



---

Рекламный слоган

---

**«ЖИТЬ  
ИЛИ  
ВЛОЖИТЬ»**

---

Лофт-квартал Docklands –  
видовой комплекс апарт-отелей  
бизнес и премиум-класса  
на севере Васильевского острова  
в Санкт-Петербурге.

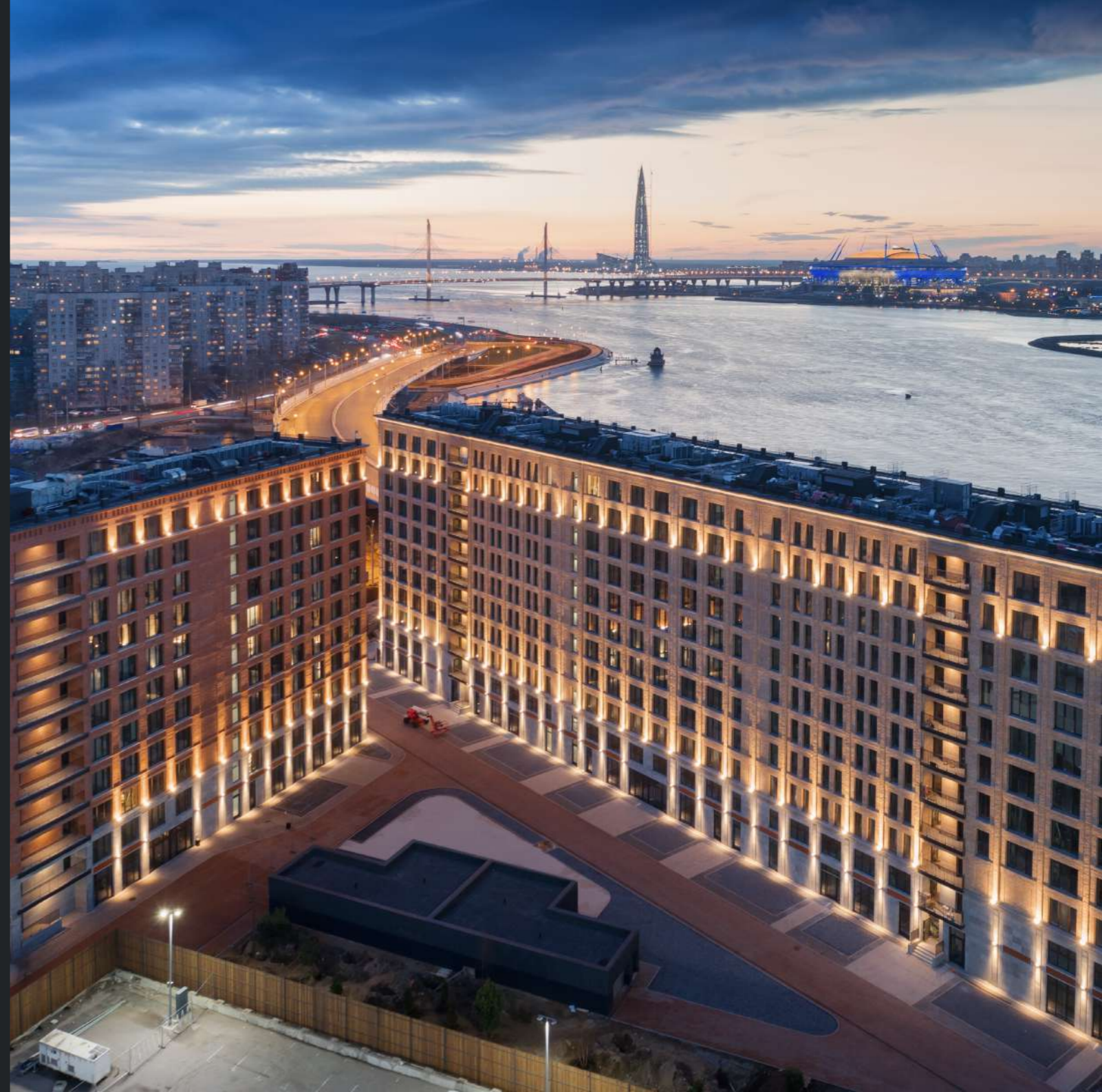
---

Продукт:

Апартаменты для собственного  
проживания с повышенным ком-  
фортом (энергосберегающие тех-  
нологии, отельный уровень серви-  
са).

Номер в апарт-отеле 4 звезды,  
приобретаемый в собственность,  
для последующей сдачи в аренду  
и получения дохода.

---



---

## ИСХОДНАЯ ТОЧКА

Рынок апартментов в Петербурге еще только формируется. У целевой аудитории еще не сложилось четкого представления о новом и достаточно сложном продукте.

