

BOMBMARKETING × **“ГЛЭМПИНГ НА ФЕРМЕ КЛЕВЕР ПАРК”**



СЕНТЯБРЬ 2024

**РЕБРЕНДИНГ И ЗАПУСК ГЛЭМПИНГА НА ФЕРМЕ КЛЕВЕР ПАРК
С ПОМОЩЬЮ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ
ЛОКАЛЬНОГО БИЗНЕСА ВСЕГО ЗА 1 МЕСЯЦ**

ЗАПРОС КЛИЕНТА

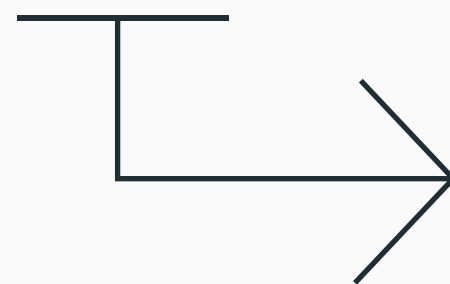
Запустить глэмпинг внутри фермы, оборудовав его в соответствии с рынком.

Отстроится от действующих конкурентов, разработав свое уникальное торговое предложение, поняв позиционирование, ЦА и эффективные рекламные каналы.

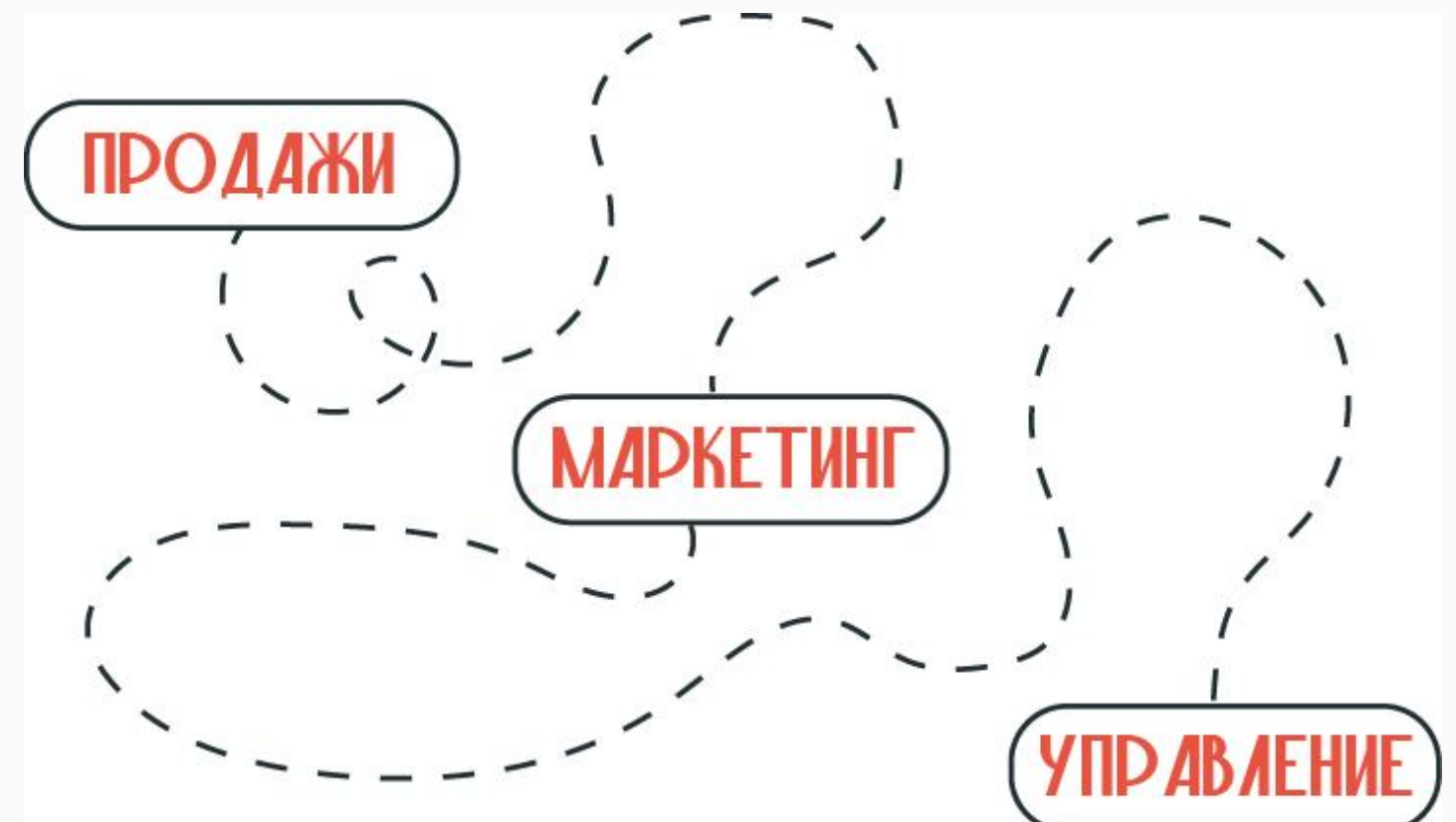
Запустить рекламу и привлечь первых клиентов в глэмпинг.

Также, увеличить посещаемость фермы, доработав ценообразование и систему сервиса для клиентов.

Задействовать по максимуму имеющиеся ресурсы территории, придумав способы монетизации.



**ЗАПРОС МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ
НА 3 КЛЮЧЕВЫЕ БОЛИ**



ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ | ТОЧКА А

ПРОДАЖИ

Полностью функционирующие ферма и кафе (глэмпинг и территория в стадии завершения строительства и комплектации)

1 администратор, осуществляющий живые продажи на месте (входящий трафик)

Рабочий телефон, получающий **1-2 звонка/сообщения в день**

План продаж стихийный (сколько продали — такой и план)

Плавающая ценовая политика на услуги и условия по ним

МАРКЕТИНГ

Первичная версия фирменного стиля, разработанный на стандартных блоках, но **не функционирующий сайт от предыдущей маркетинговой компании**

Присутствие в социальных сетях: Instagram (2250 подписчиков), Telegram-канал (320 подписчиков), WhatsApp (группа на 300+ человек)

Функционирующая реклама на радио, билборды, лифлеты 5%.

УПРАВЛЕНИЕ

Внедрена система возвращаемости клиентов с помощью листовки со скидкой 5% на следующее посещение



МАРКЕТИНГ

ЗАДАЧА, КОТОРУЮ ПРЕДСТОИТ РЕШИТЬ

**Разработка и внедрение маркетинговой стратегии
по упаковке и продвижению компании
«Глэмпинг на ферме КЛЕВЕР ПАРК»**

1. Упаковка бренда компании с целью создания узнаваемости на рынке загородного отдыха в Краснодарском крае;
2. Подбор эффективных каналов и инструментов продвижения, их упаковка с нуля либо внесение необходимых корректировок;
3. Разработка медиаплана и запуск рекламных кампаний с целью достижения плана по входящему трафику.



ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**Эффективная стратегия на 3-6
месяцев**

**Единый узнаваемый стиль всех
ресурсов компании**

Выполнение плана по лидам

ПРОДАЖИ

ЗАДАЧА, КОТОРУЮ ПРЕДСТОИТ РЕШИТЬ

1. Рассчитать план продаж исходя из ресурсов компании (пропускной способности и ценообразования);
2. Доработать продуктовую матрицу;
3. Разработать инфраструктуру отдела продаж и внедрить регламентирующую документацию.



BOMBMARKETING



ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Выход на выполнение плана продаж на **50%** от максимальной цели в течении ближайших 3х месяцев (**3.727.400 руб.**) с дальнейшим достижением **100%** от максимальной финансовой цели (**7.670.500 руб.**)

УПРАВЛЕНИЕ

ЗАДАЧА, КОТОРУЮ ПРЕДСТОИТ РЕШИТЬ

1. Разработка стандартов сервиса и обслуживания клиентов
2. Создание системы точек касания с учетом CJM и потребительских сценариев
3. Создание и внедрение скриптов продаж
4. Комплектация штата сотрудников (найм и адаптация)



ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

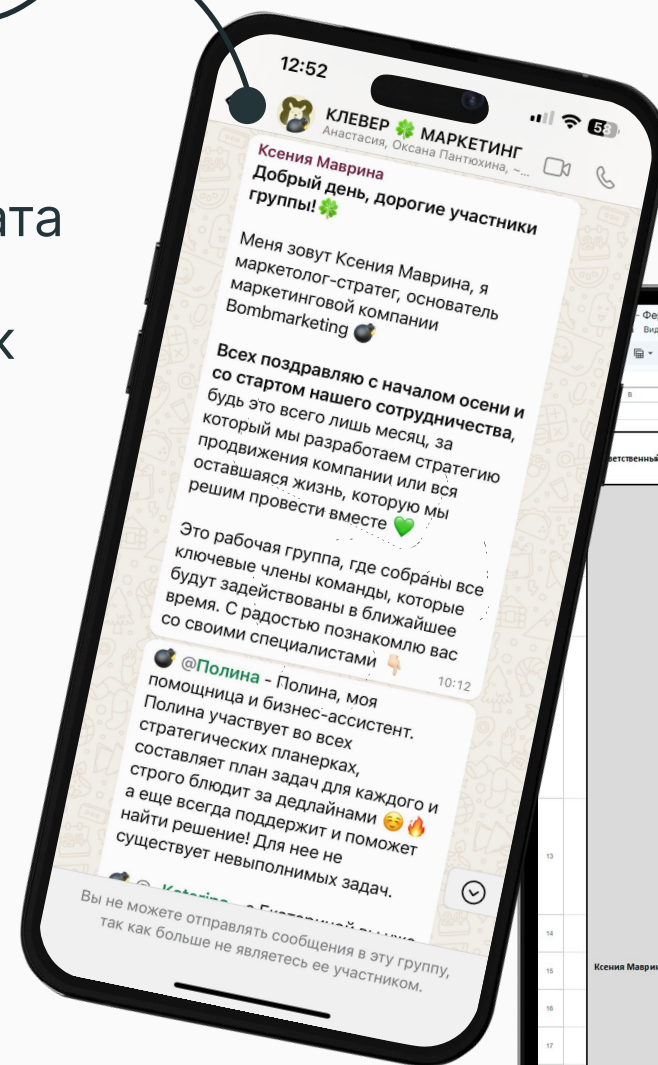
**Созданная клиентская база,
ежемесячно растущая на 30%**

BOMBMARKETING

I. СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ

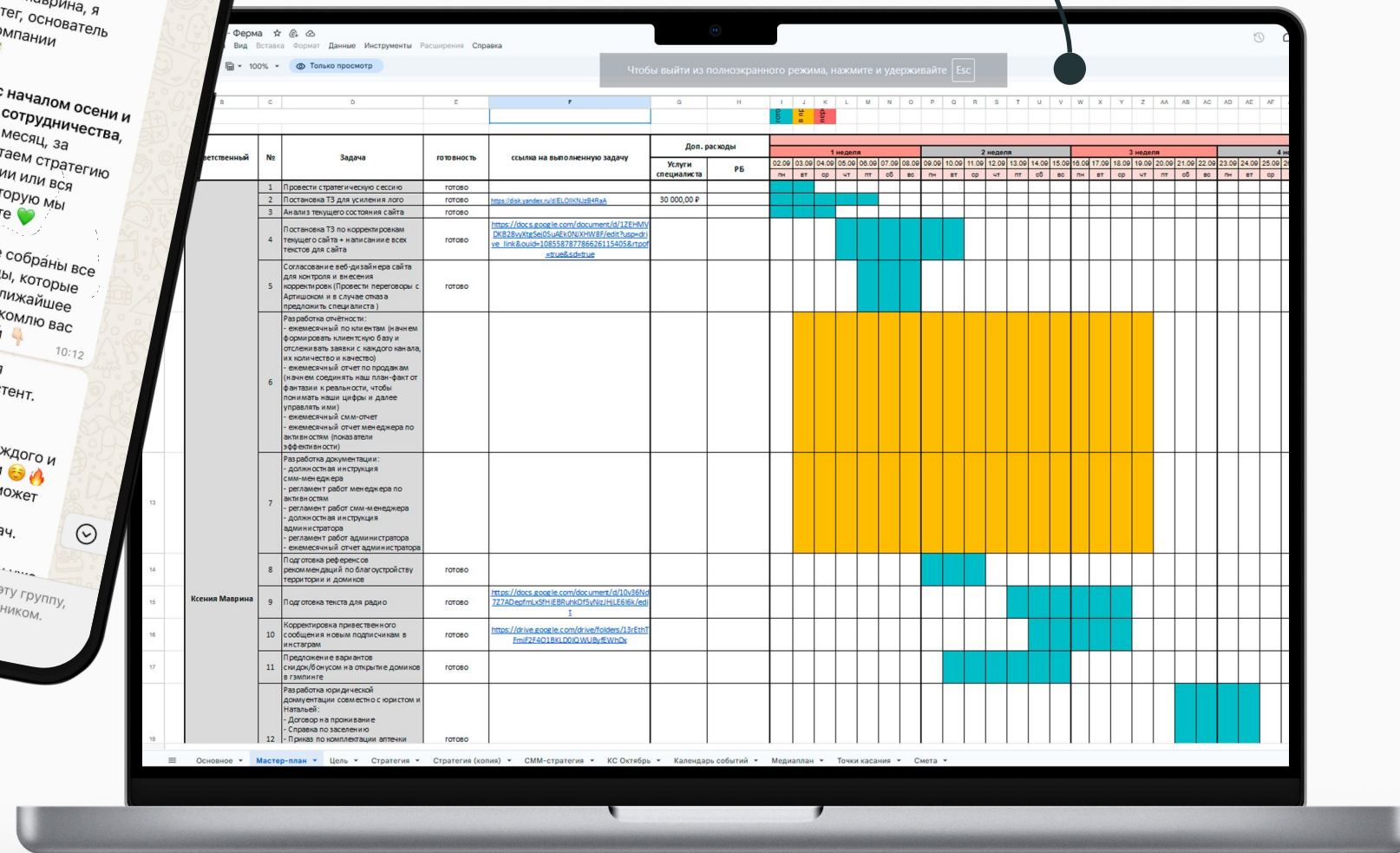
1.1 Сбор команды и организация рабочих процессов

