

ВНИМАНИЕ!

***Представленный ниже документ
следует рассматривать как
демонстрационную,
более или менее
логичную компиляцию
из отдельных слайдов
большого-пребольшого проекта.***

Творческое позиционирование нового бренда компании ADV- Travel



Приоритетные качественные характеристики

В ходе проведенных глубинных интервью респондентам предлагалось обозначить ключевые качественные характеристики Компании. Полученные ответы распределяются по следующим смысловым группам:

Эмоциональная привлекательность

- Теплота общения
- Искренность
- Готовность помочь и оказать поддержку
- Позитивность
- Доверительность
- Интеллигентность
- Гибкость мышления, креативность
- Ответственность, честность

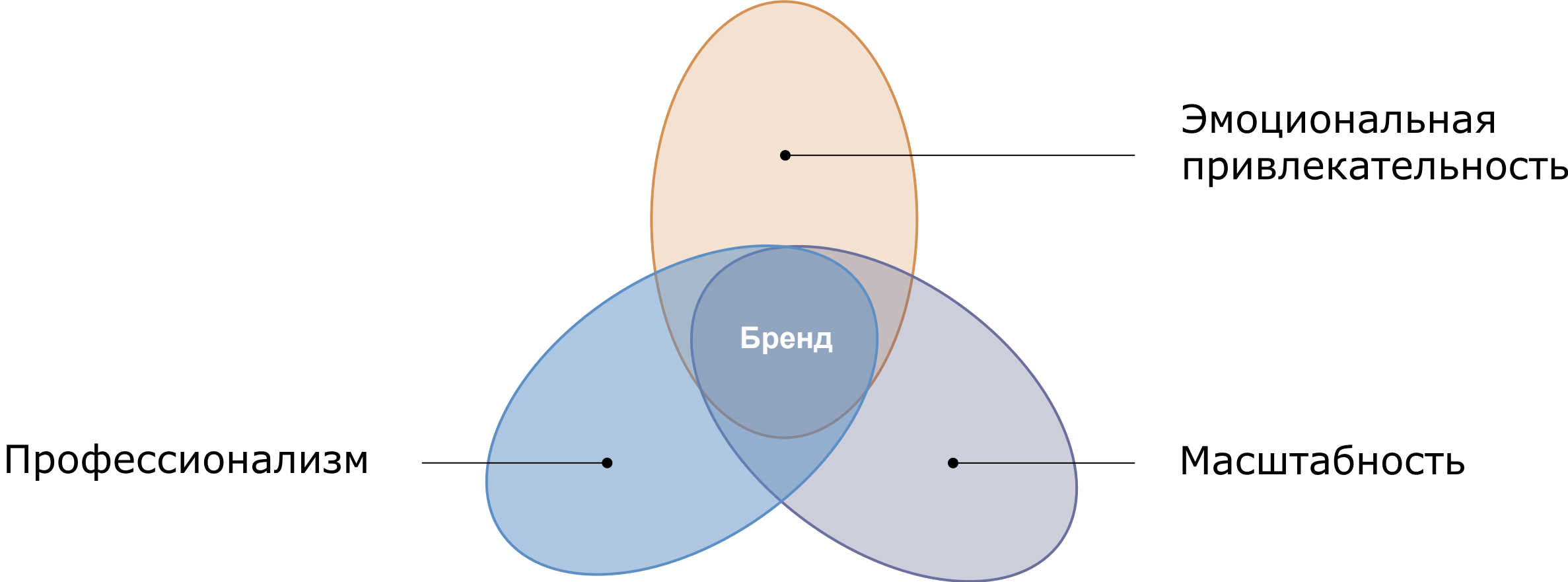
Профессионализм

- Опыт и знания
- Технологичность
- Мобильность
- Высокая самоотдача
- Четкость
- Надежность

Масштабность

- Лидерство
- Успешность
- Репутация
- Амбициозность
- Сила
- Глобальность

Семантическое поле бренда



Предпосылки позиционирования

Любая компания – это очень сложный **живой организм**, развитие которого не происходит само по себе – его необходимо стимулировать.

Для этого существуют различные инструменты , и одним из важнейших среди них является **комплекс внутренних коммуникаций компании**.

По-настоящему эффективен он только тогда, когда становится **системой**, а не простым набором стандартных и спонтанных корпоративных мероприятий.



Для создания подобной системы необходимо **объединить все направления, все форматы внутрикорпоративных коммуникаций** – будь то business-travel, event-management, team-consulting, интенсив- и vip-туры, банкеты и конференции, презентации и тренинги, праздники и вечеринки, – **в единое целое**, передоверяя все, что касается реализации всех этих сложных задач, **специальной профессиональной службе**.

В зависимости от целей, которая ставит перед собой компания-клиент, эта служба **оптимизирует** весь комплекс корпоративных мероприятий и предоставляет отработанные годами практики **технологии и инструменты** их проведения.



Это – **обслуживание «под ключ»**, и только при таком подходе возникает необходимый синергетический эффект: внутрикорпоративные коммуникации становятся **последовательными и взаимодополняющими**.

Они разворачиваются **пунктуально и своевременно, отлажено и четко**. Это способствует формированию особых, доверительных отношений между компанией, нацеленной на развитие, и теми, кто обеспечивает это развитие.



