

РУСКОМСТРОЙ

СУТЬ БРЕНДА

Компания позиционируется как организация, осуществляющая ремонт и отделку домов / коттеджей / квартир под ключ в Москве и Московской области, с комплексным подходом к проекту. Команда экспертов, способная принимать ответственность за проект.

МИССИЯ БРЕНДА

Целью компании на ближайшие 3 года является охват рынка строительных услуг в сегменте качественного ремонта жилых помещений под ключ, отстраивание от конкурентов.

ЦЕННОСТИ БРЕНДА

- > Качественный ремонт под ключ
- > В процессе работы цена, заявленная в смете, не увеличивается
- > Бесплатное составление сметы
- > Подарочные сертификаты
- > Бесплатный выезд инженера
- > Составление дизайн-проекта, при ремонте под ключ
- > Бригада не живет на объекте
- > Работа производится в строго отведенное время, что исключает конфликтных ситуаций с соседями
- > Индивидуальный подбор мастеров
- > Точное соблюдение сроков
- > Помощь в закупке материалов
- > Срок приступления к работе от одного дня
- > Комплексный подход к решению задачи (не делают просто поклейку обоев, а говорят как сделать, чтобы было качественно и на долгие годы)

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА БРЕНДА

Ремонт под ключ цена, ремонт комнаты под ключ, ремонт ванной под ключ, ремонт под ключ москва, ремонт квартир под ключ цена,

стоимость ремонта под ключ, ремонт туалета под ключ, ремонт под ключ с материалами, ремонт под ключ москва цены, ремонт в новостройке под ключ, ремонт под ключ метр, ремонт санузла под ключ, ремонт кухни под ключ, ремонт квартиры студии, ремонтно строительные работы, ремонтные работы в квартире, порядок проведения ремонтных работ в квартире, ремонтно-строительная компания, бригада отделочников, ремонтная компания, проведение ремонтных работ, строительно-ремонтные работы, отделка под ключ цена, отделка комнаты под ключ, отделка ванной под ключ, отделка под ключ москва, отделка квартир под ключ цена, стоимость отделки под ключ, отделка под ключ москва цены, отделка под ключ метр, отделка санузла под ключ, отделка кухни под ключ, отделка квартиры студии, отделочные работы в квартире, порядок проведения отделочных работ в квартире, проведение отделочных работ.

РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ БРЕНДА

Какие направления охватывает ваш бизнес?	Ремонт квартир, Ремонт квартир под ключ, Ремонт отдельных помещений (ванна, туалет), Ремонт коттеджей, Ремонт офисов
Какие выгоды вы принесете своим клиентам?	Качественный ремонт под ключ, покупка материалов от компании (гарантия 1 год на материалы, которые заказали мы, либо по их рекомендации), окончание ремонта в срок (срок приступления к работе от одного дня).
Какую эмоцию вы продаете?	Уверенность, спокойствие клиента, удовлетворенность качеством на долгие годы.
Что делает компания?	Осуществляет ремонт жилых помещений под ключ.
Для кого существует компания?	Категория по платежеспособности: средний класс и выше.

Ключевые потребности потребителя, которые мы стремимся решить?	Потребитель испытывает потребность в комфорте, качественном ремонте, потребность в соблюдении сроков(возможности составления заранее планов на период после ремонта); потребность в отсутствии проблем с законом и с соседями из-за возможных нарушений условий работ; потребность в выполнении ценовых обязательств, указанных в смете.
Что определяет успех проекта?	Репутация. Позиционирование на рынке. Четкое соблюдение сроков и обязательств перед клиентом. Сильный маркетинг и PR. Прозрачность сделок.

Каким образом мы достигаем этого успеха?	Отличное соотношение цена/качество и квалифицированная бригада мастеров запускает "сарафанное радио". Оперативное начало работ.
Функциональные ценности	
Ассортимент	Ремонт квартир, Ремонт квартир под ключ, Ремонт отдельных помещений (ванна, туалет), Ремонт коттеджей, помощь в закупке материалов, ?партнёрская программа?
Качество	Упор на соотношении цены и качества. Мы делаем качественный ремонт за приемлемые деньги.
Цена	Цена приемлема для среднего и премиум сегмента, возможна система рассрочки.