- создание рабочего чата
- внедрение системы фиксации задач и точек контроля
- создание диаграммы Ганта



1.2 Создание рабочего облака и базы знаний

- сбор необходимой информации
- ресурсы и доступы
 - ЦА
- товарная матрица
 - фото/видео банк

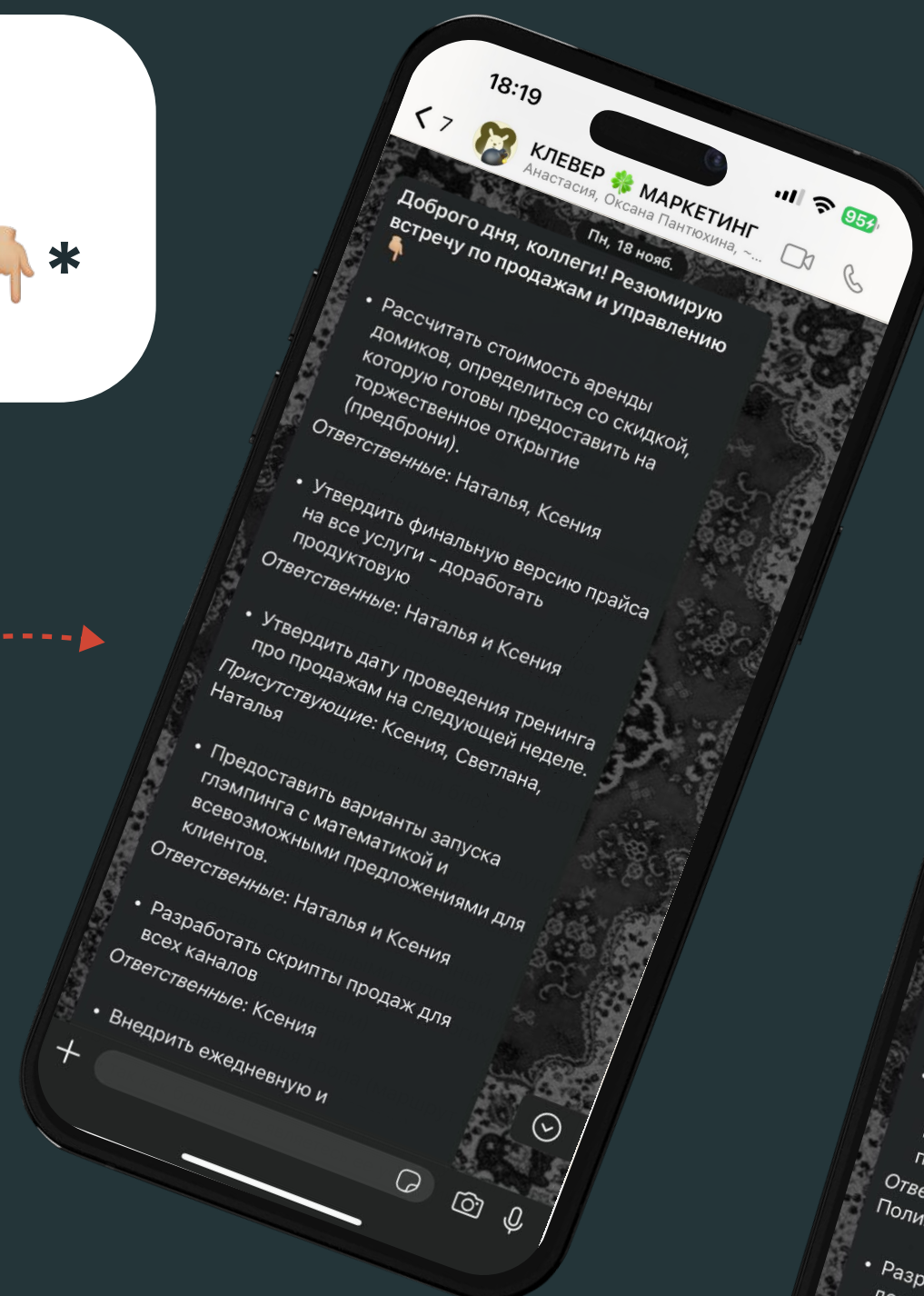


1.2 РЕЦЕНЗИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ ПО МАРКЕТИНГУ (SMM-ПРОДВИЖЕНИЕ)



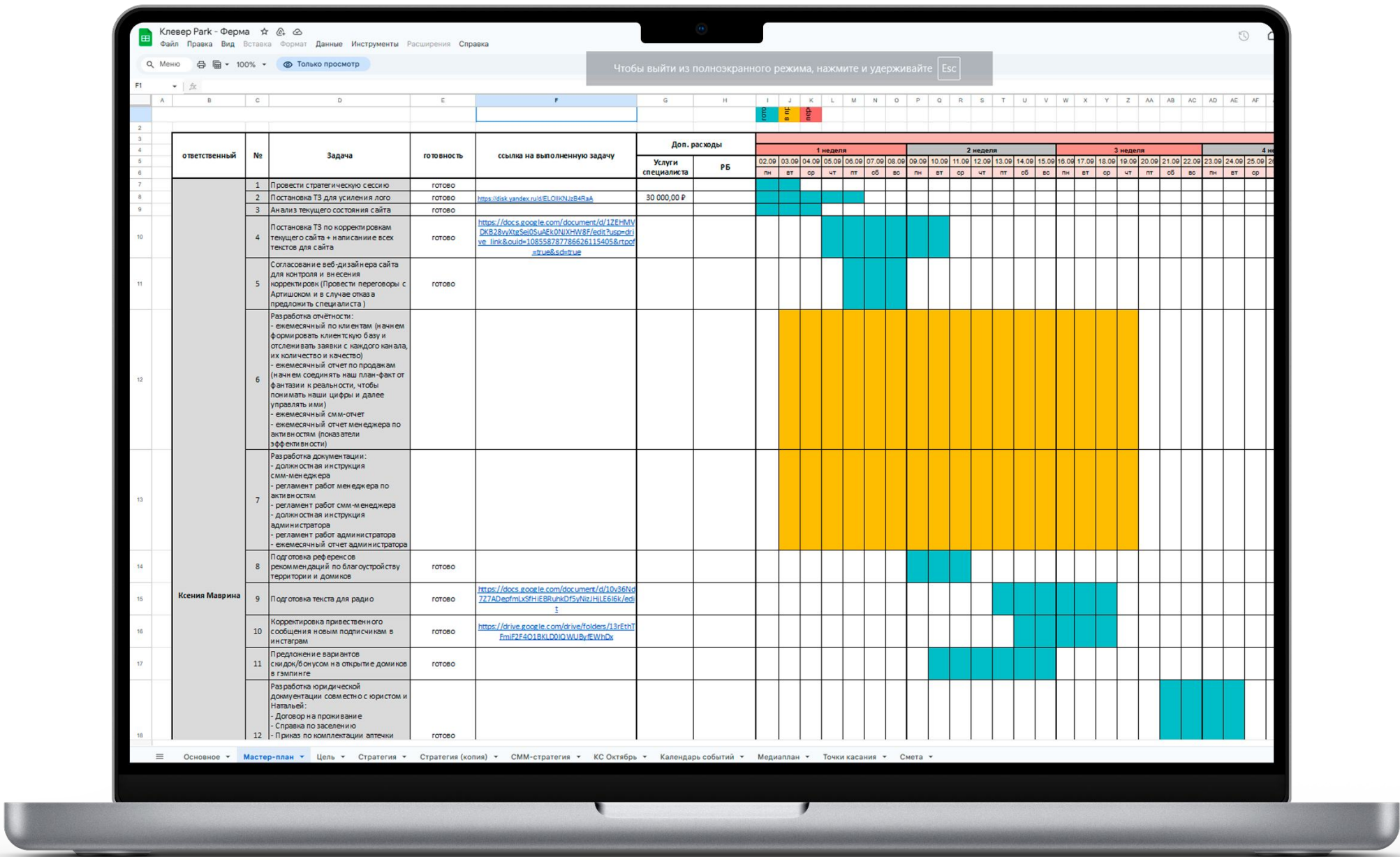
1.3 РЕЦЕНЗИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ ПО ПРОДАЖАМ И УПРАВЛЕНИЮ

***Доброго дня, коллеги!
Резюмирую встречу по
продажам и управлению 📌 ***



1.4 СОЗДАНИЕ МАРКЕТИНГ-ПЛАНА С ФИКСАЦИЕЙ ЗАДАЧ, ОТВЕТСТВЕННЫХ И ДЕДЛАЙНОВ В ФОРМАТЕ ДИАГРАММЫ ГАНТА

Маркетинг-план с диаграммой Ганта – навигатор проекта, который позволяет контролировать работу команды, фиксируя ключевые и промежуточные цели: систематизация задач, контроль сроков и четкое понимание статуса задачи и оцифровка результатов.



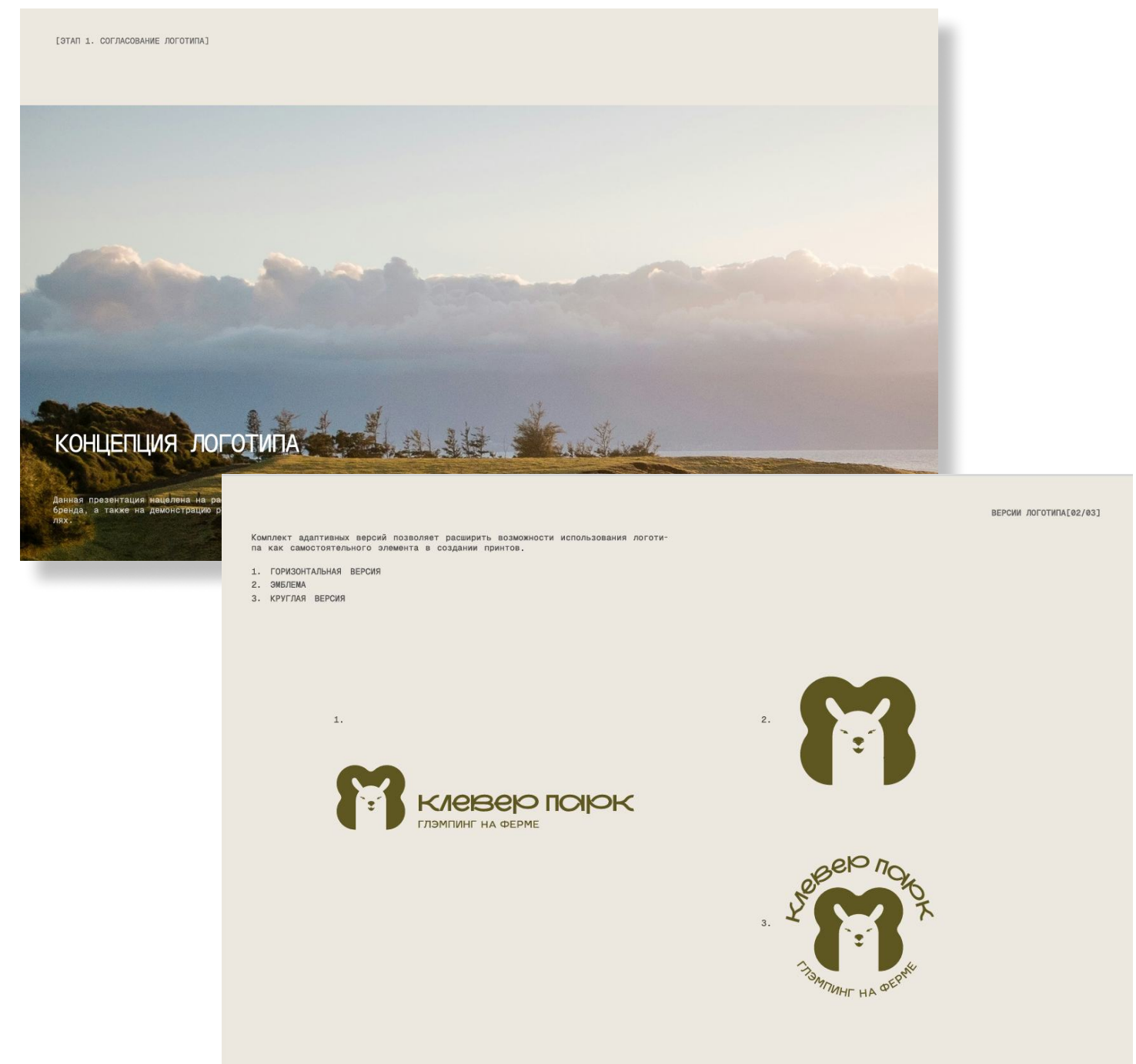
2. РАЗРАБОТКА АЙДЕНТИКИ ПРОДУКТА

- сбор референсов
- разработка смысловой части и тз дизайнеру
- создание лого и фирменного стиля на все площадки (для соцсетей, мессенджеров, сайта, печатной продукции)

