



CAMPAIGN BRIEF

Продвижение тарифных планов 3G от velcom для молодежи

Суть маркетингового предложения

С первого дня коммерческого старта сети третьего поколения velcom мобильный оператор предложил пользователям 3G услуг простое решение – тарифные планы WEB 750, WEB 1500 и WEB 3000. Логика их такова: вы определяете свою потребность в трафике и способ подключения к сети интернет (с мобильного телефона или с помощью модема), мы предлагаем вам оптимальный тарифный план.

На сегодняшний день с развитием сети 3G velcom тарифные планы пользуются популярностью среди абонентов компании, однако оператор имеет целью привлечь к ним большее внимание молодежи – аудитории, более чувствительной к цене и требовательной к наличию дополнительного сервиса (бонусного трафика, скидок, подарков и т.д.).

Компания часто дарит подарки своим абонентам в виде привлекательной акции, интересных тарифов и комплексных пакетов – например, модем в подарок при подключении на ТП для 3G, приобретение современного нетбука со встроенным 3G-модемом в рассрочку или со скидкой при подключении на ТП для 3G и др. Таким образом, velcom предоставляет каждому возможность приобретать и пользоваться новейшими технологиями уже сегодня

Главное послание

«Поколение 3G velcom» - те, кто любит скорость, драйв, широкие возможности и независимость, кто идет в ногу со временем, ценит качество и стремится к инновациям

Бизнес-цели

- увеличение доли подключений на тарифные планы для 3G
- интенсификация продаж абонентского оборудования (телефонов с поддержкой 3G, модемов, нетбуков)
- увеличение доли рынка в молодежном сегменте
- увеличение лояльности к бренду
- стимулирование потребления дополнительных сервисов
- отстройка от конкурентов (создание собственной ниши, закрепление статуса инновационного оператора, который заботится о клиентах)

Коммуникационные цели

- вовлечь эмоционально ЦА и донести до нее преимущества ТП для 3G
- создать комьюнити «поколение 3G velcom»
- обновить и освежить имидж бренда velcom

Целевая аудитория

- школьники начиная с 9-го класса, абитуриенты, студенты, которые следят за новинками на рынке ИТ и оборудования; они достаточно ограничены в средствах и не будут платить лишнего, тем не менее, хотят многого и качественного (услуг, продуктов)
- молодые бизнесмены, менеджеры, для которых важно быть в тренде, везде успевать и быть на шаг впереди остальных, которые умеют побеждать, стремятся в курсе событий,



езде успевать, а, значит, ценят скорость, качество и своевременность

- жители городов, в которых работает сеть 3G
 - проактивная молодежь, которая охотно общается на форумах, в соц.сетях, создает свои блоги, скачивает тонны музыки, клипов, фильмов, активно играет в он-лайн игры и т.д. – иными словами, расстаётся с интернетом разве что только ночью
-

Уникальность

Тарифные планы для 3G <http://www.velcom.by/ru/private/3g/tariffs>

Оборудование <http://www.velcom.by/ru/private/phones/devices?category=modems>

Разработать

Креативное решение и концепцию для продвижения на белорусском рынке тарифных планов 3G для молодежной аудитории

В идее рекламной кампании и рекламных материалов хочется увидеть динамику, подвижность, яркие краски, ориентир на молодежь, их амбициозность, стремление к самому

Какая нужна реклама/концепция продвижения

Важно показать, что velcom – мобильный оператор, который ориентируется на инновации и всегда предоставляет своим абонентам – независимо от статуса и соц.положения – самые передовые технологии высокого качества

Важно: картинка, стиль подачи, эмоция, показать скорость

Настроение: яркое, запоминающееся, впечатляющее, которое действительно может «увлечь»