Рациональные преимущества новой ТМ

- **Ускорение темпов развития компании.**
- **Комплексное решение «под ключ».** Возможность передоверить все стороны работы по проведению корпоративных мероприятий одной партнерской компании.
- **Надежность и эффективность.** *«Все опции из перечня услуг, которые нам предлагают задействовать, уже апробированы на корпоративных мероприятиях того же уровня, что и наш... Все работает, как часы...».*



- **Повышение лояльности со стороны сотрудников, партнеров и клиентов.** *«Четко выстроенная система внутрикорпоративных коммуникаций способствует объединению людей вокруг идеи, философии, нашего бренда...».*
- **Особые, доверительные отношения с партнерской компанией.** *«Мы настолько сработались, что стали одной командой, зная все тонкости задач, которые решаем совместно...».*



- **Рост самооценки руководителей и уровня компании.**
«Мы – дальновидны и современны, используем лучшее из мировой практики, потому что это соответствует уровню нашего ведения бизнеса».
- **Снижение риска критических ситуаций.**
«В настолько масштабной работе с людьми ошибки неизбежны. Лишь профессионалы способны не только быстро и правильно их устранить, но и предотвратить».
- **Комфортное общение с представителями компании-партнера**
– *«профессиональная доброжелательность обусловлена длительной работой в сфере услуг».*

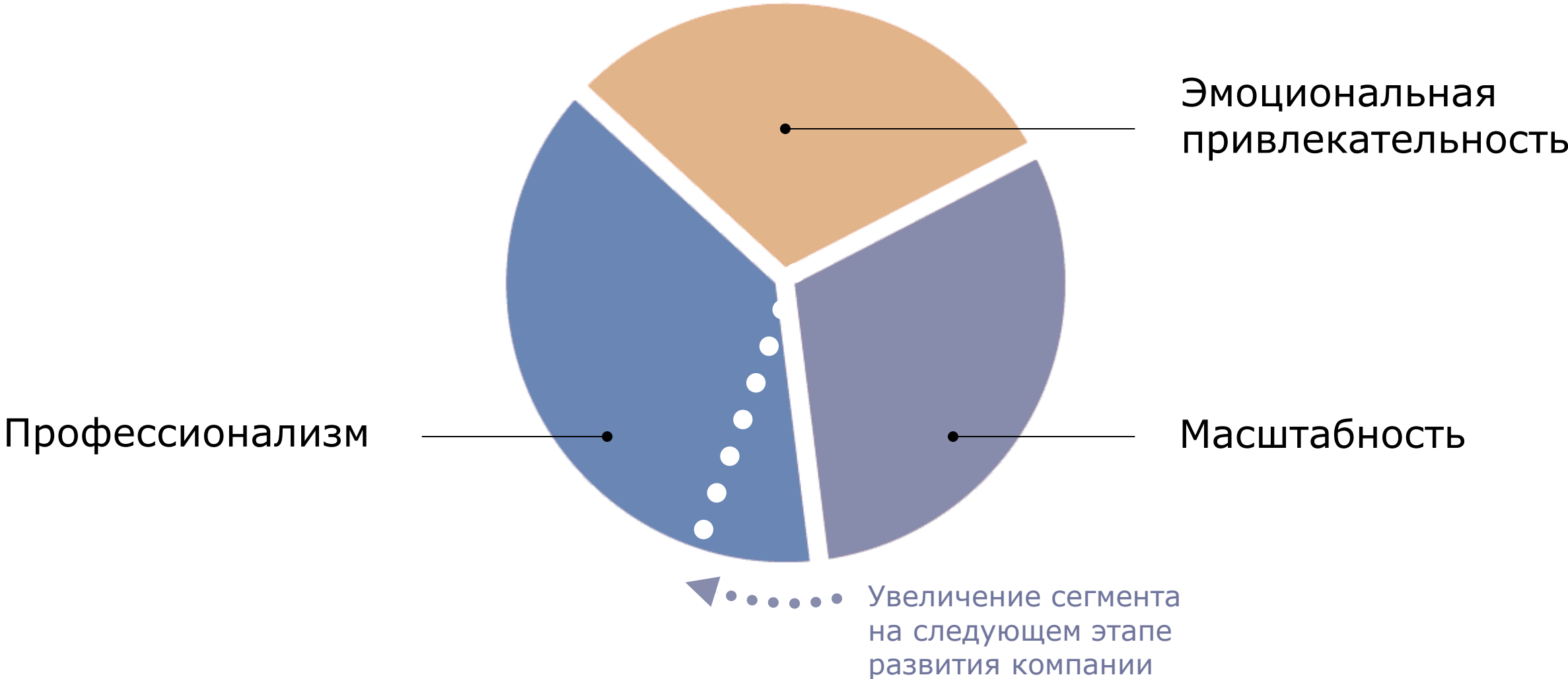


Сущность бренда

- Система обеспечения развития компании



Структура коммуницируемых характеристик



Каналы коммуникации ключевых характеристик

Сущность бренда



НАЗВАНИЕ ТМ

Технологичность



**ВИЗУАЛЬНАЯ
ИДЕНТИФИКАЦИЯ**

Эмоциональная
привлекательность



**ВЕРБАЛЬНЫЕ
КОММУНИКАЦИИ**



Благодарим за внимание !