ДО

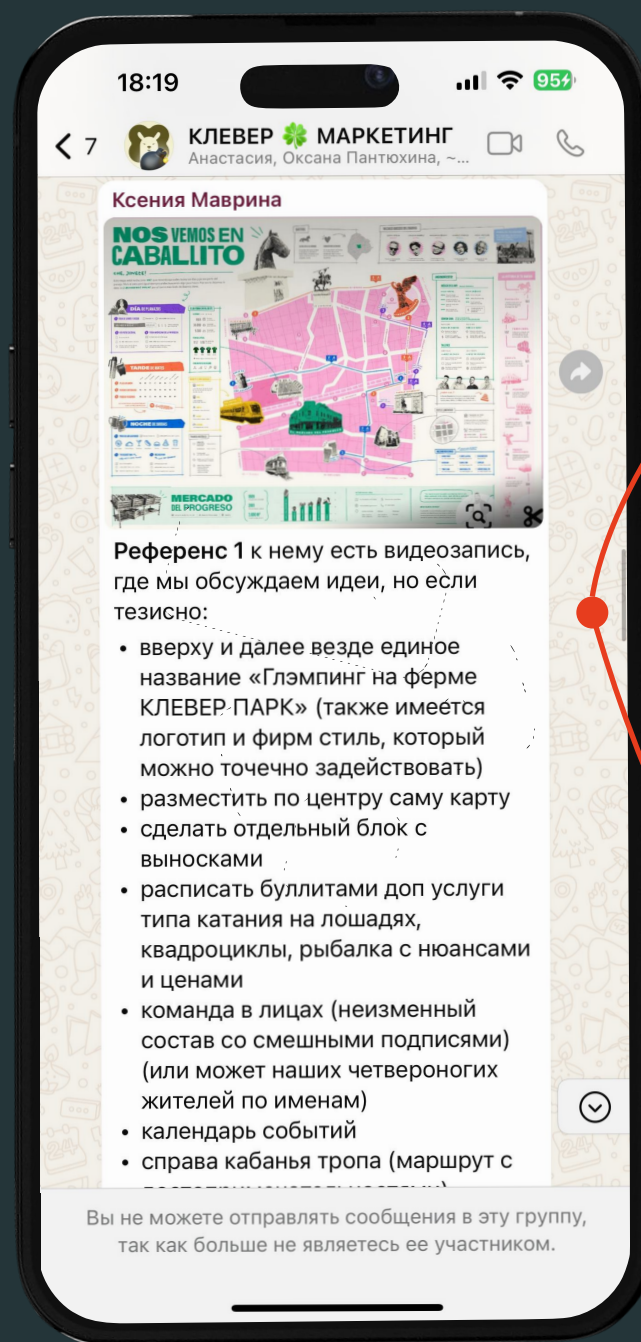


ПОСЛЕ



3. ВИЗУАЛЬНАЯ УПАКОВКА ПРОЕКТА

- разработка тз дизайнеру для отрисовки карты глэмпинга на ферме по съемке с квадрокоптера
- разработка тз дизайнеру по созданию афиш и инфографики для оформления входной группы фермы



Ксения Маврина
👍👍👍
Для буклета можно брать полностью информацию с сайта для отдельных блоков.

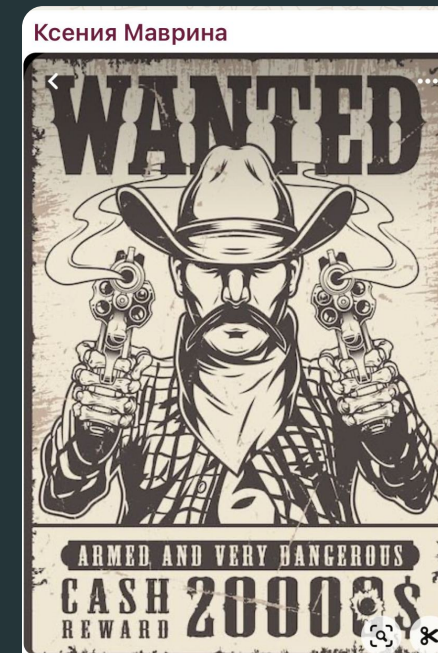
Здорово, если добавить туда напутственное обращение от основателей и подробности про активности и услуги фермы.

Обязательно добавить про «ваше событие под ключ» с проживанием, теплой беседкой для проведения банкета, а также танцами под открытым небом.



Референс 3 тыквенный спас (только тыкву хорошую, шрифт можно хэллоуинский, и везде уголок маркируем нашим логотипом (должно быть понятно, что афиши разработаны нами)

Печатать будем на глянцевой афишной бумаге и клеить нарочито с заломами



Афиша «разыскивается конюх». В награждение написать сумму оплаты, а также добавить условия работы. Лучше без пистолетов, можно с клеверами-четырёхлистниками в руках.



Афиша «ночевка на ферме», поем песни под гитару у костра, жарим зефир, рассказываем местные байки» для всех проживающих, каждый вечер после 19:00 у центрального кострища

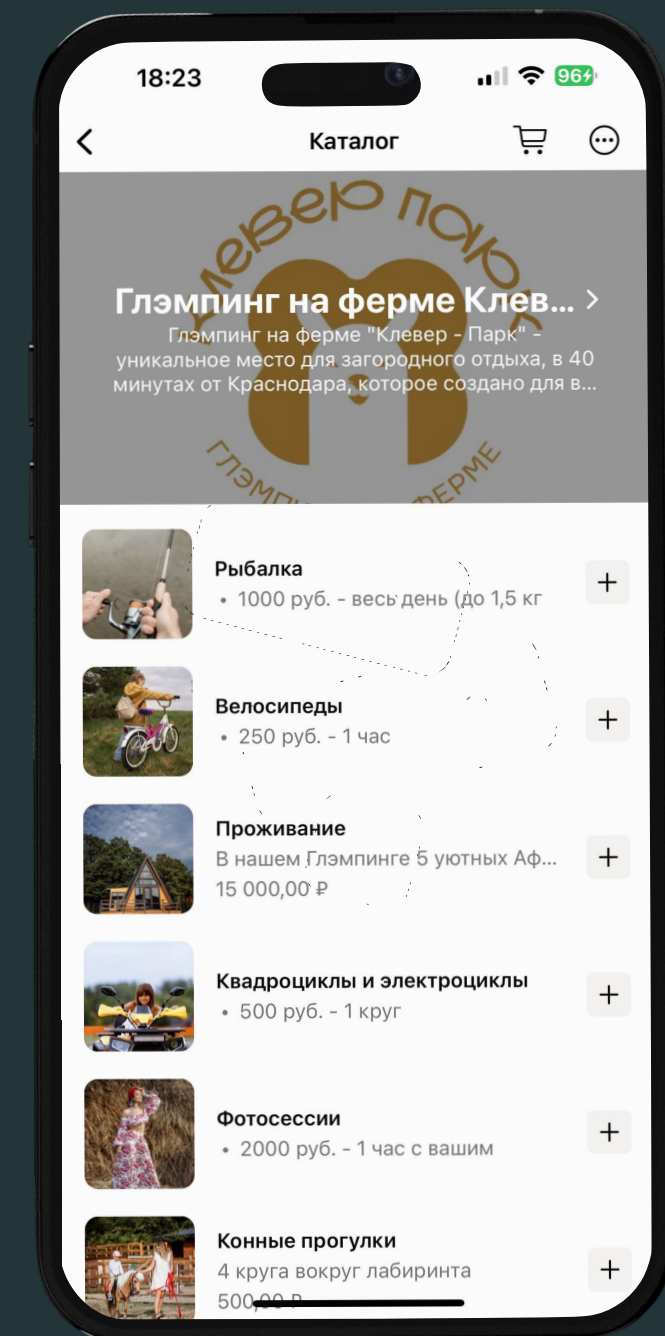
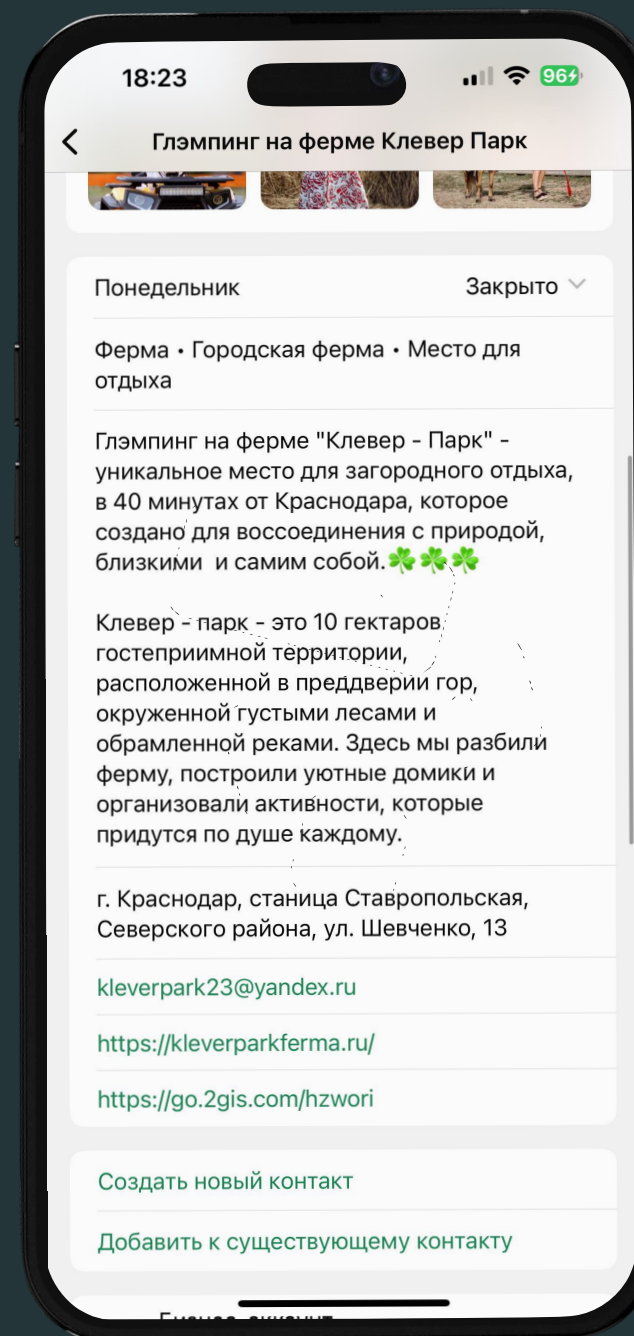
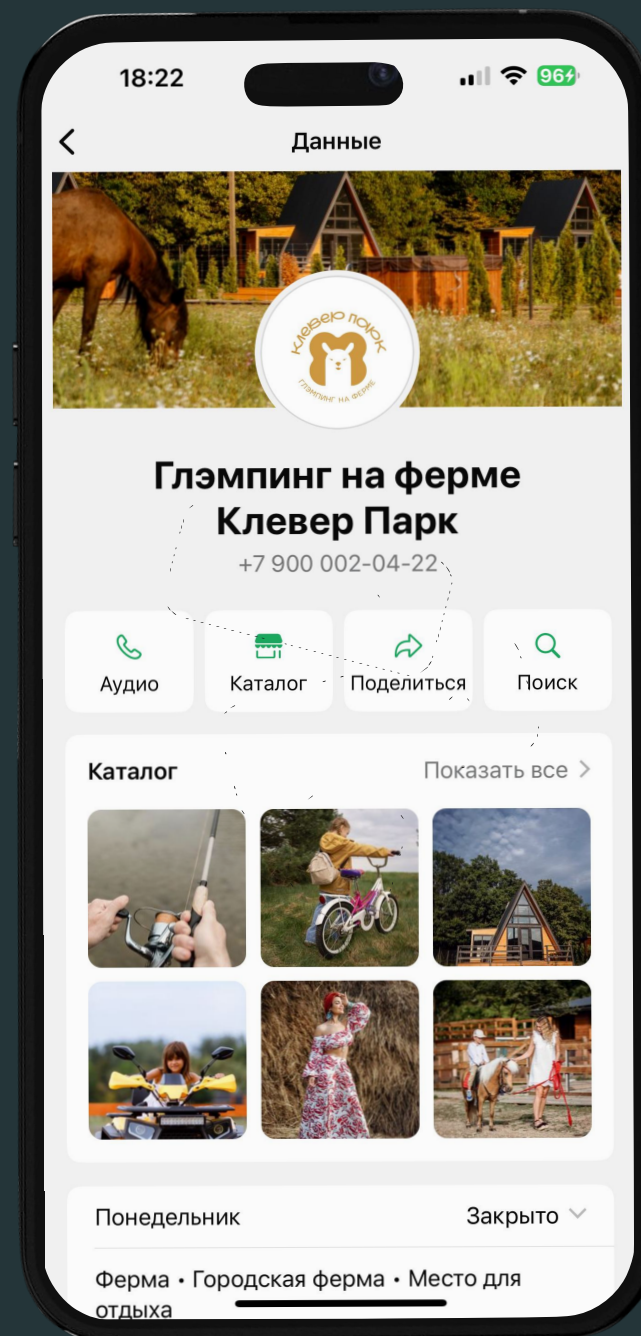
Ч.1 СОЗДАНИЕ КАРТЫ ГЛЭМПИНГА

