




Как превратить соседей в клиентов?

Партизанский PR от компании «Дискавери центр»
Майя БОГДАНОВА



Условия задачи:

- Клиент: Туристическая компания «Бизнес Океан»
- Территория: БЦ «Омега Плаза»
- Задача: Познакомиться со всеми арендаторами, а точнее – с руководителями их компаний и договориться о сотрудничестве.
- Бюджет: 35 000 рублей



Решение

Путешествие по трем континентам с «Бизнес Океаном» для всех арендаторов Бизнес-Центра (свыше 200 компаний)

Компания «Бизнес-Океан» предоставляет:

- документы;
- билеты;
- питание;
- алкоголь;
- развлекательную программу



Удивлены?

БИЗНЕС СТИВА ДЖОБСА НАЧАЛСЯ С ДРУЖБЫ ОДНОКУРСНИКОВ.

УСПЕХ ФЕЙСБУКА - С ПЕРВОГО РОМАНА МАРКА ЦУКЕРБЕРГА...

С ЧЕГО НАЧАЛАСЬ ИСТОРИЯ ВАШЕГО УСПЕХА?

12 октября

18-30

ресторан ESKA

БЦ, Омега Плаза

ФУРШЕТ ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ

Стираем границы между континентами,
компаниями и людьми...

Приглашаем арендаторов БЦ
познакомиться друг с другом
и провести вечер в живом общении.

СПОНСОР - Туристическая компания
Бизнес-Океан www.leti.ru
Телефон +7(495) 6486503, офис 25, 2 этаж

Вход по приглашениям



Ведущие вечера

- Америка - Тренинговый Центр «Разумный путь»
- Китай - Чайный клуб на Покровке «Чайная Высота»
- Европа - Винная компания «Simple Wine»
- Сопровождение - туристическая компания «Бизнес Океан»
- Кейтеринг и территория – ресторан Eska

Этап 1. Наши пригласительные

Сначала руководители компаний-арендаторов получили именные паспорта.

Затраты: 5 часов чистого времени + около 1000 рублей типография + ВИЗИТКИ

Самый популярный вопрос: тайм-шеры продавать будете?



Этап 2. Напоминание

За сутки до мероприятия все руководители получили именные билеты. Билеты так же вручную распространялись по Бизнес-Центру, они были «ремайндером» о событии, поводом собрать новые визитки и познакомиться, а так же –

Они задавали маршрут путешествия и давали возможность поделить людей на группы еще на входе

Они были частью игры, запланированной на вечер

Если кто-то забыл или потерял паспорт, то по билету также можно было войти в зал





Этап 3. Подготовка территории

- ▶ Договоренность с рестораном Эска о площадке и кейтеринге
- ▶ Брендинг столов в ресторане за неделю до события: флаер с информацией о времени и месте события
- ▶ Ролл-апы компании «Бизнес Океан» с приглашением на фуршет, установленные в нескольких местах в БЦ
- ▶ Непосредственно перед событием зал был так же брендирован продукцией и логотипами партнеров

Бюджет: 30. 000 рублей за кейтеринг + 2000 рублей на типографию

Этап 4. Фуршет

simple
...НЕ ПРОСТО ВИНО



БИЗНЕС О'КЕАН
ПРОДАЕМ ТО, ЧТО ВИДЕЛИ САМИ

Подведение итогов

- Расходы на проект составили около 35 тысяч рублей
- В организации приняли участие 4 компании-клиента PR агентства «Дискавери Центр»
- На вечере побывали представили более чем 150 компаний-арендаторов
- Общая клиентская база, собранная в ходе мероприятия, составила свыше 300 фамилий
- Все компании, согласно опросу мнений, заработали лояльную аудиторию и будущих клиентов. При прочих равных те, кто был на вечеринке - выберут компании из числа участников
- Уже на вечере было продано несколько туров в Америку, на которых компания-заказчик заработала свыше 50 тысяч рублей прибыли
- В течение недели в компанию обратились еще несколько людей с просьбой подобрать им туры. Бюджет сделок составлял от 100.000 до 1 млн. рублей



СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