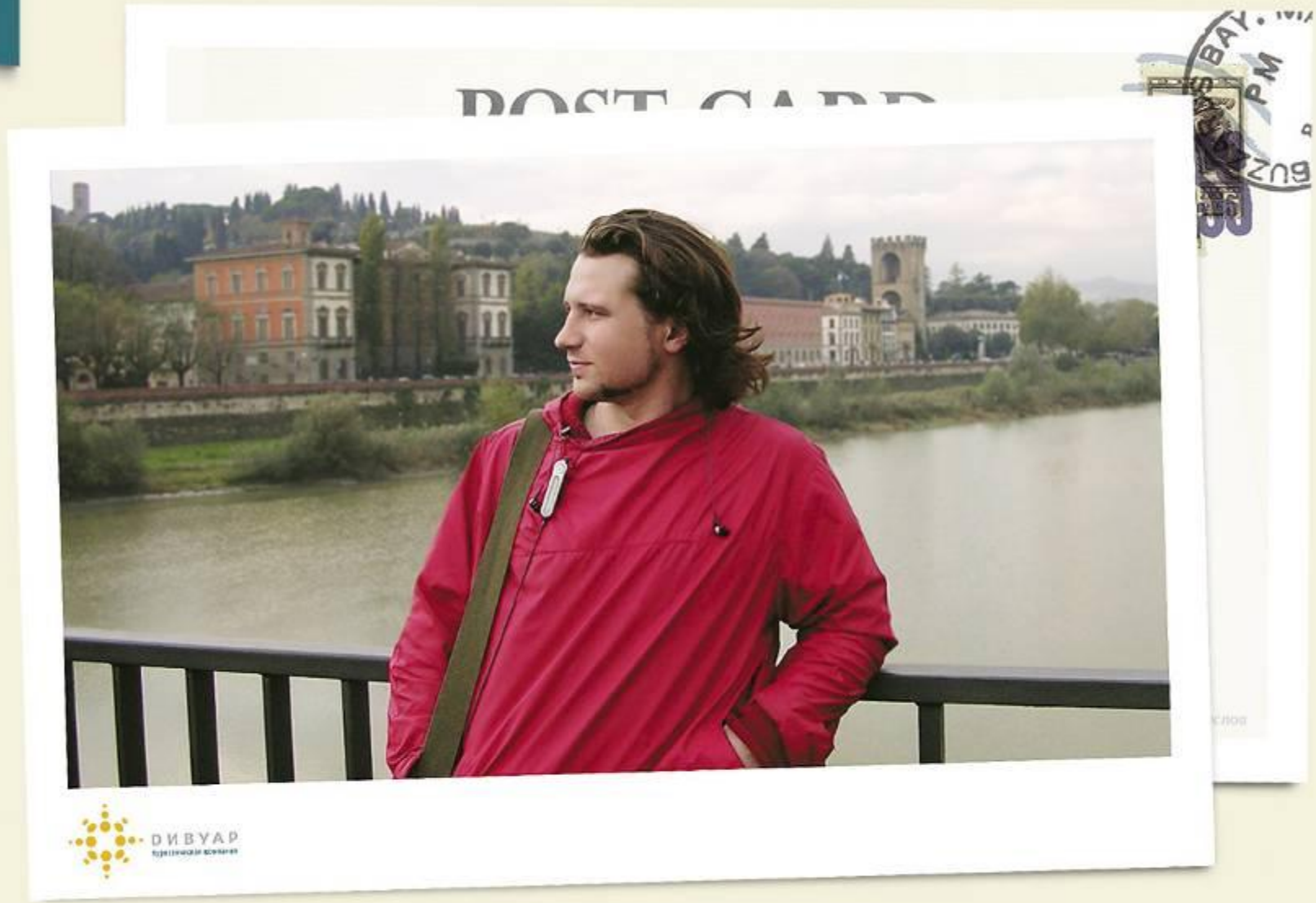
POST CARD
uvex
ДИВУАР

POST CARD
FIRST CLASS
Привет, дружище!
Не поверишь, я провёл свой отпуск на Эльбрусе! Это просто сумасшествие!
Таких переживаний и представить себе не мог. Были моменты, когда просто хотел лечь и не двигаться, наплевав, что могу умереть. Но какая-то сила поднимала меня и заставляла победить эти 5642 над уровнем моря.
Я так давно об этом мечтал, хотя все мне говорили, что я сумасшедший и у меня ничего не выйдет. Вышло!
Я обошёл много компаний, но так и не нашёл то, что хотел. И друзья мне порекомендовали туристическую компанию со странным названием «Дивуар». Здесь мне не стали навешивать отели со звёздами и горящие туры, а спросили, о чём я мечтаю. И моя мечта сбылась. Мне подобрали всё: перелёт, отель и хорошего гида.
Я знаю, у тебя тоже есть свои сумасшедшие идеи, зайди к ним, думаю, помогут!
С приветом, Сергей.
Фото: Сергей Гайдай
ДИВУАР

Привет дружище!

Не поверишь, я провёл свой отпуск на Эльбрусе! Это просто сумасшествие! Таких переживаний и представить себе не мог. Были моменты, когда просто хотел лечь и не двигаться, наплевав, что могу умереть. Но какая-то сила поднимала меня и заставляла победить эти 5 642 над уровнем моря. Я так давно об этом мечтал, хотя все мне говорили, что я сумасшедший и у меня ничего не выйдет. Вышло! Я обошёл много компаний, но так и не нашёл то, что мне хотел. И друзья мне порекомендовали туристическая компания со странным названием «Дивуар». Здесь мне не стали навешивать отели со звёздами и горящие туры, а спросили, о чём я мечтаю. И моя мечта сбылась. Мне подобрали всё, перелёт, отель и хорошего гида.
Я знаю, у тебя тоже есть свои сумасшедшие идеи, зайди к ним, думаю, помогут!