BOMBMARKETING



4.2 УПАКОВКА И АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕССЕНДЖЕРОВ

- установка WhatsApp Business для отдела продаж
- упаковка аккаунта (заполнение профиля информацией: реквизиты, часы работы и пр.)
- заполнение каталога с учетом визуальной концепции (прайс, услуги, программы)



5. РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВЫХ МАТЕРИАЛОВ

- создание КП (коммерческого предложения) для детских дошкольных и школьных организаций
- создание ТЗ (прототип и наполнение в соответствии с визуальной концепцией)

✓ Запартнерились с компанией «Несидимдома» по привозу группы детей (на эти выходные они не успели собрать группу, но к следующей недели обещали сделать анонсы нашего квеста и предложения во всех своих каналах).

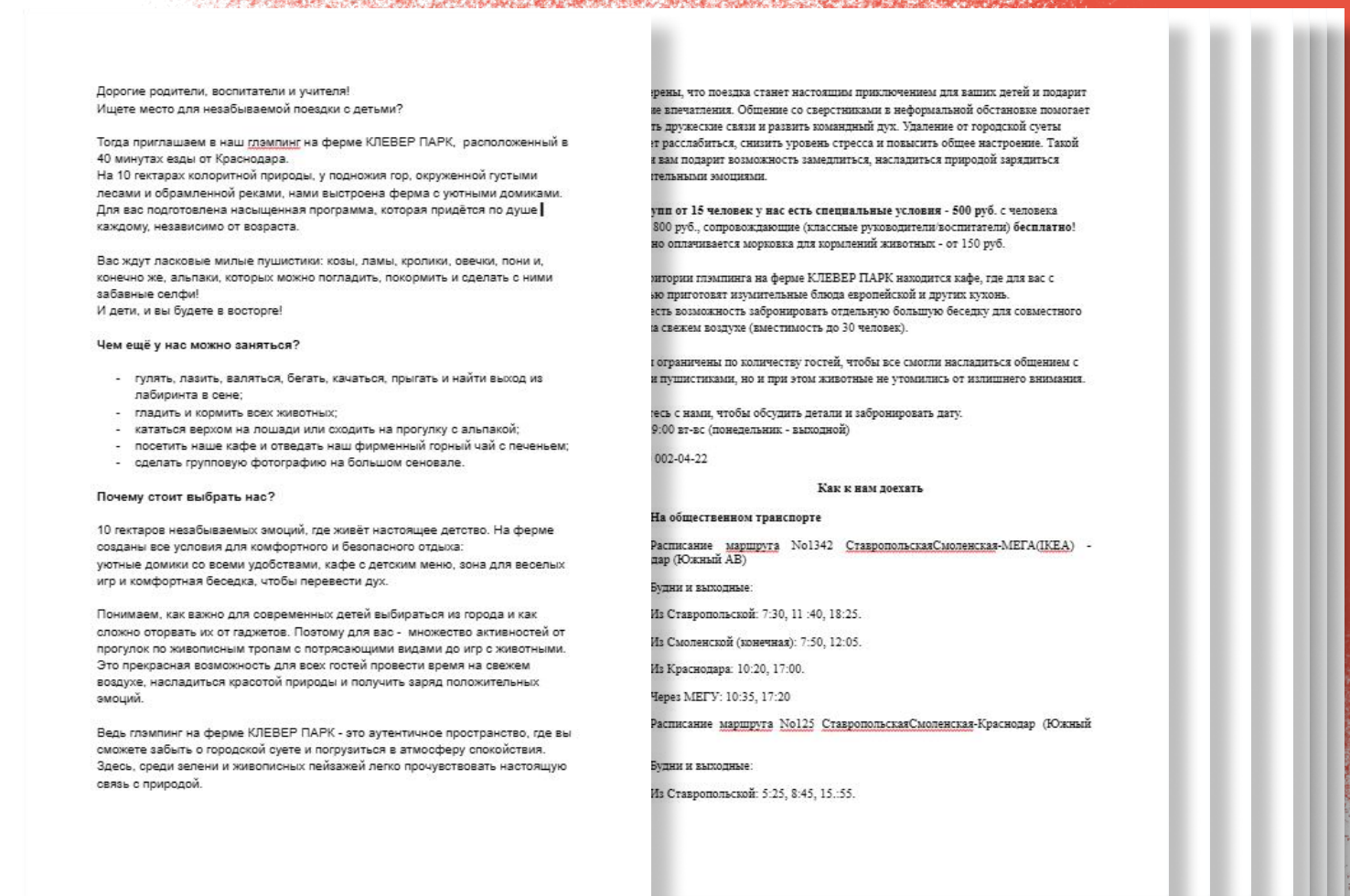
Описание, время, дата, фотоматериал им предоставлены.

Для дальнейшей работы, согласования программы дат и времени привоза групп прикрепляем контакт руководителя «Несидимдома», все переговоры и согласования велись с ней.

Наталия Таможникова +7 965 * **

✓ Также проведены переговоры с аниматорами, выявлены все условия по качеству предоставления услуги, отзывчивости и стоимости. Прикрепляем вариант наиболее подходящего кандидата:

*Алена: +7 918 * **, стоимость 1 часа работы 2500 р.*



Алена готова провести квест в эту субботу (далее по согласованию за 5 дней до даты проведения), а также приехать на ферму для осмотра территории, знакомства с коллективом. Алёне необходимо протестировать и осмотреть территорию, проложить маршрут квеста.

✓ Подготовлено и отдано дизайнеру в работу коммерческое предложение для детских ниш (предложение дополнено новой информацией по детским квестам)

По готовности КП можно проводить работу по его рассылке руководителям детских ниш.

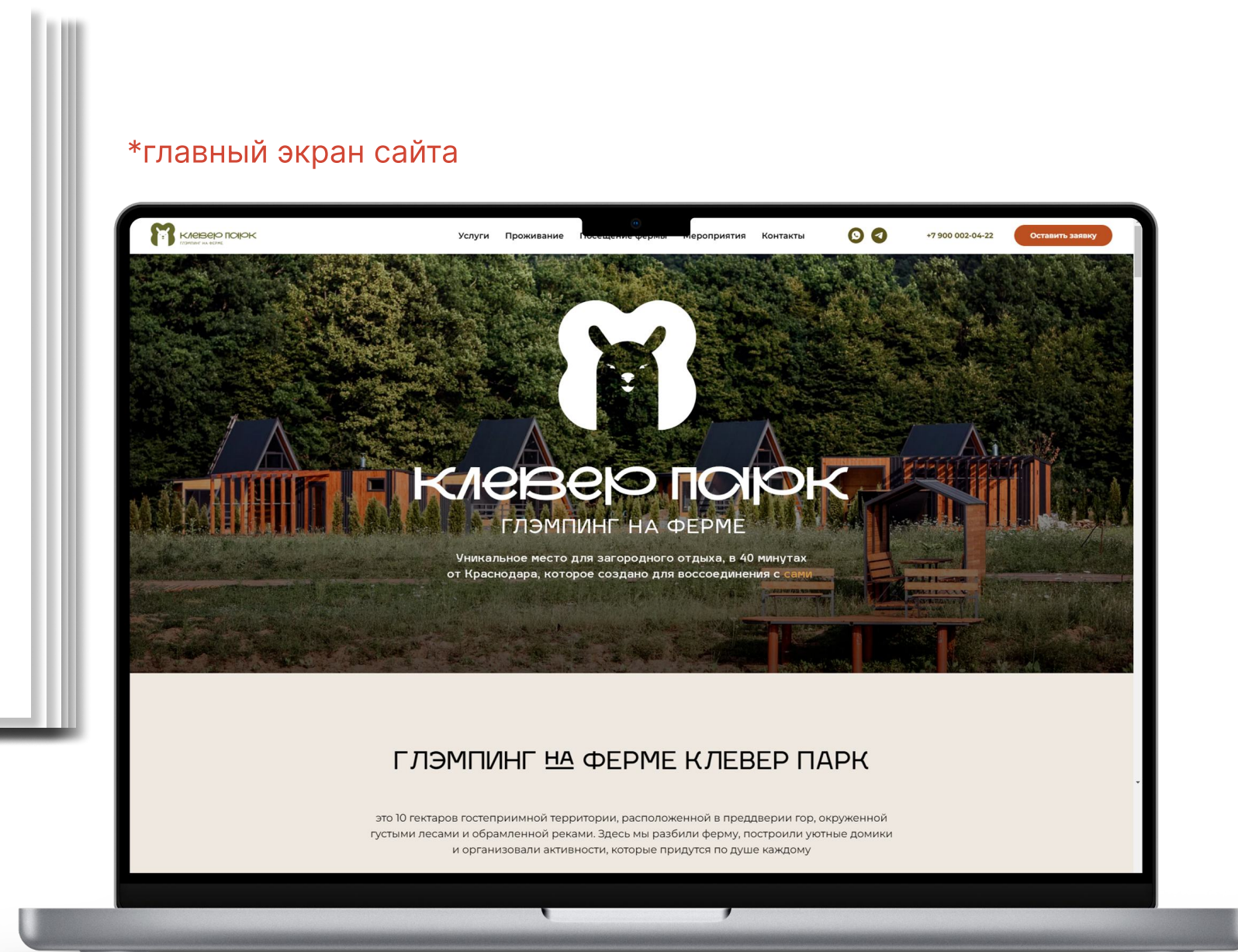
6. СОЗДАНИЕ ЛЕНДИНГА (LP)

- покупка домена
- покупка хостинга (тильда на 1 год до сентября 2025г)
- подбор референсов сайтов конкурентов
- составление ТЗ (прототип и наполнение с учетом визуальной концепцией)
- дизайн прототипа, верстка, перенос сайта на домен
- внесение корректировок и утверждение прототипа
- сбор информации для политики конфиденциальности
- создание отдельных фото/видео/визуализационных материалов для сайта (при необходимости)
- технические настройки (автоматизация кнопок и лидформ)



*составление ТЗ (прототип и наполнение с учетом визуальной концепцией)

