

Кейс #6 «Auto save center»

Цель:

Достичь осведомленности аудитории в объеме 50 000 человек по Приморскому краю.

План:

- 1. Анализ профилей конкурентов
- 2. Анализ профиля данной компании
- 3. Стейкхолдеры. Интересы потенциальных потребителей
- 4 Наши действия
- 5. Итог



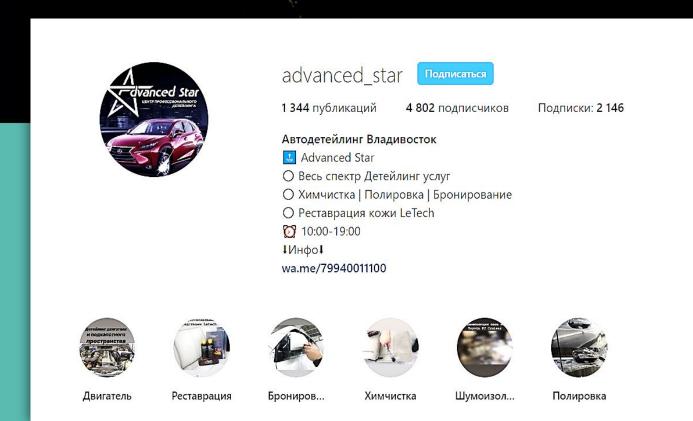
Мы решили провести собственный анализ данной фирмы, сравнив ее с конкурентами, и выделили все имеющиеся на наш взгляд преимущества и возможные недостатки.

Для анализа была выбрана одна из социальных сетей, в которой обычно размещена основная информация об организациях, их деятельности, цены на отдельные категории товаров/услуг, возможные новинки и необходимый медиаконтент — Инстаграм, потому что в Инстаграме возможно отследить охват аудитории, количество показов и просмотров, а также в статистике увидеть охваченную аудиторию по конкретным возрастным и территориальным группам.

наличие контактов в шапке профиля, преобладание подписчиков над подписками, поддержание общей стилистики публикаций.

- Минусы:

сразу мы их страничку найти не смогли, с чем могут столкнуться и их потенциальные клиенты; не указан точный адрес.

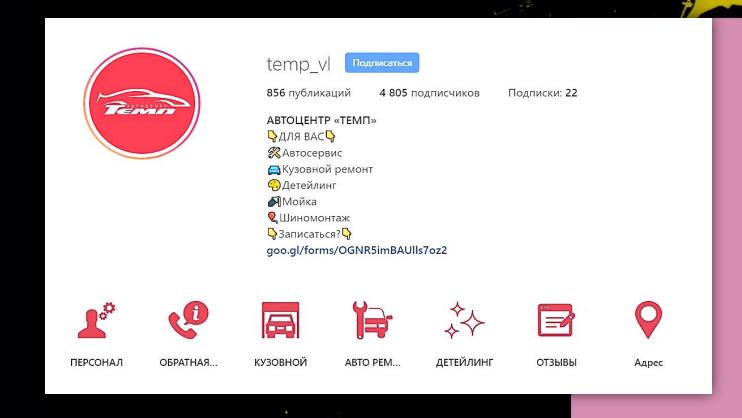




перечислены возможные предоставляемые услуги, поддержана стилистика оформления шапки профиля (красно-белые тона), имеется IGTV-канал, наличие актуальных с необходимой дополнительной информацией, преобладание подписчиков над подписками.

- Минусы:

не указан точный адрес, предпочли не придерживаться единого оформления публикаций.

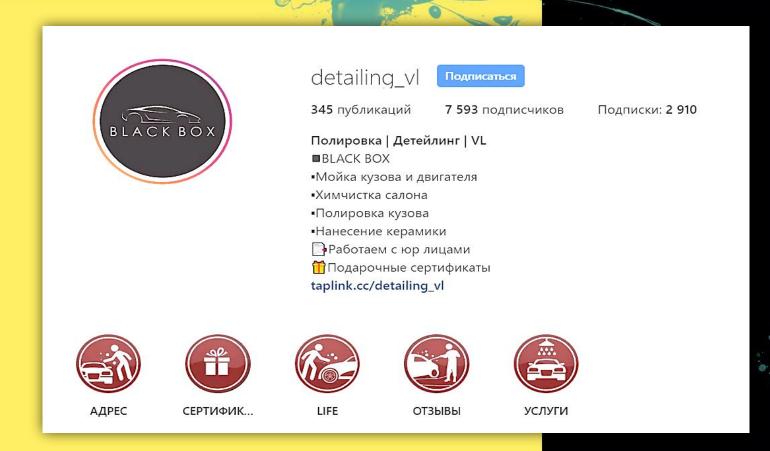




стильное оформление профиля, преобладание подписчиков над подписками, актуальные с необходимой дополнительной информацией, IGTV-канал, указан точный адрес.

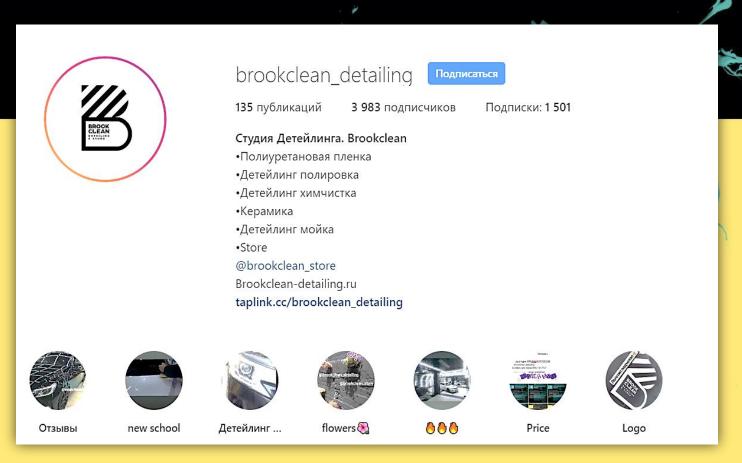
- Минусы:

распространенное название организации и не имеет отношения к сфере деятельности, сложно найти.