С приветом, Сергей.


POST CARD
ДИВУАР

POST CARD
FIRST CLASS
Привет из Европы!
Не зря видать мы за мечту! Все сбылось!
Путешествую по старой доброй Европе. Как я и
говорил, она сохранилась только в провинции. Был
в Германии, в Шварцвальде, в селении, где работал Чехов.
Я бы тоже тут начал писать. Сейчас в Эльзасе, в поселке
виноделов, а завтра начинаю двухдневный поход по Лоаре.
Здесь самые величественные замки Франции. И самое
приятное, что мне не надо тратить время на мороку с
билетами и поселением. Всё давно устроено, меня встречают
и помогают разместиться в уютных отелях. Нашли в
Киеве туристическую компанию „Дивуар" - только индивидуальные
туры, никаких стандартных поездок по столицам Европы и
зависимости от туристической группы. Приходишь, объясняешь,
чего ты хочешь, а дальше отдыхаешь, как хотел. Что я
сейчас и делаю!
До связи.
Фото: Максим Суслов
ДИВУАР

Привет из Европы!

Не зря видать пил за мечту! Всё сбылось! Путешествую по старой, доброй Европе. Как я и говорил, она сохранилась только в провинции. Был в Германии, в Шварцвальде, в селении, где работал Чехов. Я бы тоже тут начал писать. Сейчас в Эльзасе, в посёлке виноделов, а завтра начинаю двухдневный поход по Луаре. Здесь самые величественные замки Франции. И самое приятное, что мне не надо тратить время на мороку с билетами и поселением. Всё давно устроено, меня встречают и помогают разместится в уютных отелях. Поищи в Киеве туристическую компанию «Дивуар» - только индивидуальные туры, никаких стандартных поездок по столицам Европы и зависимости от туристической группы. Приходишь, объясняешь, чего ты хочешь, а дальше отдыхаешь, как хотел. Что я сейчас и делаю!
До связи.

