

Seminario di formazione

STRATEGIE E STRUMENTI DI MARKETING & COMMUNICATION PER IL SETTORE IMMOBILIARE

Relatori:

Prof. Mario Abis

Dott. Lorenzo Bernorio

Dott. Dante Goffetti

Il settore residenziale

Scaletta dell'incontro

Parte prima

Le tendenze del mercato: l'osservatorio Assimpredil Ance

- Le tendenze del mercato
- I processi di trasformazione indotti dalla crisi
- Propensione all'acquisto e criteri di scelta dell'abitazione
- I fattori di frammentazione della domanda abitativa
- Le leve possibili di programmazione
- L'innovazione di prodotto: test su nuove soluzioni costruttive

Parte seconda

Marketing & communication per il settore immobiliare: strategie e strumenti

- **Attività preliminare**
 - Analisi della vocazione dell'area
 - Confronto con lo scenario competitivo
 - Identificazione dei potenziali target
 - Dimensionamento e profilazione del mercato potenziale
- **Verifica della potenzialità del progetto**
 - Verifica del gradimento per la zona
 - Verifica del gradimento per il progetto
 - Test del masterplan
- **Test di prodotto**
 - Test degli appartamenti
 - Test delle feature
 - Verifica delle modifiche progettuali implementate
- **Posizionamento del progetto sul mercato**
 - Individuazione delle dimensioni chiave del posizionamento
 - Definizione del logo e della brand identity
 - Pianificazione delle strategie di branding
 - Definizione delle strategie di campagna e degli strumenti di comunicazione
- **Strategie commerciali**
 - Definizione delle strategie commerciali
 - Il CRM operativo e analitico