

# АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ

Подготовлено агентством  
«Международный пресс-клуб.  
Чумиков PR и консалтинг»

## Основные направления оптимизации информационного поля

Клиенты

Обзор рынка

Новости  
компании

Специальны  
е  
события

Мнения  
эксперто  
в

## Методы оптимизации основных направлений информационного поля



- Новости компании. Информировать СМИ буквально обо всем, формируя регулярный и объемный информационный поток
- Клиенты. Рассказывать о жизни клиентов, которые значимее и известнее тебя на рынке, приобщаться к этой жизни с целью перенесения части их позитивной известности на себя
- Специальные события. Информация о круглых столах, семинарах, в которых участвовали представители аудиторско-консалтинговых компаний. Превратить событие из информационного повода, воспринимаемого пассивно, в стратегию вовлечения целевых групп (в том числе медийных), которые в событии начинают участвовать (например, проведение конференции с участием известных консультантов и бизнесменов)

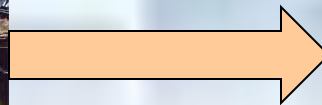
## Методы оптимизации основных направлений информационного поля



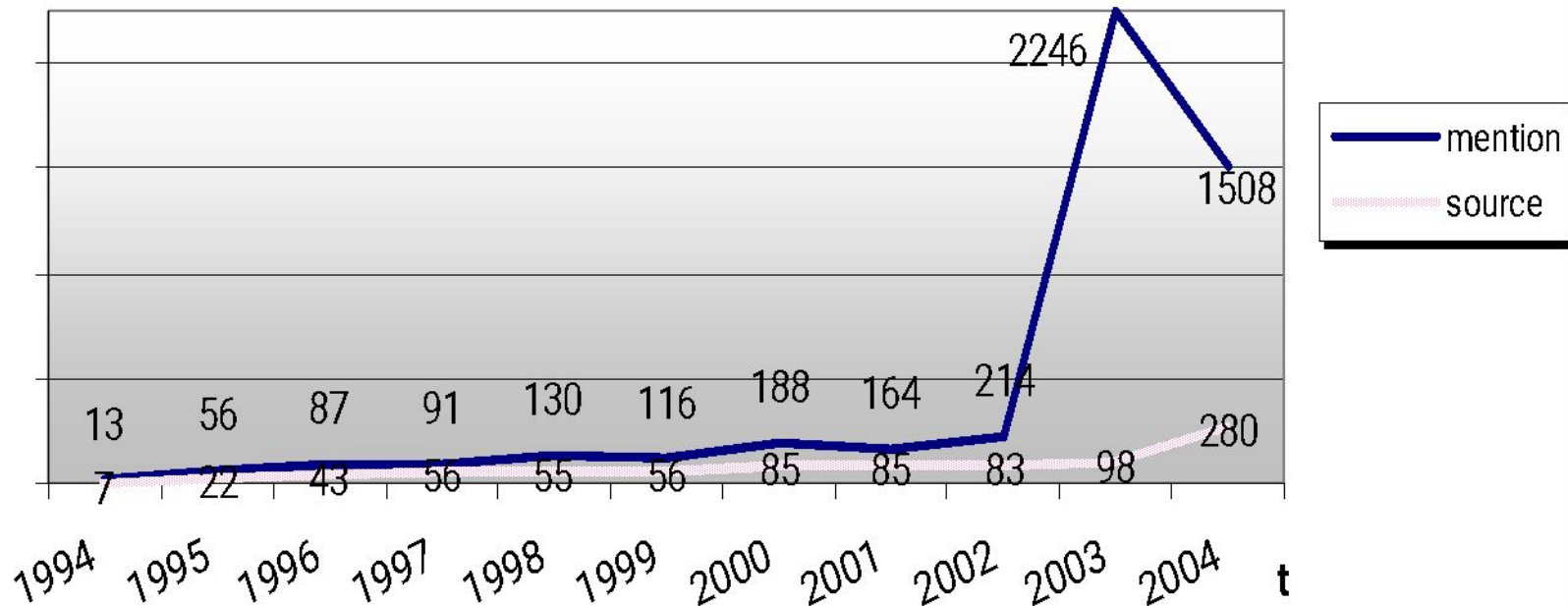
- Обзор рынка. Проявить инициативу, придумать интересное название проекту, предложить СМИ результаты исследования, сопроводив его статистическими показателями
- Мнения экспертов. Мнения, оценки, комментарии значимых общественно-политических и социально-экономических событий, полученные от первых лиц аудиторско-консалтинговых компаний. Комментируйте все, даже не имеющее к вам прямого отношения, но имеющее актуальность для тех, кто хочет «быть в курсе» (решения, действия власти, законопроекты и уже вступившие в силу нормативные акты)

## АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ В УСЛОВИЯХ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОЙ УСЛУГИ

**Девелопмент** - такие материальные преобразования объекта недвижимости, которые обеспечивают его превращение в другой, новый объект, обладающий стоимостью большей, чем стоимость исходного объекта



### Динамика упоминаний понятия «девелопмент» в печатных и сетевых источниках за 1994-2004 гг.



**mention** – динамика количества упоминаний по годам  
**source** - количество источников



## **Увеличение объема правильного употребления термина «девелопмент» связано с тем, что**

- Все большее число компаний стали выходить на рынок с наименованием, включающим слово «девелопмент»
- Внимание СМИ привлекали общественно значимые проблемы, связанные со строительством. А так как как новые площади не всегда вписываются в инфраструктуру города, то коррекция ситуации – проблема девелопмента, и вновь термин попадает в информационное поле
- Значительный блок публикаций связан с деятельностью иностранных девелоперов. Их сотрудничество с российскими компаниями также становятся предметом внимания СМИ
- Активизировались сетевые СМИ, увеличилось число пользователей Сети, то есть вырос так называемый «образованный» слой населения, способный воспринимать новые рыночные понятия

# Соотношение упоминаний бизнес-категорий “девелопмент”, “строительство”, “недвижимость”







В 2004 году категория “девелопмент” упоминалась в центральных и региональных СМИ около 950 раз по совокупности. За тот же период категория “недвижимость” упоминалась около 57 тысяч раз, а категория “строительство” - около 330 тысяч раз

# Информационная стратегия

1. Компания опирается на понятие “девелопмент” как вполне известное. То есть эффективно работает с узким кругом потребителей услуг, которые знают о бизнес-категории “девелопмент”, о том, что предполагает данная услуга, на какие этапы делится

2. Ориентация на понятия “недвижимость”, “строительство” и просветительскую деятельность. Понятие «девелопмент» расшифровывается еще не просвещенному потребителю через более известные понятия – «строительство» и «недвижимость». Позиционирование начинается с объяснения базовых понятий и заканчивается убеждением потребителя, что ему необходима данная услуга

## КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

универсальность и комплексность услуги: компания работает с заказчиком, начиная с получения участка и до управления построенным объектом

ответственность за весь цикл работ с объектом

прозрачность договоров и прохождения стадий: в любой момент заказчик может получить информацию о том, на каком этапе (вплоть до согласования в конкретной инстанции) находится проект

надежные контакты с иностранными инвесторами

сокращение в разы сроков выполнения заказа благодаря специальной отработанной технологии проектного менеджмента