POST CARD
ДИВУАР

POST CARD
Привет из сказки!
Не могу представить, как возвращаться в город. Гадай, где мы? На Кавказе! Так надоели все эти Турции и острова... Сейчас, конечно, Кавказ ассоциируется с плохим сервисом и низким уровнем жизни. А в моей памяти - это сказки о горах с солёным привкусом моря. Я сто лет не отдыхала в Грузии, и, тем более, с семьёй. Уговорила мужа отключить телефон и провести отпуск без звонков. И то, что нам надо было, мы нашли. Прекрасный отель с европейским уровнем обслуживания, неописуемые горные пейзажи и, конечно же, невероятно тёплый приём кавказцев с отличным вином и шашлыком из баранины!
Подруга посоветовала туристическую компанию „Дивуар". И я сказала им, что давно не отдыхала на Кавказе, хотя люблю его с детства! Думаю, надо было и маму с собой взять.
Соберешься отдохнуть, обратись в „Дивуар". До встречи в городе.
FIRST CLASS
ДИВУАР

Привет из сказки!

Не могу и представить, как возвращаться в город. Угадай где мы? На Кавказе! Так надоели все эти Турции и острова…. Сейчас конечно Кавказ ассоциируется с плохим сервисом и низким уровнем жизни. А в моей памяти – это сказка о горах с солёным привкусом моря. Я сто лет не отдыхала в Грузии и тем более с семьёй. Уговорила мужа отключить телефон и провести отпуск без звонков. И то, что нам надо было, мы нашли. Прекрасный отель с европейским уровнем обслуживания, неописуемые горные пейзажи и, конечно же, невероятно тёплый приём кавказцев с отличным вином и шашлыком из баранины!
Подруга посоветовала туристическую компанию «Дивуар». И я сказала им, что давно не отдыхала на Кавказе, хотя люблю его с детства! Думаю, надо было и маму с собой взять ☺.
Соберешься отдохнуть, обратись в «Дивуар».
До встречи в городе.

Третий этап кампании – сайт.

Сайт должен был стать продолжением и закреплением рекламной кампании.

Нам пришла в голову мысль: «А не плохо бы сделать эдакий позиционирующий фильтр». По-началу идея казалась просто веселой, но на практике оказалась весьма полезной!

Перед входом на сайт загружается флэш-заставка, которая сразу же предлагает выбрать, что же Вы хотите делать: работать или отдыхать. Последующие клики на клавиши помогают Вам определиться с расходами на отдых.

В результате пройденного пути, каждый посетитель сайта понимает, что компания «Дивуар» -

это отдых для состоятельных людей.

СТРАТЕГИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

Сайт состоит из двух зон — видимой для всех интернет-пользователей и закрытой, доступной после регистрации.

Открытая зона

1. Информация о компании и особенности ее услуг

2. Конкурс. Предложение всем желающим придумать сценарий отдыха своей мечты, прислав письмо в компанию "DIVUAR".
Конкурс продлится год, автор лучшего сценария поедет в путешествие, которое сам придумал.

3. Клуб любителей отдыха содержит полезную информацию для желающих отдохнуть и форум, где посетители могут обменяться мнениями и впечатлениями на темы отдыха.

Закрытая зона состоит из:

1. Раздела он-лайн консультаций. Зарегистрированные пользователи могут получать индивидуальные он-лайн консультации и дополнительную информацию у специалистов "DIVUAR".

2. Клуба клиентов "DIVUAR". Зарегистрированные пользователи также могут вступить в Клуб клиентов "DIVUAR". Цель клуба — общение пользователей между собой, обмен информацией и впечатлениями.