Уникальность	Не просто компания, которая делает ремонт, а которая всю головную боль берет на себя за клиента (решает все проблемы).
Эмоциональные ценности	
Спокойствие	Компания берет на себя ответственность за предпринимаемые действия, то есть: не будет конфликтных ситуаций с соседями по поводу несоблюдения графика ремонтных работ, покупка всех материалов, составление точной сметы без добавления стоимости по итогу.
BAU-эффект	Отсутствие лишних проблем с бумажной волокитой, оперативное начало работ (от одного дня).
Уверенность	Точное соблюдение сроков, установленных в договоре. Смета изначально составляется детально, клиент ограждается от дополнительных затрат, не учтенных в начальном перечне, при отсутствии изменений в плане работы.

Проработка целевой аудитории

Вопрос	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужской пол, Возраст 27-35 лет, от 80-150 тыс. руб.	Женский пол Возраст 30-45 лет, доход от 80-150 тыс. руб.	Мужской или женский пол, Возраст: 37-55 лет, деятельность: предприниматель, доход от 200-400 тыс. руб.

Аватар целевой аудитории	Мужчина, Иван - 27 лет, семейное положение: холост, работает инженером, 120 тыс. руб.	Женщина, Мария - 38 лет, семейное положение: в разводе, есть маленький ребенок, работает преподавателем в ВУЗе, 80 тыс. руб.	Мужчина, Владимир - 36 лет, семейное положение: женат, работает: генеральный директор (собственник) в рекламном агентстве, 250 тыс. руб.
В какой стране/городе проживают?	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Необходим качественный ремонт по доступной цене.	Нужны точечные услуги и оперативность работы.	Нужен ремонт в коммерческой недвижимости по дизайн проекту.
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Решил купить квартиру. Посмотрел предложения в банках и отправил заявку на ипотеку. Заявку одобрили. Поиск квартиры отнял много	Последний раз Мария делала ремонт в далеком 2007 году и решила, что пора обновить старые обои, которые местами ободрала кошка. А также вместо старого линолеума положить	Решил попробовать себя в ресторанном бизнесе и для этого купил небольшое помещение для запуска кафе. Ранее на этом месте был магазин, поэтому нужен большой ремонт с дизайн

	<p>времени. Вариантов масса, как среди новостроек, так и среди вторичного жилья. В итоге решил купить квартиру в новостройке и сделать ремонт под себя</p>	<p>ламинат. Ремонт собирается делать частями, сначала в зале, а потом в ванной и на кухне.</p>	<p>проектом, чтобы место получилось уютное и люди хотели приходить еще.</p>
<p>Каковы причины этих проблем?</p>	<p>Отсутствуют углубленные знания в сфере ремонта</p>	<p>Отсутствие физических, временных возможностей и знаний в области ремонтных работ.</p>	<p>Отсутствие времени и углубленных знаний в области ремонта.</p>
<p>Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?).</p>	<p>Нет времени заниматься ремонтом</p>	<p>К кому обратиться: найти частное лицо или заключить договор с компанией.</p>	<p>Нужен дизайн проект и команда, которая сделает ремонт.</p>
<p>Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?</p>	<p>Никаких, первый опыт</p>	<p>Раньше делали все сами, вместе с мужем. Сами для себя делали качественно.</p>	<p>Никаких, первый опыт</p>

<p>На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?</p>	<p>Спрашивает у знакомых, кто делал им ремонт и сколько обошлось. Когда листает ленту в соцсетях, то сохраняет варианты красивых дизайнов с мыслью, что не плохо бы сделать также.</p>	<p>Смотрит цены на материалы в разных магазинах и приценивается, уже подобрала выбрала обои и ламинат.</p>	<p>Ходит по другим заведениям города и смотрит на интерьер и атмосферу. Уже есть общее представление, каким будет его заведение.</p>
--	--	--	--