BOMBMARKETING



*главный экран сайта

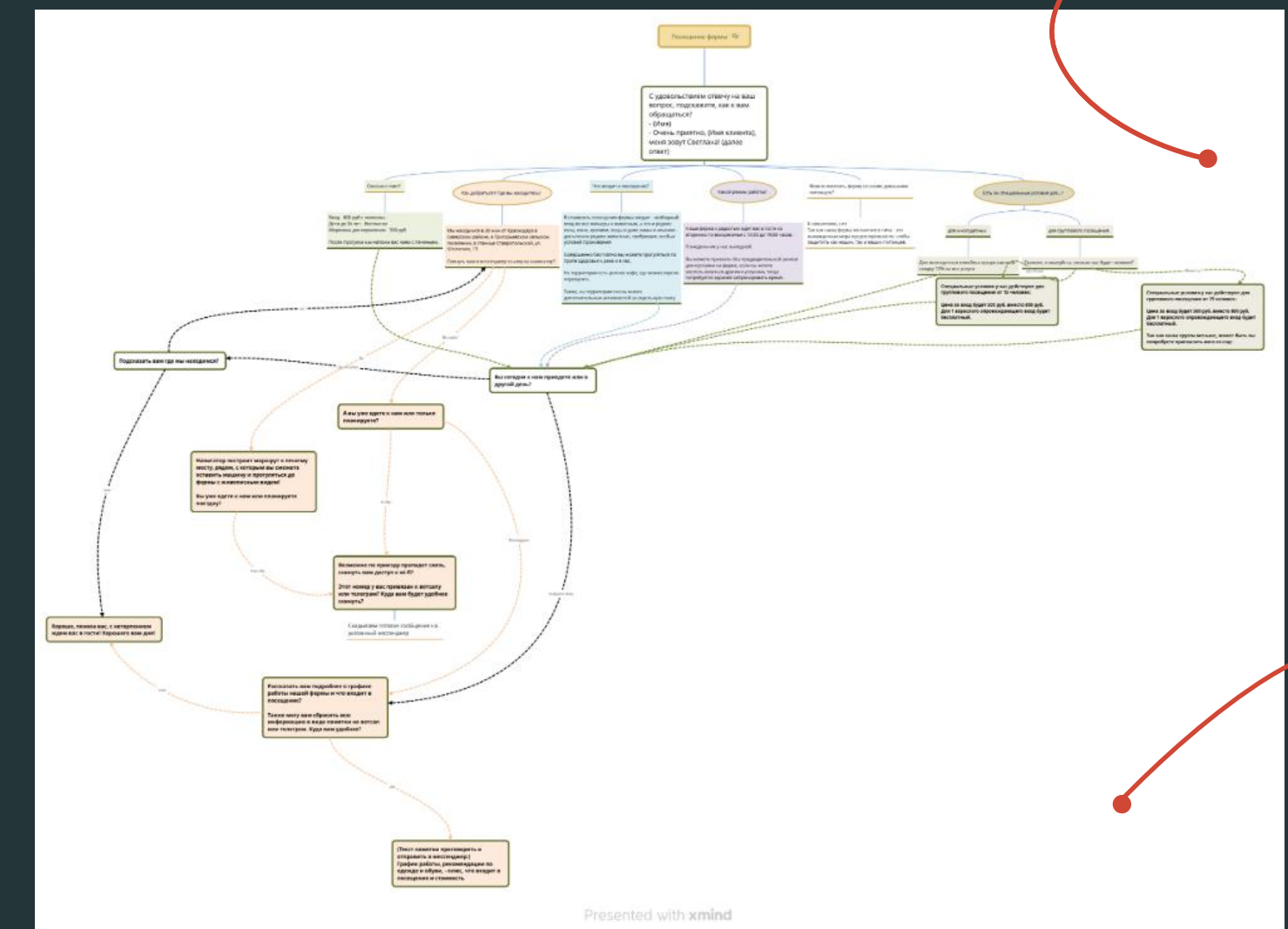
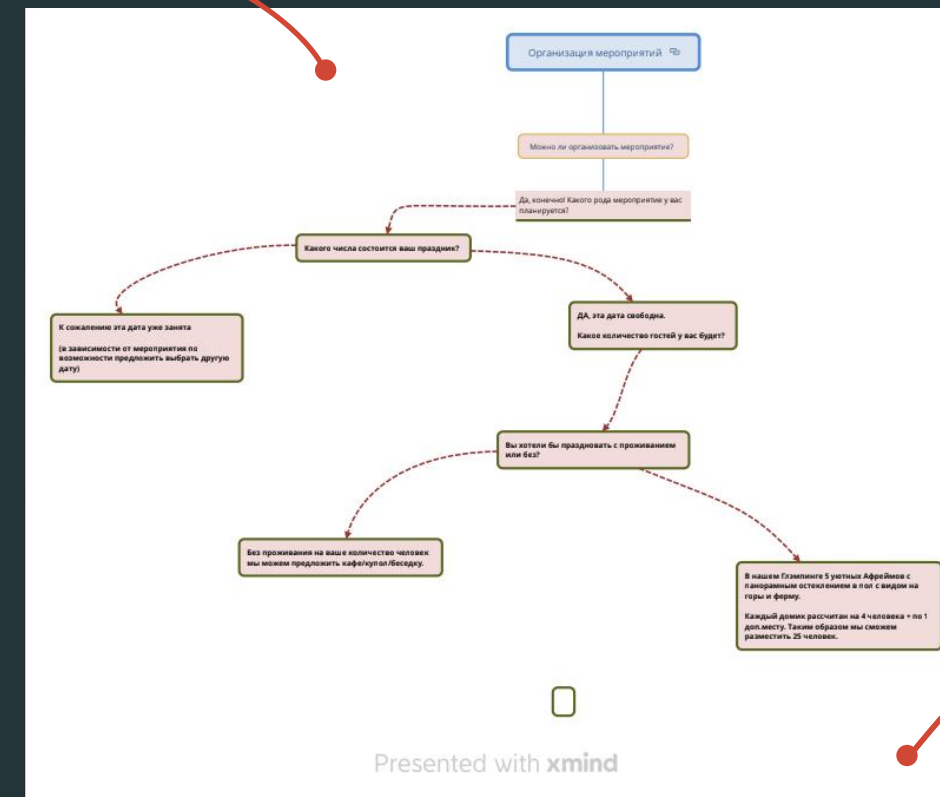
*создание с дизайнером индивидуальных иконок для сайта



7. МАРКЕТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

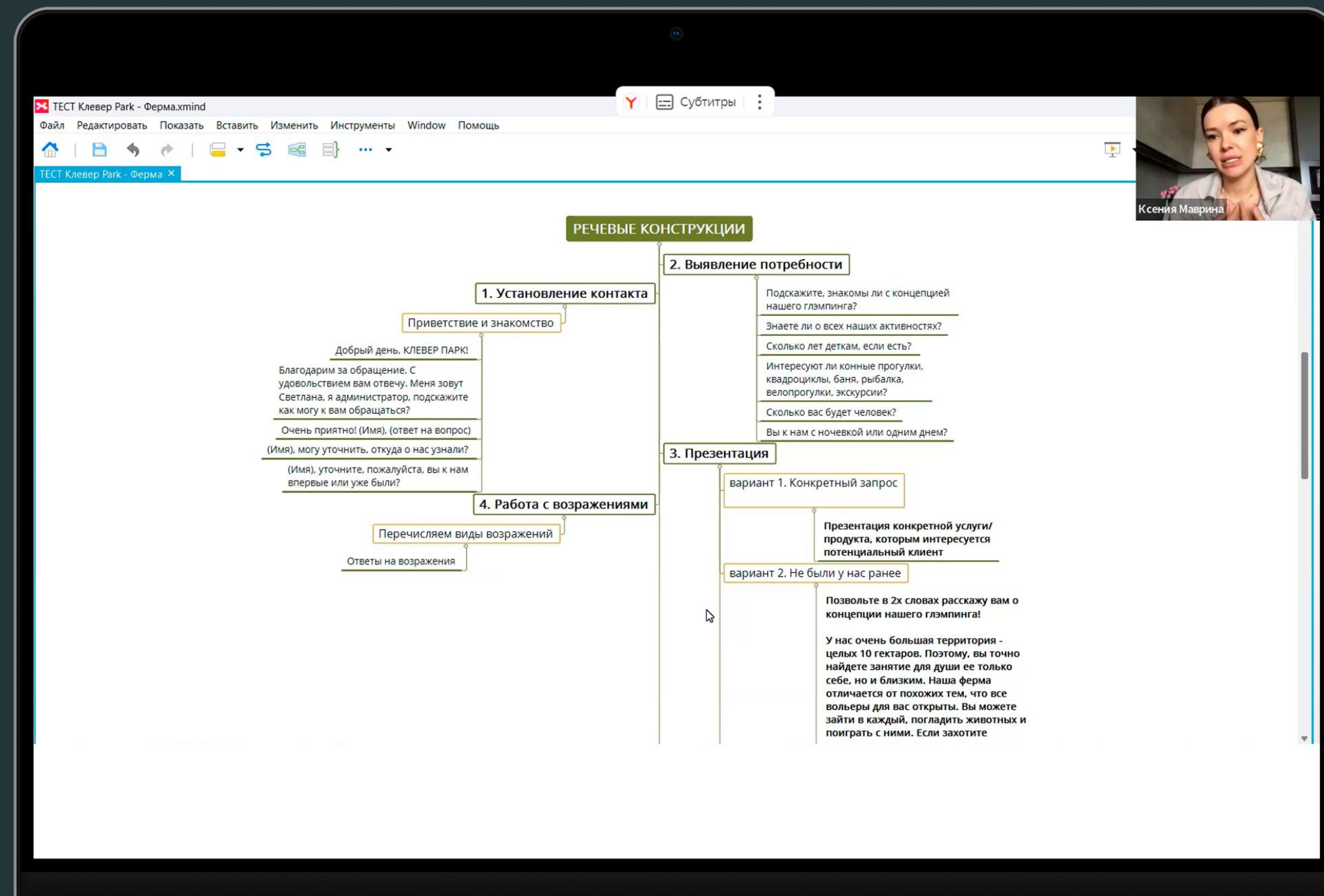
- создание и расчет плана продаж
- разработка скриптов продаж

План продаж на 1 месяц (31 день)	100 % исходя из ресурсов			50 % исходя из ресурсов		
	Кол-во чеков	Средняя сумма чека	Сумма продаж	Чеки, количество	Средняя сумма чека	Сумма продаж
Посещение фермы (из расчета семья 3 человека с учетом 2 пакетика морковки по 300 руб)	1 315	3 300	4 339 500,00	658	3 300	2 171 400
Проживание (5 домиков * 5 чеков в день * 15000 руб)	155	15000	2 325 000,00	78	15000	1 170 000
Групповые программы (8 выходных * 50 чел * 500 руб)	400	500	200 000,00	90	500	45 000
Групповые экскурсии для проживающих на ферме (кабаны тропы 1000 руб с 1 чел * 10 чел)	310	1000	310 000,00	155	1000	155 000
Конные прогулки (4 круга по Леваде, 10 в день)	310	500	155 000,00		500	
Квадроциклы/электроциклы (вокруг озера 1 круг)	310	500	155 000,00	78	1200	93 600
Аренда беседки						
Рыбалка (200 руб аренда удочки)	155	1200	186 000,00	77	1200	92 400
Фотосесии с фотографом клиента		1000			1000	
Фотосессия с нашим фотографом		5000			5000	
Итого	2 955	28 000	7 670 500,00	1 136	28 700	3 727 400



7.1 МАРКЕТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

- презентация и обучение использованию скриптов
- проведение обучающего тренинга по продажам и сервисности



7.2 МАРКЕТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

- разработка пособия по продукту (описание каждой услуги)

вход во все вольеры, детская площадка, лабиринт из сена, посещение всей территории, селфи с животными, чай с печеньем

услуга	стоимость	входит	за доп оплату	условия	дополнительные вопросы
посещение фермы	800 руб	вход во все вольеры, детская площадка, лабиринт из сена, посещение всей территории, селфи с животными, чай с печеньем	морковка - 150 руб и 300 руб катание на лошадях - 500 руб (4 круга по леваде)	нельзя со своими питомцами нельзя кормить своей едой	
	0 руб до 3х лет 720 руб многодетным семьям (-10%) 500 руб группам от 15 чел (детям и родителям), (воспитатель или руководитель бесплатно)				
проживание	15000 руб (до 4х человек, если детей трое - есть доп место)	безлимитное посещение фермы и бассейна, баня 2 часа. На территории домика индивидуальный чан с подогреваемой водой, беседка и зона барбекю	катание на лошадях, квадроциклах и электроциклах, профессиональная фотосессия с фотографом (можно взять на фотосессию альпаку или лошадей)	заезд в 14:00, выезд в 12:00. Вносится возвращаемый залог 5000 руб на период проживания	
катание на лошадях	500 руб - 4 круга по леваде	можно сделать фото на телефон			
катание на квадроциклах или электроциклах	500 руб - 1 круг вокруг озера	можно сделать фото на телефон			
велосипед	250 руб - 1 час				
рыбалка (рыбачий домик)	1000 руб с человека		200 руб - удочка	рыбачий домик вмещает до 8 человек	
баня					
групповые экскурсии (кабанья тропа)	1000 руб с человека			длительность экскурсии до 1,5 часов	
беседки для отдыха (без рыбалки)	2000 руб - 6 человек 3000 руб - 8 человек				
беседка-банкетный зал					
фотосессия	2000 руб час - со своим фотографом 5000 руб час - с нашим фотографом	пользование всей территорией	альпака для фотосессии в зависимости от количества человек		

8. МЕРОПРИЯТИЯ И PR АКТИВНОСТЬ

- разработка плана и календаря мероприятий
- оценка затрат по бюджету на проведение мероприятий
- согласование дат и мероприятий с собственником/руководителем
- подбор и найм сотрудников для проведения мероприятий

понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота	воскресенье
30	1	2	3	4	5 Угошаем глинтвейном	 Оксана Пантюхи... 09:34 7 окт. ссылка на программу https://eraonline.yonote.ru/share/68e811d2-6a3f-4384-b078- Показать все
7	8	9	10	11	12 Квест "Клад на ферме" с добрыми	
14	15	16	17	18	19 Фестиваль "Открытие фермы"	20
21	22	23	24	25	26 Тыквенный спас	27