наличие необходимой дополнительной информации в актуальных, имеется отдельный магазин товаров и ссылка на его страницу, IGTV-канал, предоставляют развлекательный контент, указан точный адрес в районе Тихой (удобное расположение салона для жителей Владивостока), преобладание подписчиков над подписками.



- Минусы:

предпочли не придерживаться единого оформления публикаций.



указан точный адрес на трассе Владивосток – Хабаровск, указаны контакты, находятся в одном здании с официальным дилером «Nissan» ДВ и по этой причине имеют возможность обслуживать долю их клиентов.

avtosavecenter Подписаться 55 публикаций 3 138 подписчиков Подписки: 4 479 Профессиональный уход за а/м ∘Химчистка ∘Полировка ∘Керамика ∘Жидкое стекло •Реставрация салона □Бронирование плёнкой www.avtoritet-auto.ru Керамика ... Полировка

- Минусы:

преобладание подписок над подписчиками, мало публикаций, скромные актуальные, не придерживаются единого стиля оформления публикаций.





Мы также относим к общему минусу ведения всех аккаунтов то, что они отдают предпочтение только рабочему контенту, в то время как Сидорин Дмитрий* подчеркивает, что ради только информации о фирме и услугах/товарах пользователи не станут подписываться на канал. В то же время за интересным материалом, личностью, развлекательным контентом и прочим люди готовы следить на регулярной основе.

https://www.youtube.com/watch?v=yOeVhUgIm08&list=LLngNJcIM1pPZZFLbDMj6sNQ&index=7&t=7s

^{*} Физик, бизнесмен, специалист по управлению репутацией в сети, автор книги «Управление репутацией в интернете»

Стейкхолдер ы

Как и любой специалист по рекламе, мы выделили для себя определенный круг людей, влияющих на эту организацию или испытывающих на себе ее влияние.



- Компания «Nissan»
- Жители Приморского края в возрасте от 25 до 55 лет
- Жители Приморского края со средним доходом и выше
- Жители Приморского края, получающие права и/или планирующие приобретение автомобиля
- Люди, путешествующие по России и миру, в том числе на территории Приморского края
- Представители сферы бизнеса в Приморском крае
- Компании-конкуренты на территории Приморского края
- Сотрудники организаций «Auto save center» и «Nissan»
- И пр.



Интересы потенциальных потребителей всегда индивидуальны, но можно выделить общие приоритеты:

- Соотношение цена/качество и гарантия качества
- Комфортное обслуживание
- Возможность получить необходимую информацию онлайн и/или совершать сделки/покупки дистанционно
- Быстрая обратная связь
- Интересные предложения
- И пр.





Главное для нас в этом проекте учесть все имеющиеся преимущества **«Auto save center»**, проработать возможные нюансы (недостатки или пробелы в существующем медиа контенте) и обернуть рекламную компанию в выгодном для организации свете.

На данный момент, как и было указано, основной упор следует делать на существенное качество предоставляемых услуг. Не в нашу пользу будет играть местоположение, так как не каждый житель Артема или Владивостока захочет выезжать в салон за пределами своего города.

Следовательно, по результатам проведенной рекламной компании потенциальный клиент должен быть согласен тратить время на дорогу ради получения услуг именно нашей организации.

Мы хотим представить наиболее эффективные возможные методы распространения информации среди населения, а также способы заинтересовать необходимый контингент и привлечь клиентов в данную организацию.

• Инстаграм, ВКонтакте – продвижение на профиле и в сообществах, отслеживание количества просмотров, ведение канала IGTV, расширение круга подписчиков и интерактивные включения на канале



Непосредственное общение



Музыкальные подборки



Увлекательный контент

Создание промо ролика (сценарий в разработке)



Мы хотим представить наиболее эффективные возможные методы распространения информации среди населения, а также способы заинтересовать необходимый контингент и привлечь клиентов в данную организацию.

- Ресурсы компании **«Nissan»**, их аудитория, финансы и пиар в их социальных сетях
- SMM по выбранным категориям
- Работа с местными блогерами
- Продвижение на мероприятиях. Спортивных, автомобильных, а также мероприятиях самой компании **«Nissan».**

Реклама бренда «Nissan» была представлена в контексте мероприятия «Ехро 2020 Dubai». За счет большей узнаваемости мы можем также говорить о возможных площадках размещения рекламы «Auto save center» в сфере туризма и бизнеса, так как имидж самой компании будет выше, а охват целевой аудитории разнообразнее.



В качестве результата представленной рекламной компании мы видим реализацию поставленной цели, а именно осведомленность о существующем предложении более 50 000 человек на территории Приморского края. На данном этапе подготовки проекта уже можно говорить о перспективах развития нашей компании при условии, что все поставленные задачи будут грамотно проработаны.

Также, отметим, что мы нацелены не только осведомить, но и заинтересовать аудиторию в данных продуктах/услугах с целью расширить клиентскую базу организации и закрепиться в лидерах по данному региону в этой области.

Не мы продаем, а они покупают



Телефон: 89143364401 (Анастасия) Почта: magda.aa@students.dvfu.ru



- Магда Анастасия
- Семиндеев Никита
- Фисенко Ирина

г. Владивосток, ДВФУ, Реклама и связи с общественностью



