

Маркетинговый план компании, сдающей в аренду ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

<https://marketpublishers.ru/r/M8185DBDCFERU.html>

Дата: 31.10.2018

Страниц: 30

Цена: 45 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: M8185DBDCFERU

Описание

Данный отчет содержит конкурентный анализ основных игроков рынка, а также составленный на его основе маркетинговый план, который включает расчет ценообразования, определение оптимальных партнеров, каналов сбыта, а также программы продвижения.

Выдержки из текста:

Долгосрочная аренда загородных домов, в первую очередь, интересна людям, которым по статусу уже необходимо иметь коттедж, но нужной суммы они не скопили. Аренда коттеджа сегодня обойдется примерно в 200 тыс. долл. в год.

Максимальная арендная плата за коттедж составляет 25 тыс. долл. в месяц. Это цена за дом в охраняемом поселке с бассейном, площадью около 800 м², с санузлами на каждую спальню и хорошей мебелью.

Точка безубыточности проекта (с учетом расходов на удержание сайта и маркетингового продвижения) составляет 152 тыс. руб. в месяц. В количественном выражении – это 5-6 выходных дня при минимальном количестве посетителей (до 6 чел.).

Риэлтор взимает плату за аренду коттеджа с арендатором и о размере комиссии договаривается самостоятельно. Для стимулирования поиска арендаторов можно предложить агентствам недвижимости 50% от стоимости первого месяца аренды.

Настройка триггерных писем или автоответов при повторяющихся действиях на сайте: бронирование коттеджа, оплата, напоминание о датах заезда, информация о

дополнительных услугах, включая трансфер и пр.

Содержание

1. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

2. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Загородный дом Альпина

Дом на Гранатной

Парк Дракино

Загородный дом

Таежные бани

Dream Village

3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ УСЛУГИ. РАЗРАБОТКА ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ, ЗАВИСИМОСТЬ ОТ СЕЗОННОСТИ

3.1. Специальное предложение для свадеб, банкетов, праздников

3.2. Специальное предложение на долгосрочную аренду (стоимость аренды на 1неделю/1 месяц)

3.3. Условия работы с фото- и видеооператорами

4. СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ

4.1. План продаж

4.2. Каналы продаж

5. ПРОГРАММА ПРОДВИЖЕНИЯ

5.1. Методы привлечения клиентов

5.1.1. Каналы маркетинговых коммуникаций

5.1.2. Рекламная кампания. Концепция рекламных обращений

5.1.3. Разработка списка партнерских каналов

5.2. Методы стимулирования продаж

6. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

7. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

8. ПРИЛОЖЕНИЯ

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Месторасположение наружной рекламы

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Календарный план реализации маркетинговых мероприятий

Список Таблиц

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Целевая аудитория проекта

Таблица 2. Сравнительная характеристика услуг конкурентов, 2014 г.

Таблица 3. Предлагаемые услуги

Таблица 4. Тарифная политика компании

Таблица 5. Характеристика и стоимость основных услуг в пакете «xxx»

Таблица 6. Характеристика и стоимость дополнительных услуг в пакете «xxx»

Таблица 7. Характеристика и стоимость основных услуг в пакете «xxx»

Таблица 8. План продаж на 2015 год, тыс. руб.

Таблица 9. Концепция рекламных сообщений

Таблица 10. Календарный план реализации маркетинговых мероприятий

Список Диаграмм

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Сезонность на рынке аренды загородной недвижимости

Оформление заказа

Название: Маркетинговый план компании, сдающей в аренду элитное жилье

Ссылка: <https://marketpublishers.ru/r/M8185DBDCFERU.html>

Цена: 45 000 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:

info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:

<https://marketpublishers.ru/r/M8185DBDCFERU.html>