

Проект создания бизнеса по рекламе в HORECA для холдинговой компании

Задача: Создание бизнеса по рекламе в HORECA

Заказчик: Холдинговая компания

Члены нашей команды участвовали в запуске проекта по организации рекламной сети медийных конструкций в сегменте HORECA в Санкт-Петербурге.

Наши партнеры, основная специализация бизнеса которых это корпоративные сувениры, приняли решение о запуске нового для себя направления - рекламных услуг. В их активе была технология, позволяющая монтировать рекламный носитель под зеркальную поверхность.

Нас привлекли для организации сети рекламных поверхностей, поскольку у нас был подобный опыт, а для нас подобный носитель показался очень перспективным и интересным предложением для рынка рекламных услуг.

Февраль 2008 года:

Мы вместе с основной командой проекта проводим полевое исследование в HORECA для определения затратной части на размещение конструкций. Клиент продолжает доработку рекламного носителя.

Формируется адресная программа самых перспективных точек, соответствующих уровню рекламных конструкций.

Март 2008 года:

Мы как команда переговорщиков заходим в ключевые точки сегмента HORECA и практически везде получаем отказ. Причина - непонимание внешнего вида и возможностей носителя.

Тогда принимается решение и производится демонстрационный переносной рекламный носитель:



Апрель 2008 года: Команда переговорщиков заключает первые 20 договоров на размещение, и адресная программа обретает живой вид.

Это важный момент, когда срабатывает эффект присутствия и наличие конструкции подталкивает других согласиться на размещение.

Май 2008 года:

Подписаны договоры на размещение с <30 точками.



Июнь 2008 года: адресная программа увеличивается до ~ 50 объектов. Проводится тестовая рекламная кампания для оценки эффективности носителя. Команда нашего заказчика получает положительную оценку.



В этот момент члены нашей команды покинули проект по договоренности с заказчиком в связи с началом другого бизнес-проекта.

Результат:

Очень здорово, что члены нашей команды участвовали в организации этого бизнеса и внесли свой вклад на самом сложном этапе - вначале. Мы изначально приходили на запуск start-up проекта и организацию базовой части бизнеса, поэтому со своей задачей - справились. Здорово также, что проект развивается до сих пор.