<p>Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?</p>	<p>Качественный и современный ремонт по приемлемой цене (возможно в рассрочку), который не затянется на долгие годы.</p>	<p>Косметический ремонт в квартире и полностью сделанный качественный ремонт в зале, ванной и на кухне в течение времени.</p>	<p>Готовое кафе к запуску с готовым, современным и дизайнерским ремонтом.</p>
<p>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</p>	<p>Работа менеджера: быстрая обработка заявки, определения времени встречи, обсуждение пула работ. Работа специалиста: составление подробной сметы и работы.</p>	<p>Предоставление возможности оплаты по частям, возможность оформления рассрочек/кредитов в офисе компании.</p>	<p>Проработать блок с портфолио, где будут примеры реализации ремонта для коммерческой недвижимости.</p>

	<p>или</p> <p>Предоставление скидки на строительные материалы в компаниях партнерах.</p>		
<p>Как изменится их жизнь после решения проблемы?</p>	<p>Сегмент сможет жить в собственной квартире самостоятельно, проводить время с друзьями и это возможность завести семью.</p>	<p>Сегмент сможет больше времени уделять своей семье, проводить комфортно время дома с ребенком. Также ребенку не будет дискомфортно привести друзей к себе домой.</p>	<p>Сегмент сможет запустить собственный бизнес, который будет приносить ему доход.</p>
<p>Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?</p>	<p>Сегменту придется жить с родственниками, что не совсем комфортно для взрослого мужчины, либо же снимать квартиру, куда ежемесячно придется отдавать деньги.</p>	<p>Сегменту и его детям будет некомфортно жить в собственной квартире, будет неловко приводить гостей из-за этого будет неудовлетворительное настроение, стресс и переживания</p>	<p>Сегмент не сможет развить бизнес и в дальнейшем получать дополнительный доход.</p>
<p>В чем они продолжают сомневаться?</p>	<p>Кому доверить ремонт компании или делать по этапам самостоятельно.</p>	<p>В том, что в интернете много историй о том, как тяжело делать ремонт из-за неадекватных мастеров, меняются цены, некачественно делают ремонт.</p>	<p>Страхов не было, сегмент понимает, что эта мера необходима.</p>

Каковы главные желания сегмента?	Необходим качественный ремонт по доступной цене.	Закуп материалов производит компания по предварительному согласованию с клиентом. Все материалы в смете указываются и согласовываются.	Заключение договора и соблюдение сроков.
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Трата времени на поход по магазинам и закуп материалов, ожидание готовности объекта.	Неудача в поиске подходящего подрядчика, нехватка денег, некоторое время придется жить в ремонте	Отсутствие экспертности подрядчиков, неуверенность в составлении сметы, дизайн-проекта

Как они узнали о вас?	Соц. сети	Посоветовали знакомые	Контекстная реклама/SEO
-----------------------	-----------	-----------------------	-------------------------

<p>Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты, продукты, бренды) .</p>	<p>Конкуренты из соц. сетей, поиск в интернете, советы знакомых - сарафанное радио</p>	<p>Конкуренты из соц. сетей, поиск в интернете, советы знакомых - сарафанное радио</p>	<p>Конкуренты из соц. сетей, поиск в интернете, советы знакомых - сарафанное радио</p>
<p>Что они думают о цене (на продукт, услугу)?</p>	<p>У нас цена подходящая, у многих дорого</p>	<p>Подходящая цена, выбор мастеров на объект, готовность приступить к работе на следующий день после подписания договора.</p>	<p>Цена подходящая, но важна прозрачность и устойчивость цены в процессе работы.</p>
<p>Что им нравится в ваших конкурентах?</p>	<p>Ремонтные работы выполняются без участия заказчика, он в это время может "расслабиться"</p>	<p>То, что у них действует рассрочка без переплаты.</p>	<p>Предлагают оплату по факту проделанной работы, что удобно.</p>
<p>Что им не нравится в ваших конкурентах?</p>	<p>Дорогой.</p>	<p>Непрозрачная схема оплаты, всё запутано, не понятные мастера.</p>	<p>Дорогой.</p>

Что они считают самым важным в решении о сотрудничестве?	Соотношение цена/качество	Простая процедура составления сметы и договора, подходящая цена	Репутация компании, простота оформления всех документов,
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	Консультация менеджера, которая “разложит всё по полочкам” и возьмёт всё на себя	Рассрочка	Оформленный дизайн-проект и оперативное начало всех работ