Ситуация осложнялась тем, что в лофт-квартале представлено два формата апартментов, отличающихся целями покупки.

Доля обращений от покупателей «жилья» составляла около 70%. Инвесторы же относились к продукту с некоторым недоверием.

---

---

## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- Привлечь внимание аудитории к продукту с помощью лаконичного слогана.
  - Представить продукт в комплексе, сделав акцент на оба формата.
  - Связать особенности нового продукта с уже существующими в сознании клиента смысловыми конструкциями.
  - Мотивировать на контакт.
-

---

## ГЕНЕРАЛЬНАЯ ИДЕЯ

Лаконичная конструкция, акцентирующая внимание на основных форматах – жилье и инвестициях. Слоган вписывается в визуальный ряд и адаптируется под каждый канал коммуникации.

Продвижение идет по нескольким направлениям: наружная реклама, реклама в СМИ, на радио и в социальных сетях. Это создает синергетический эффект и повышает запоминаемость.

---



ЖИТЬ ИЛИ ВЛОЖИТЬ

## ПРИМЕРЫ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

**DØCKLANDS**  
ЛОФТ-КВАРТАЛ

332-55-55

**ГОТОВЫЕ  
АПАРТЫ**  
ПАССИВНЫЙ  
ДОХОД

**ЖИТЬ ИЛИ ВЛОЖИТЬ**

Застройщик ООО "Уральский Домстрой", Девизово, 21/1-03, Санкт-Петербург. С проектной документацией можно ознакомиться на сайте [docklands.ru](http://docklands.ru). Адрес объекта: Санкт-Петербург, кв. КИМа, 19, лит. А. Подробности у специалистов отдела продаж по телефону 332-55-55 "Докландс".

**DØCKLANDS**  
ЛОФТ-КВАРТАЛ

332-55-55

**ГОТОВЫЕ  
АПАРТЫ**

**ПАССИВНЫЙ  
ДОХОД**

**ЖИТЬ ИЛИ ВЛОЖИТЬ**

Застройщик ООО "Проект КИМа, 19". Адрес объекта: Санкт-Петербург, Набережная Макарова, 60/1. Объект сдан. Гарантированный пассивный доход от сдачи апартаментов в аренду через управляющую компанию Docklands Real Estate. Условия и информация о Программе доходности размещены на сайте [docklands.ru](http://docklands.ru). \*Докландс - Докландс релт.

ПРИМЕРЫ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

ЛОФТ-КВАРТАЛ  
**DOCKLANDS**

от **3,3** млн. руб.

**ЖИТЬ ИЛИ ВЛОЖИТЬ**

Апартаменты бизнес класса от 30 до 95 м<sup>2</sup> в центре Санкт-Петербурга с дизайнерской отделкой в стиле лофт

Панорамные виды на Неву и Финский залив с Васильевского острова

[docklands2.ru](http://docklands2.ru)

Инвестиции в готовый арендный бизнес с доходностью до 15% годовых

Профессиональная управляющая компания

**+7 (812) 332-5555**

Затрачено 100 "вещных" документов, 214 фд. Срок сдачи IV квартал 2019 г. С проектной декларацией можно ознакомиться по адресу [www.docklands2.ru](http://www.docklands2.ru). Адрес объекта: Санкт-Петербург, по к/б/д. 19, лит. Ж. Подробности у специалистов отдела продаж по телефону +7 (812) 332-55-55. Девелопер

Company 19:33

docklands2.ru Санкт-Петербург

**Docklands**  
55 апартаментов

**ЖИТЬ ИЛИ ВЛОЖИТЬ**

11 месяцев "вещных"

Как выбрать, жить или вложить? Вам придется все равно выбрать Docklands. Если вы хотите жить или вложить в бизнес-класс на Васильевском, панорамные виды, отличные цены, без комиссии! Только в обменной компании по управлению недвижимостью с доходом до 14% годовых

Специальные условия о мене-вазачное возмещение от застройщика по покупке апартаментов в Docklands 2 - 3% до конца 2018 года! +7 (812) 332-55-55

Поскольку апартаменты в Docklands 2 являются объектами недвижимости, то их приобретение подлежит государственной регистрации.

11 месяцев

---

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Слоган решает, прежде всего, имиджевые задачи: повышает информированность о сложном продукте среди двух разных подгрупп ЦА.

Просветительское значение: участилось число обращений от клиентов, которые начали собирать информацию об инвестициях в апарт-отели, после того, как несколько раз услышали или увидели сообщения со слоганом.

Выровнялись доли обращений от покупателей, которые ищут жилье и инвесторов, - примерно 50% на 50%.

---