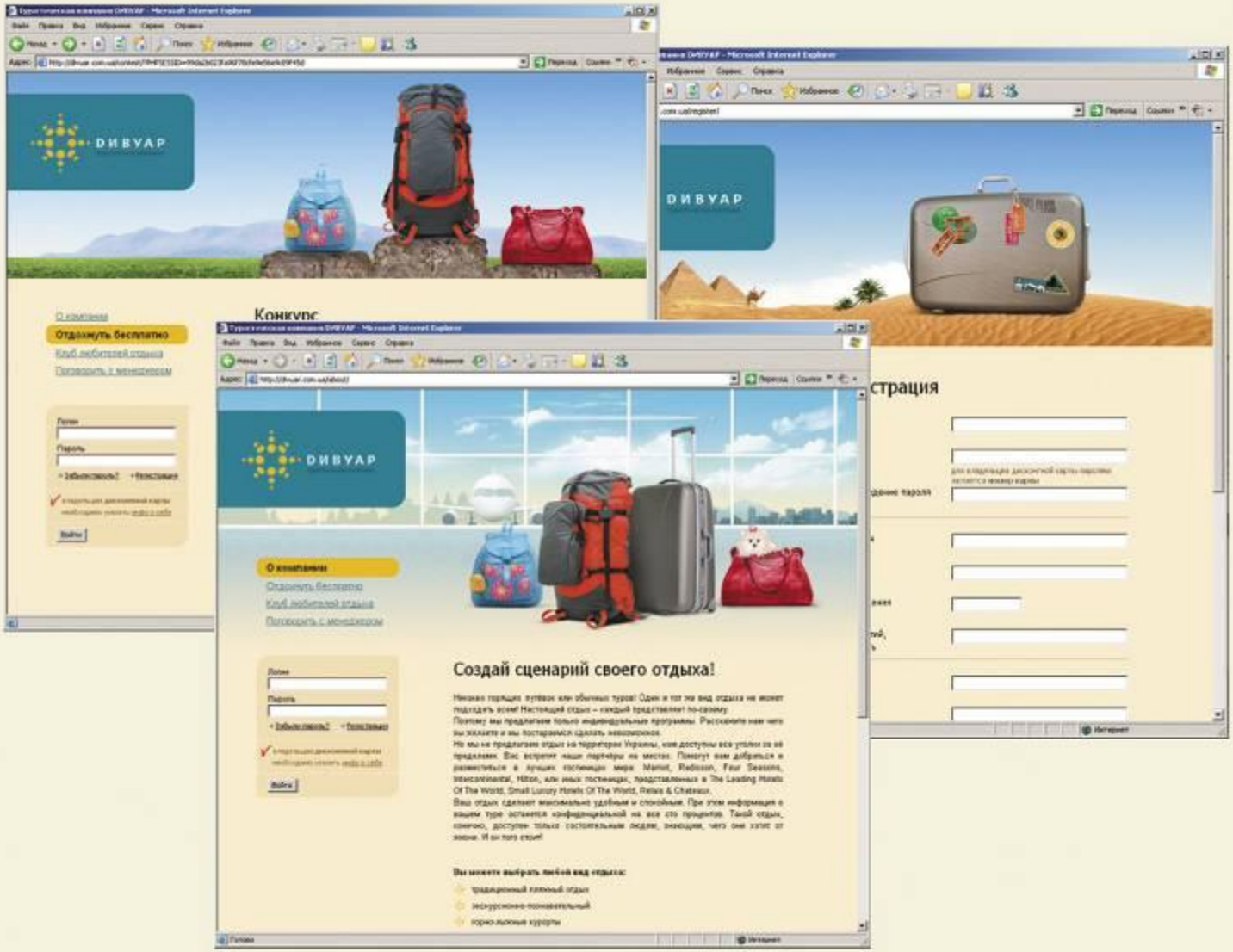
Получить доступ в закрытую зону можно двумя путями:

1. Пройти регистрацию на сайте, отправив необходимые данные администратору:
   – полное имя и фамилия;
   – род занятий и должность;
   – сумма, которую человек готов тратить на отдых;
   – телефон или e-mail (обязательно)

   Соответствие данных проверяется звонком или по e-mail.
   Регистрация предоставляется только людям, попадающим в целевой сегмент.

2. **Воспользовавшись паролем доступа, который был указан на дисконтной карте "DIVUAR".**

СТРАТЕГИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ



Результаты кампании.

За первые 2 недели (к 16.04.07) после старта рекламной кампании

- **сайт посетили 540 человек,**
- **прошли регистрацию – 61,**
- **напрямую в компанию обратились 36 человек,**
- **куплено 3 тура.**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!