На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) – что делают люди (действия)?	Vk.com, Instagram.com	Не сидит в социальных сетях	Только мессенджеры(telegram, whatsapp)

Какие способы оплаты они считают самыми удобными?	Прописанная в договоре сумма, которая не меняется от месяца к месяцу, оплата безналично	Не принципиально	Не принципиально, главное юридически прозрачно
---	---	------------------	--

Вопрос	Сегмент 4	Сегмент 5	Сегмент 6
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	Мужчины. Средний возраст от 27 до 45 лет. В основном, занимают управленческие должности или работают в IT-сфере	Женский; муж занимает управленческую должность 30-50 лет.	Женский/Мужской - средний уровень достатка. Ремонт делают с расчетом на долгий срок (гарантия 30 лет), на накопления/кредит/рассрочку
Аватар целевой аудитории	Мужчина, Сергей - 31 год, семейное положение: женат, работает IT-специалистом, 150-250 тыс. руб.	Женщина, Светлана - 33 года, семейное положение: замужем, двое несовершеннолетних детей, не работает: домохозяйка.	Женщина, Марина - 41 год, семейное положение: замужем, один взрослый ребенок, работает бухгалтером, 120 тыс. руб.

В какой стране/городе проживают?	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)	Москва, область (в пределах 50км от МКАД)
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	Имеется жилье/жилое пространство в неудовлетворительном состоянии или имеет потребность в обновлении ремонта.	Нужна своя квартира, Квартира с ремонтом, переезд в более большую квартиру. Быт в съемной квартире.	Нужен дизайн-проект всей квартиры, полностью переделанный ремонт на долгие годы и будущую старость. Испытывает проблему с доверием к подрядчикам, волнуется за накопления, добытые долгим трудом.
Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем?	Переезд / покупка нового жилья с неуд. ремонтом или без ремонта / обновление существующего ремонта.	Нехватка места в квартире, неудачный выбор предыдущего жилья, Невыгодно снимать большую квартиру.	Переезд единственного ребенка из родительского дома, желание изменить привычную обстановку в квартире под более комфортную, желание обрести спокойствие и сделать ремонт на долгие годы пока есть силы, чтобы обеспечить себе благоприятную обстановку и спокойную старость.

<p>Каковы причины этих проблем?</p>	<p>Высокая нагрузка на работе, отсутствие желания и времени на занятие ремонтом. Имеет небольшой объём знаний в сфере.</p>	<p>Детям нужна отдельная комната, планирование третьего ребенка хотят свою квартиру с ремонтом.</p>	<p>Воспитание старой закалки, привычка экономить во всем.</p>
<p>Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?).</p>	<p>Нет ни времени, ни желания тратить своё время на изучения всех нюансов ремонта. Вплоть до таких: как правильно делать стяжку, из каких слоев она должна состоять и как контролировать ее качество, не говоря уже о выборе материалов.</p>	<p>Не хватает денег, не нравятся условия которые им предлагают. Не хватает времени посмотреть все предложения, не нравятся предложения, которые дают компании.</p>	<p>Недостаток компетенций в выборе материалов, ограниченность денежных ресурсов и в то же время желание сделать ремонт по всей квартире и составить дизайн-проект.</p>
<p>Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?</p>	<p>В основном, применяют временный, упрощенный ремонт, работу только над визуальной частью помещения: обустройство без углубленного ремонта.</p>	<p>Смотрели сайты многих компаний по ремонтам, обращались к друзьям / знакомым кто уже делал ремонт и дизайн-проект под ключ.</p>	<p>Был опыт ремонта самим и с наймом бригады, который делался на протяжении нескольких лет, поэтому сейчас выбирают тщательно.</p>