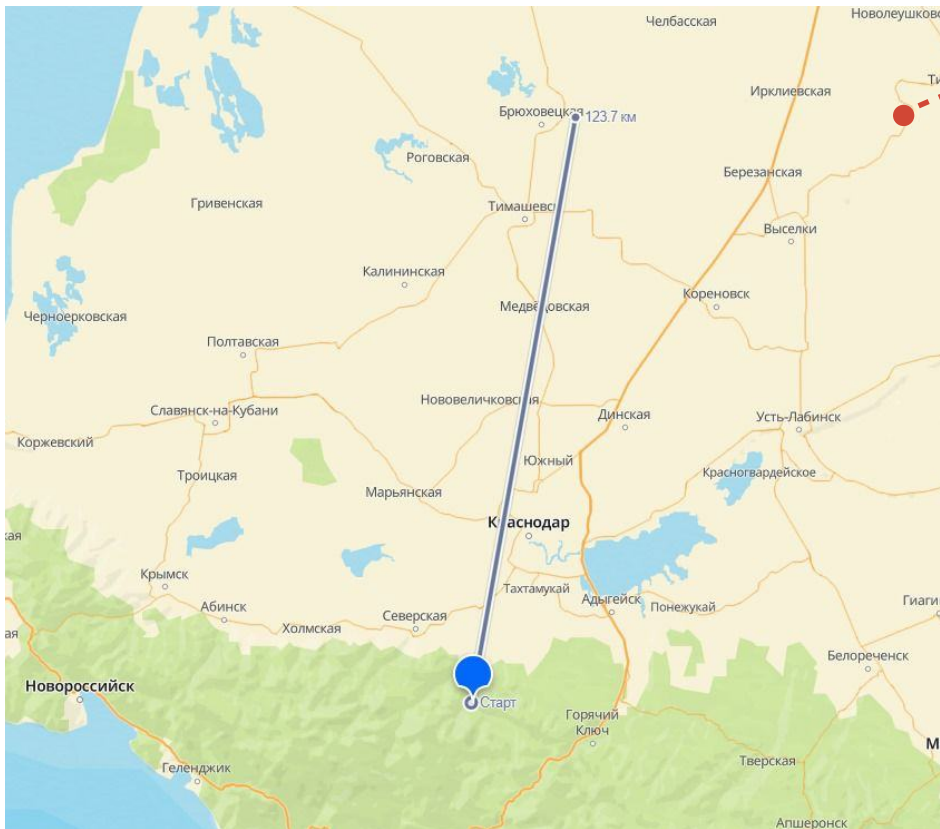
***провели день глинтвейна**



Название	Количество	Сколько брать	Сумма за единицу	Сумма за день/200 чел	Комментарии
оборудование					
Чан для глинтвейна	1				
Стаканчики	300				
Наклейки на стаканчики	1000 шт				
еда					
Красный виноградный сок	0,5 л	10 л	287 р / 1 литр	=20 л*287 =5740	
Апельсины	100 гр	2 кг		=30л*287=8610	
Палочки корицы	2 шт	40 шт			
Кардамон	1 гр (3шт)	20 гр (60 шт)			
Гвоздика бутоны	11 бутонов	220			
Вода	0,2 л	4 л			
Клюквенный сок	0,25 л	5 л			
Мёд	50 гр	1 л			

9. СОЗДАНИЕ КАРТОЧЕК НА ГЕО СЕРВИСАХ: 2ГИС, Я.БИЗНЕС И GOOGLE

- разработка плана и календаря мероприятий
- оценка затрат по бюджету на проведение мероприятий
- согласование дат и мероприятий с собственником/руководителем
- подбор и найм сотрудников для проведения мероприятий



Один из плюсов при продвижении 2ГИС в данной сфере деятельности - это охват территории, который вы получаете, а именно 128 км радиус поиска от места компании. Благодаря этому, мы сможем привлечь больше аудитории.

Рассчитан оптимальный рекламный бюджет для продвижения в 2Гис

Дает очень хороший результат и рекомендован для локальных бизнесов, как один из самых эффективных клиентоисточников.

Пакет со Сторис (входит продвижение по рубрикам "Базы отдыха", Кемпинг", "Зоопарк"):

- Минимальный пакет на 6 мес. (6-10 место по запросу "База отдыха", "Аренда домиков" и т.д.)

- 88 243,20 руб./ с учетом акции - *58 828,80* руб.;

Рассрочка от банка с оплатой ежемесячно - 14 707,20 руб. в мес.

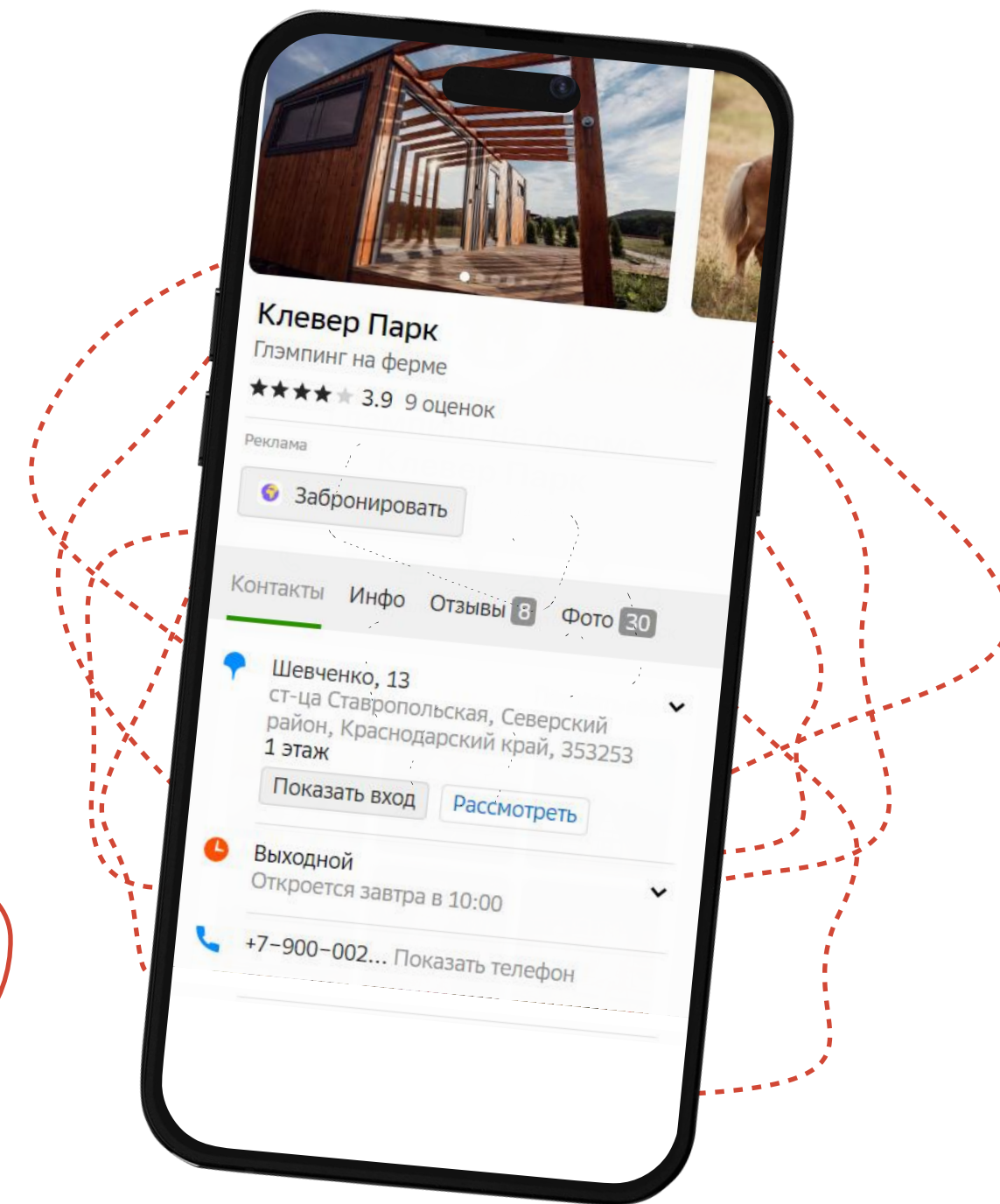
- Средний пакет на 6 мес. (3-6 место) - 95 443,20 руб./ с учетом акции - *63 628,80* руб.;

Рассрочка от банка с оплатой ежемесячно - 15 907,20 руб. в мес.

- Максимальный пакет на 6 мес. (1-3 место) - 102 643,20 руб./ с учетом акции - *68 428,80* руб.;

Рассрочка от банка с оплатой ежемесячно - 17 107,20 руб. в мес.

BOMBMARKETING

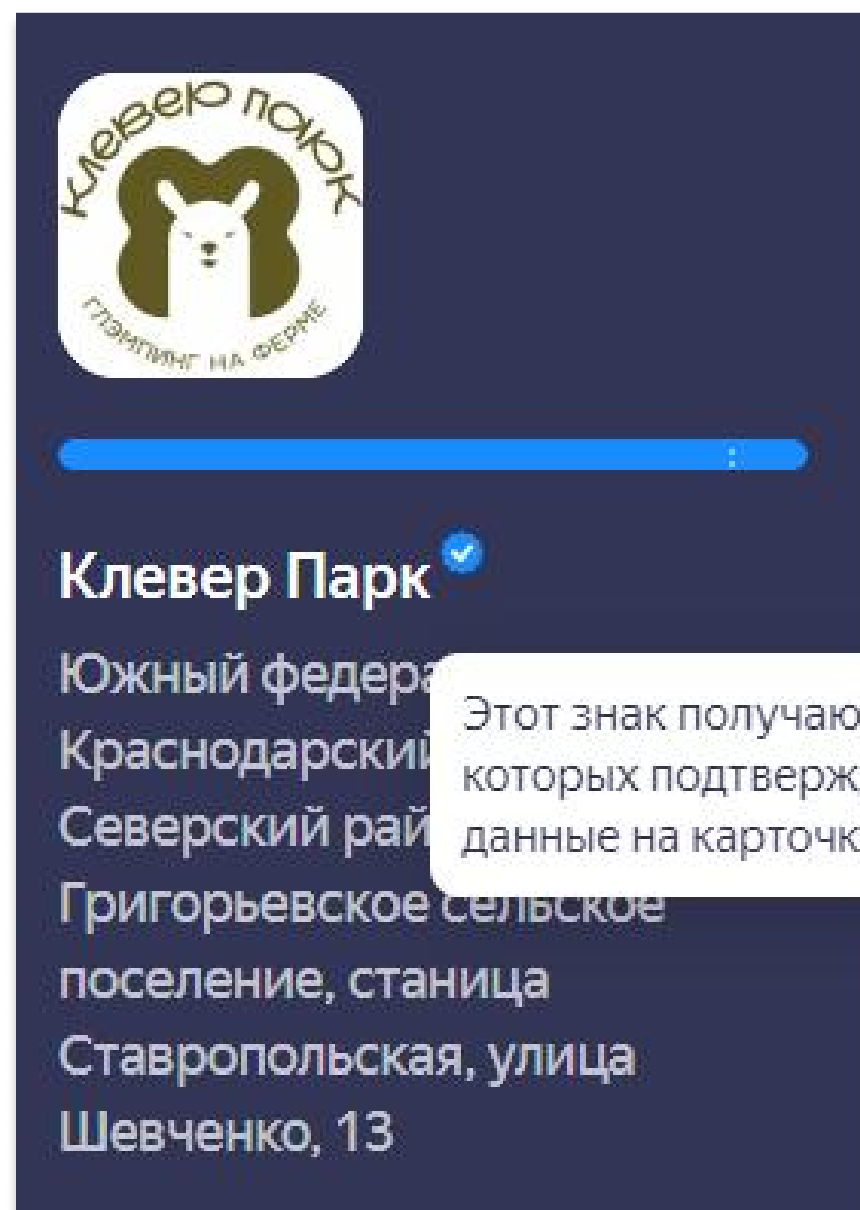


Ближайший план мероприятий по докрукте 2гис (уже упаковали кабинет, но он проходил верификацию, сейчас все готово к полноценному функционированию):