<p>На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?</p>	<p>Изучение конкурентов и отзывов, поиск компании по ремонту, которая все возьмёт на себя.</p>	<p>На этапе подписания документов по покупке квартиры и поиска подрядчика, чтобы начинать делать ремонт</p>	<p>На этапе изучения рынка компаний по ремонтам, чтение отзывов, общение с менеджерами, просчёт сметы.</p>
<p>Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории?</p>	<p>Готовый качественный ремонт без лишней головной боли и траты времени на вникание в процессы.</p>	<p>Просторная квартира со стандартным ремонтом, где будет полностью вся отделка</p>	<p>Готовый и качественный ремонт, сделанный по дизайн-проекту с гарантией.</p>
<p>Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?</p>	<p>Найденная компания - подрядчик, представители которой могут сами посоветовать, предложить готовое качественное решение, осуществить задуманное в срок. Компания берет на себя все трудности работы, закупку материалов, доставку, замеры, составление</p>	<p>Подрядчик, готовый приступить к ремонту в оговоренный день без задержек с вариантами расчета стоимости ремонта, который был бы комфортен для клиента. Ремонт, выполненный в срок без дополнительных работ.</p>	<p>Найденная компания-подрядчик, который даст гарантию на выполненный ремонт, будет заинтересован в проекте, поможет в запуске материалов, составлении сметы, и дизайн-проект</p>

	проектов, сметы, счетов.		
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	Обеспечение полноценного жилья для семьи, где у сегмента станет намного меньше поводов для стресса по поводу жилья.	Жизнь изменится в лучшую сторону. Улучшится самочувствие, улучшится атмосфера в семье, укрепят свой социальный статус, появится свободное время и место в квартире под свои нужды.	Улучшится состояние, появится спокойствие, что на старости лет не нужно переделывать ремонт и можно жить в комфортных условиях.
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как сейчас	Появятся конфликтные ситуации в семье,	Наступит депрессия, атмосфера в семье станет напряженной.	Появится беспокойство по поводу
В чем они продолжают сомневаться	В том, что есть компания-подрядчик, которая не только сможет взять все заботы на себя, но и качественно сделать ремонт.	Не много ли денег они отдадут в такой короткий период, хочется сделать более дорогой ремонт, но денег хватает только на отделку	В том, что требуется отдать крупную сумму на ремонт всей квартиры, отдать ли сразу всю сумму или еще подкопить денег, не хочется долгое время жить в ремонтных условиях.

Каковы главные желания сегмента?	Жить в квартире с ремонтом всей семьёй	Жить в просторной квартире с ремонтом всей семьей, где у каждого есть своя комната	Жить в квартире с новым ремонтом и больше не задумываться о том, что надо что-то менять в квартире.
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	Неудача в поиске подходящего подрядчика, нехватка денег, постоянные вопросы от компании, быть на связи, контролировать каждое действие подрядчика.	Неудача в поиске подрядчика по ремонту, которые ломают цену, нет денег, долго ждать сдачи объекта.	Долгий срок по ремонту, неудовлетворенность предлагаемых дизайн-проектов, нет гарантий на ремонт от компаний-подрядчиков, либо же гарантия недолгая.
Как они узнали о вас?	Сайт, Контекстная реклама	Соц. сети, сайт, контекстная реклама	Сайт, контекстная реклама
Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты,	Реммастер	Первая отделочная компания, Сказано - сделано, Студия ремонтов Домодедово	Сделано, Реммастер, Студия ремонтов Домодедово, Сказано - сделано.

продукты, бренды).			
Что они думают о цене (на продукт, услугу)?	У нас Доступная цена (дешевле конкурентов)	У нас делают ремонты на любой сегмент, фиксированная смета.	Приемлемая цена с точным объяснением на что тратится бюджет.
Что им нравится в ваших конкурентах?	Что их главный оффер, о том, что ремонтные работы выполняются без участия заказчика, он в это время может "расслабиться"	Используют комплексный подход в своей работе : от дизайна до чистовой отделки, контроля качества, что оплата по факту проделанной работы, Видео-отзывы о выполненных проектах	Показывают статистику и кейсы квартир, которые уже сделаны. Оплата по факту проделанной работы.
Что им не нравится в ваших конкурентах?	Нет примерного прайса на услуги, нет сроков по сдаче объекта.	Нет предложения о нескольких вариантах расчета стоимости	Дизайн-проект не всегда входит в стоимость ремонта под ключ, завышенная цена, долгие сроки, не все предоставляют гарантию на ремонт.

<p>Что они считают самым важным в решении о покупке?</p>	<p>Самостоятельно проведенный замер, ремонт и закуп материалов без отвлечения от работы заказчика, быстрая сдача объекта, доступная цена.</p>	<p>Цена, простой дизайн ремонта, экологичные материалы, различные варианты отделки жилья</p>	<p>Дизайн-проект, который понравится, цена, качественный ремонт с гарантией.</p>
<p>Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?</p>	<p>Ремонт и цена материала с огромной выгодой, короткий срок сдачи объекта, предложение о клининге квартиры после ремонта.</p>	<p>Ремонт и цена материала с огромной выгодой, короткий срок сдачи объекта.</p>	<p>Гарантия на большой срок, дизайн-проект, который входит в стоимость ремонта, адекватная цена и приемлемые сроки.</p>
<p>Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?</p>	<p>Прыгающий ценник (нет конкретики), навязчивые вопросы, навязывание ненужных работ, чтобы поднять стоимость.</p>	<p>Мастера разной национальности, незаинтересованность в клиенте, если у него небольшой бюджет, навязывание</p>	<p>Отказ от правок в дизайн-проекте или предложение вносить правки за дополнительную стоимость,</p>

		дополнительных работ.	нерасписанная подробно смета.
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) – что делают люди (действия)?	ВК, Instagram, Telegram, Facebook	ВК, Instagram, Telegram, Facebook	ВК, Instagram, Telegram, Facebook
Насколько они осведомлены о технических деталях услуги?	Введены в курс дела	Введены в курс дела	Введены в курс дела

Какие способы оплаты они считают самыми удобными? (Карты, виртуальные кошельки и т.д.).	Наличная оплата.	Рассрочка, наличная оплата.	Наличная оплата.
---	------------------	-----------------------------	------------------

Аватар 1: Мужчина, Иван - 27 лет, семейное положение: холост, работает инженером, 120 тыс. руб.



Аватар 2: Женщина, Мария - 38 лет, семейное положение: в разводе, есть маленький ребенок, работает преподавателем в ВУЗе, 80 тыс. руб.



Аватар 3: Мужчина, Владимир - 36 лет, семейное положение: женат, работает: генеральный директор (собственник) в рекламном агентстве, 250 тыс. руб.



Аватар 4: Мужчина, Сергей - 31 год, семейное положение: женат, работает IT-специалистом, 150-250 тыс. руб.



Аватар 5: Женщина, Светлана - 33 года, семейное положение: замужем, двое несовершеннолетних детей, не работает: домохозяйка.



Аватар 6: Женщина, Марина - 41 год, семейное положение: замужем, один взрослый ребенок, работает бухгалтером, 120 тыс. руб.



Анализ конкурентов

Сравнительный анализ конкурентов приведен в файле по ссылке:

[x Анализ_конкурентов_ремонт_Москва_М0.xlsx](#)

Маркетинговые триггеры

1. Триггер «Результат» - Эффективно влияют на принятие решения в сфере ремонта. Кейс до-после.
2. Триггер «Сравнение» - возможность использования предложения сразу нескольких вариантов в разной ценовой категории с упоминанием важных преимуществ с посылком продажи более маржинального варианта.
3. Триггер «Конкретика» - использование четких рамок в предлагаемых офферах - “Ремонт квартиры под ключ за 30 дней”
4. Триггер «Социальное доказательство» - использование отзывов от реальных людей в офферах для улучшения фактора доверия к бренду.
5. Триггер «Моментальная выгода», «Стереотипы» - использование офферов, в которых подаются возражения к основному перечню мифов, связанных с ремонтом - “Дизайнерский ремонт - дорого.”
6. Триггер «Кросс-маркетинг» - продажа комплекса услуг с общей выгодой. Пример: Ремонт ванной+кухни вместе дешевле, чем отдельный заказ ремонта ванной и ремонта кухни.
7. Триггер «Гарантия» - Использование убедительной, долгосрочной гарантии на свои услуги.
8. Триггер «Сделаем за вас» - оффер с подачей выполнения полного перечня задач без дополнительного участия клиента.