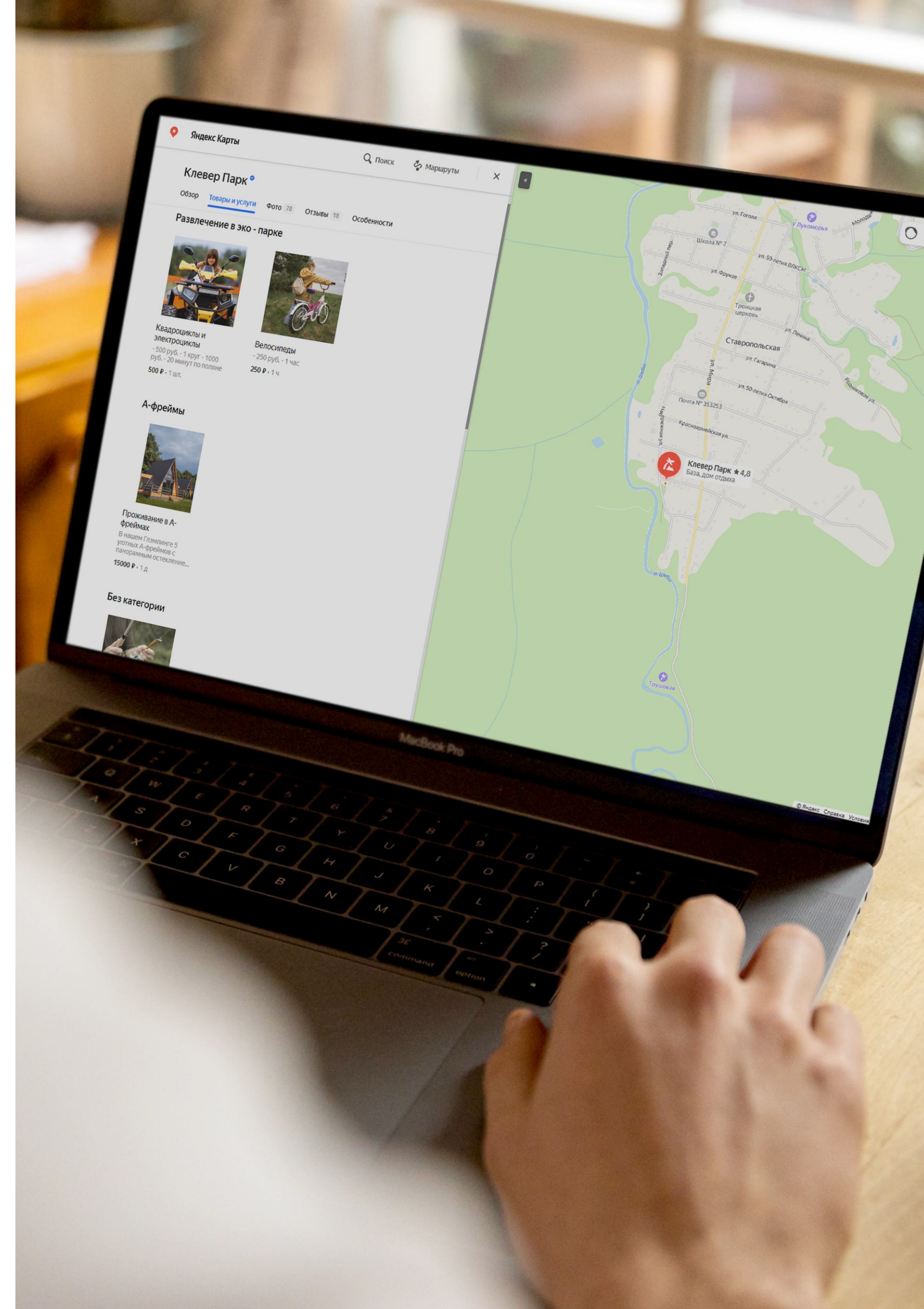
- 1) Добавить рубрику "Зоопарк"
- 2) добавить рубрику "Аренда беседок"
- 3) добавить рубрику "Рыбалка"
- 4) Добавить стоимость услуг (аренда домика, контактный зоопарк и т.д.);
- 5) Направить постоянным клиентам или знакомым/друзьям ссылку на отзывы и попросить, чтобы написали положительные отзывы, рейтинг нужно поднимать.

9. ЯНДЕКС.БИЗНЕС

- регистрация аккаунта в Я.Бизнесе
- наполнение карточки актуальной информацией
- разработка ТЗ по оформлению карточки (в соответствии с визуальной концепцией)

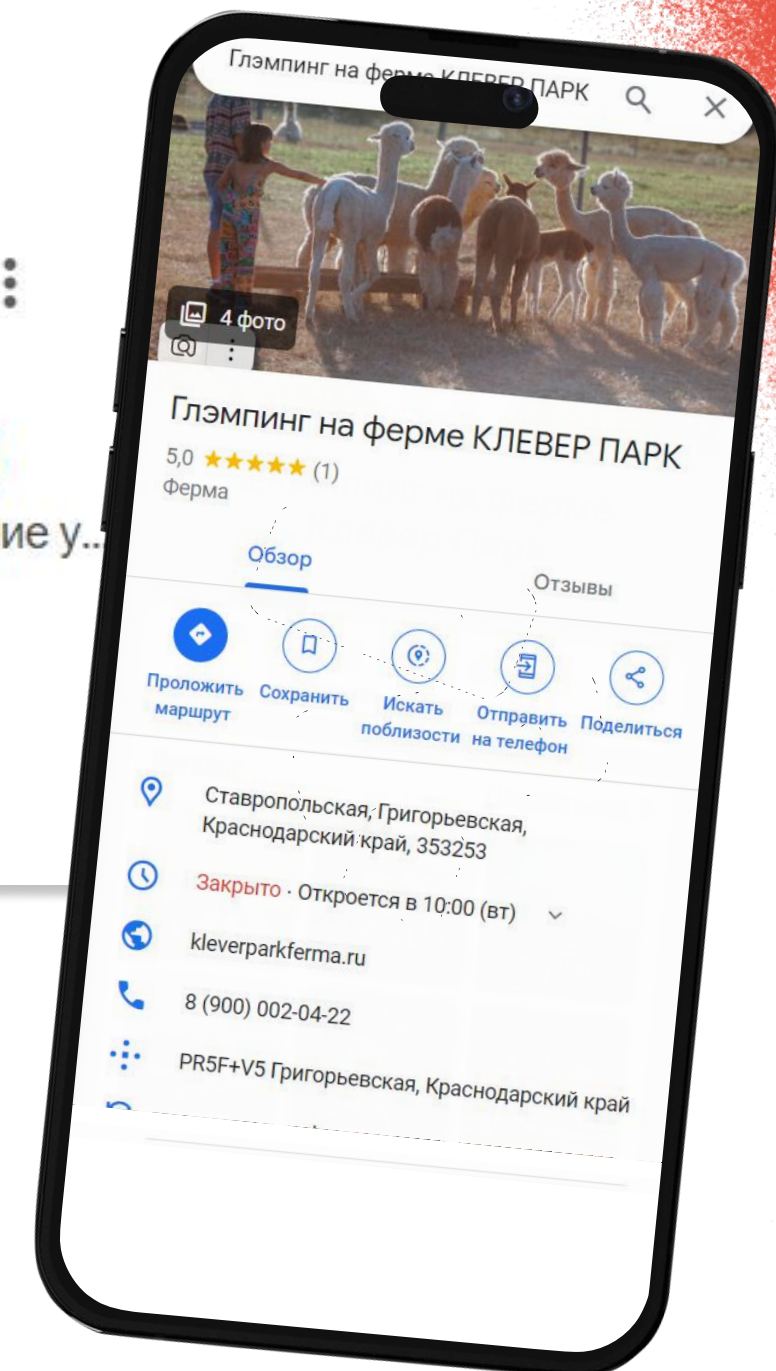
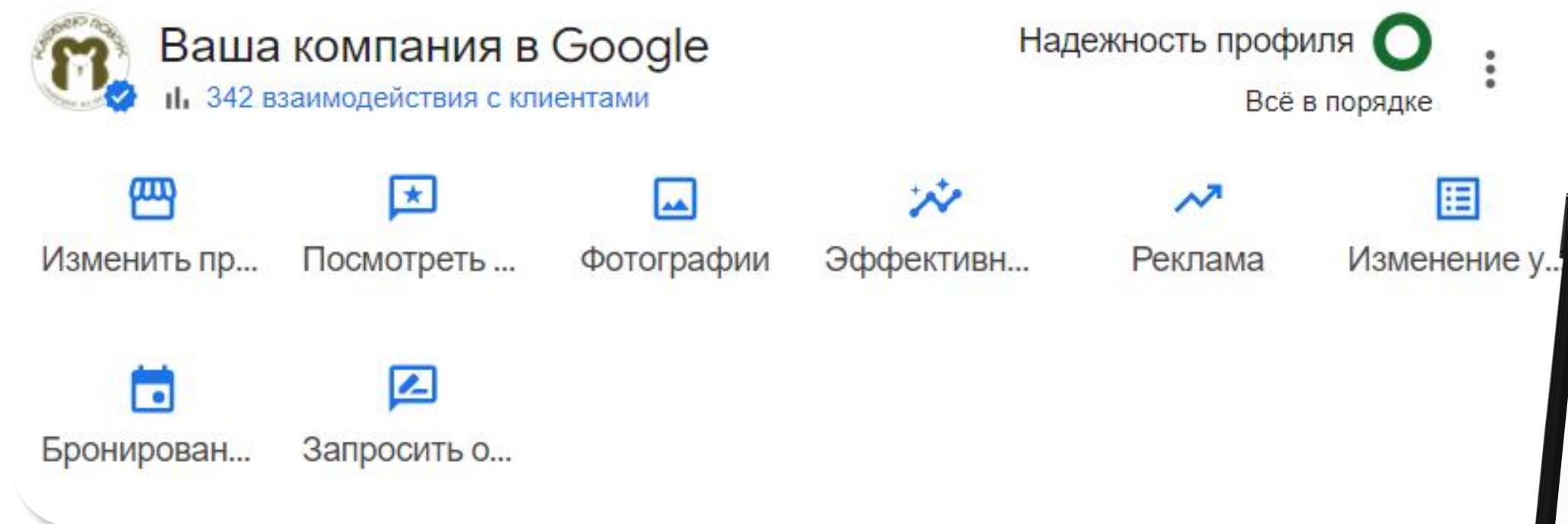


Этот знак получают организации, владелец которых подтверждён и поддерживает данные на карточке в актуальном состоянии



9. GOOGLE

- регистрация аккаунта в Google
- наполнение карточки актуальной информацией
- разработка ТЗ по оформлению карточки (в соответствии с визуальной концепцией)



Ю. ОБНОВЛЕНИЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ НА БИЛБОРДАХ

- Проработка возможности размещения баннерной рекламы на рекламных щитах и ситибордах
- Коммуникация с подрядчиками по размещению на билбордах
- Разработка стратегии продвижения на билбордах и презентация руководителю
- Реализация стратегии и проведение оплат

Цель: внедрить наружную баннерную рекламу с целью повышения узнаваемости и информированности населения г. Краснодар о компании. Так же распространить триггерные вывески на ситибордах в местах притяжения людей

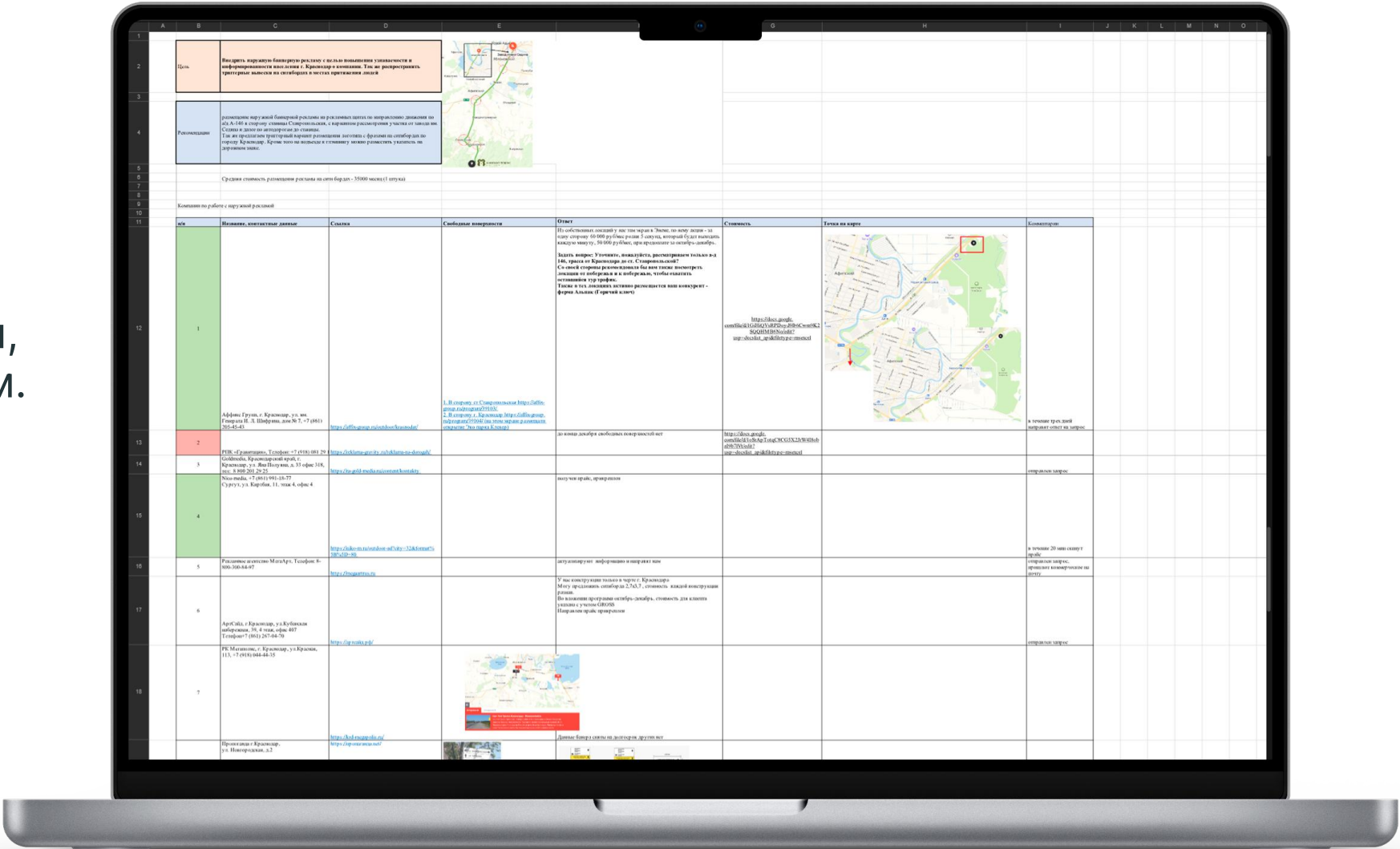
Рекомендации:

- 1. Размещение наружной баннерной рекламы на рекламных щитах по направлению движения по а/д А-146 в сторону станицы Ставропольская, с вариантом рассмотрения участка от завода им. Седина и далее по автодорогам до станицы.
- 2. Также, предлагаем триггерный вариант размещения логотипа с фразами на ситибордах по городу Краснодар.
- 3. Кроме того, на подъезде к глэмпингу можно разместить указатель на дорожном знаке.



*Разработка стратегии продвижения на билбордах

*Коммуникация с подрядчиками по размещению на билбордах



II. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЕКТА

Договор аренды

Краснодарский край, ст. Ставропольская

Глэмпинг	в лице Индивидуального предпринимателя Деренского Виктора Алексеевича, действующего на основании ОГРНИП 323237500076433.
Гость	(ФИО), паспорт серия № _____, выдан « _____ » _____ г.

заклучили договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- 1.1. Глэмпинг обязуется передать Гостю во временное владение и пользование а-фрейм площадью _____ кв. м по адресу: _____, № _____.
- 1.2. А-фрейм передается Гостю после подписания договора по акту приема-передачи.
- 1.3. А-фрейм передается Гостю в размере _____ рублей, НДС не предусмотрен, за сутки. Под сутками понимается промежуток времени (заезд с 14:00 ч. по 12:00 ч. следующего дня (время выезда) (время Москвы).
- 1.4. По соглашению сторон может быть предусмотрен ранний заезд (ранее 14:00 ч.) за дополнительную плату.
- 1.5. Договор заключается на период с « _____ » _____ 2024 г. по « _____ » _____ 2024 г.
- 1.6. Договор Глэмпинга - круглосуточно.
- 1.7. Время работы Глэмпинга - круглосуточно.
- 1.8. Подписывая договор Гость подтверждает, что ознакомлен с информацией на сайте, в том числе с правилами нахождения в Глэмпинге.

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

- 2.1. Глэмпинг обязан:
 - предоставлять информацию о своих услугах, допусках, их стоимости и комплектации а-фрейма путем размещения указанной информации на сайте или в своих социальных сетях;
 - своевременно передавать по акту приема-передачи Гостю а-фрейм в состоянии, отвечающем условиям договора, после полной оплаты аренды такого а-фрейма;
 - передать а-фрейм в пригодном для временного пребывания состоянии, включая кондиционер, спальное место, диван, место приготовления пищи;
 - нести расходы по содержанию имущества;
 - оказывать информационную (консультативную, информационную, иную) помощь в целях наиболее эффективного использования а-фрейма.
- 2.2. Глэмпинг вправе:
 - предоставлять дополнительные услуги для Гостя, которые указаны на сайте;
 - предоставлять дополнительную информацию (консультативную, информационную, иную) помощь в целях наиболее эффективного использования а-фрейма.

ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ОБРАБОТКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ
Дата размещения: 15 сентября 2024 г.

Настоящая политика обработки персональных данных (далее – «Политика») определяет общие принципы и порядок обработки персональных данных и меры по обеспечению их безопасности ИП Деренский Виктор Алексеевич, ИНН 081400122197, ОГРНИП 323237500076433 (далее – «Сайт»). «Оператор» при организации работы и использовании сайта « _____ » (далее – «Сайт»).

Перед использованием Сайта, пожалуйста, ознакомьтесь с условиями настоящей Политики.

1. ТЕРМИНЫ

В Политике указанные ниже термины используются в следующих значениях:

- 1.1. Сайт - совокупность графических и информационных материалов, а также программ ЭВМ и баз данных, обеспечивающих их доступность в сети Интернет по сетевому адресу _____.
- 1.2. Оператор – Индивидуальный предприниматель Деренский Виктор Алексеевич, ИНН 081400122197, ОГРНИП 323237500076433 самостоятельно организующий и (или) осуществляющий обработку Персональных данных, а также определяющий цели обработки Персональных данных, подлежащих обработке, действия (операции), совершаемые Персональными данными.
- 1.3. Персональные данные – любая информация, относящаяся прямо или косвенно определенному или определяемому Субъекту персональных данных.
- 1.4. Субъект Персональных данных – физическое лицо, которое предоставило свои персональные данные Оператору для Обработки Персональных данных.
- 1.5. Обработка Персональных данных – любое действие (операция) или совокупность действий с Персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, уничтожение персональных данных.
- 1.6. Конфиденциальность Персональных данных – обязанность лиц, получивших Персональные данные, не раскрывать третьим лицам и не распространять Персональные данные, если иное не предусмотрено Политикой, оператором.

Содержание терминов, значение которых не установлено в Политике, определяется в соответствии с законодательством РФ.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 2.1. Политика разработана в соответствии с положениями Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных», другими законодательными и нормативными актами Российской Федерации и определяет требования к обработке Персональных данных Субъектов персональных данных.

12. РЕКЛАМА НА РАДИО

- анализ эффективности радиостанций
- выбор радиостанции (по бюджету, по наличию соцсетей, количество прослушивания, наличие обратной связи)
- разработка плана размещения по дате и времени
- разработка ТЗ на изготовление ролика (аудио)
- подбор подрячика для изготовления ролика
- запуск рекламы
- анализ рекламы на радио после прошедшей рекламы / на основе аналитики разработать план принятия решение о дальнейшем использовании текущего канала и тестирование новых при необходимости
- корректировка действующего рекламного объявления
- разработка ролика для групповых детских посещений

ВАРИАНТ 1

Глэмпинг на ферме КЛЕВЕР ПАРК ждет вас!

Целых 10 гектаров незабываемых эмоций для всей семьи! Здесь вы можете искупаться в бассейне или попариться в русской бане, покататься верхом на лошади или квадрациклах, отправиться на прогулку с альпакой, погладить козочек или покормить кроликов морковкой.

Внимание, открыто предбронирование на проживание в современном глэмпинге прямо на ферме уже со второй половины октября! Успеите забронировать лучшие даты!

Станица Ставропольская, Северского района, ул. Шевченко, 13. Телефон для справок: +7 900 002 04 22. Не упускайте возможность для самого главного — проведенного времени с семьей, природой и самим собой! КЛЕВЕР ПАРК, Глэмпинг на ферме.

ВАРИАНТ 2

Ферма КЛЕВЕР ПАРК ждет в гости групповые экскурсии от школ и садилов!

Уникальное место в близи Краснодара, где вы можете:

- ✓ погладить и покормить добрых и пушистых коз, лам, кроликов, пони, овец и, конечно, альпак!
- ✓ побегать, попрыгать, ползать и найти выход из лабиринта в сене!
- ✓ покататься верхом на лошади или сходить на прогулку с альпакой!

Целых 10 гектаров незабываемых впечатлений для детей всех возрастов!

Узнавайте специальные условия для группового посещения!

Станица Ставропольская, Северского района, ул. Шевченко, 13.

Телефон для справок: +7 900 002 04 22. КЛЕВЕР ПАРК - место для воссоединения с природой!

Викторина для радио

Какой основной продукт, который получают от альпак?

1. Мясо
2. Молоко
3. Шерсть
4. Кожа

Правильный ответ: Шерсть

Какая река протекает рядом с глэмпингом на ферме Клевер Парк?

1. Шебш
2. Афиц
3. Безепс
4. Между двух рек Безепс и Шебш

Правильный ответ: между двух рек

Что такое бэби альпака?

1. Детеныш альпаки
2. Шерсть альпаки
3. Разновидность альпаки (мини альпака)
4. Черная альпака

Правильный ответ: шерсть

*Сколько видов животных содержится в Клевер Парк?

1. 5
2. 10
3. 12
4. 9

Правильный ответ: 9

Какой темперамент обычно присущ альпакам?

1. Агрессивный
2. Пугливый
3. Дружелюбный
4. Упрямый

Правильный ответ: Дружелюбный

Какой размер в среднем имеют альпаки?

1. 70-90 см в высоту
2. 1-2 метра в высоту
3. 40-60 см в высоту
4. 1,5-2,5 метра в высоту

Правильный ответ: 70-90 см в высоту

Какой цвет шерсти бывает у альпак?

1. Только Белый
2. Только черный
3. Разнообразные цвета

*Разработка текста
викторины на радио

БОНУС

Перечень рекомендаций и идей

- по благоустройству территории на лето и зиму
- по для обустройства домиков



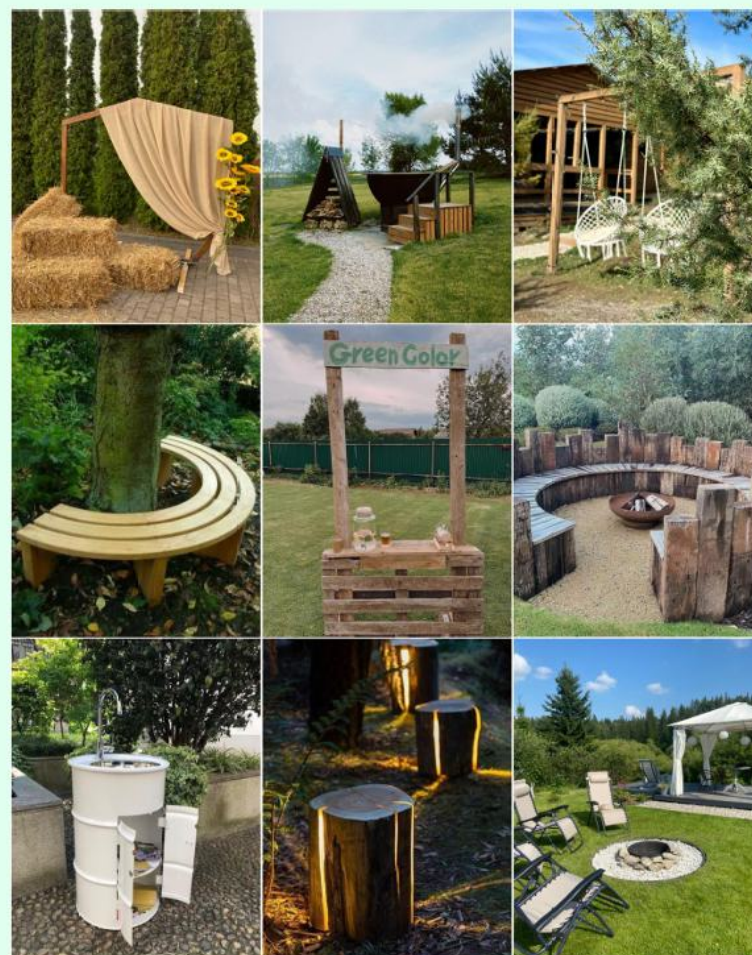
Перечень рекомендаций и идей по комплектации домиков и территории КЛЕВЕР ПАРК

Купить

1. посуда (тарелки, салатники, кружки, стаканы, сковородки, кастрюли, ложки, вилки, ножи, штопор, чайные ложки, лопаточка для сковороды, дуршлаг, миски, бокалы)
2. вода бутилированная
3. кофе в стиках, чай в пакетиках зеленый и черный, сахар в стиках
4. плетеные либо тряпичные корзины для пледов
5. пледы (желательно нейтрального цвета, подходящие под интерьер)
6. калоши
7. фены
8. халаты
9. полотенца (светлые для домиков, темные для бани и бассейна)
10. минихолодильники и пиниплиты для готовки
11. губки, тряпочки, кухонные полотенца
12. банки для круп и крупы (для декора и возможного использования), рассыпной чай, соль, перец
13. электрочайник
14. заварочный чайник
15. возможно какие-то подстилки для тарелок
16. разделочная доска
17. моющее для посуды
18. декор для домиков (свечи, фонарики, сухоцветы, вазы, фоторамки и т д)
19. коврик на вход



МУДБОРД (идеи для обустройства территории - лето)



МУДБОРД (идеи для обустройства территории - лето)

