



Introductory Demo for Comodus.it Community

Scadenza: 05.03.2010 23:59 GMT

Brand: Comodus

Settore: Servizi Web

Paese: Italy

Categoria: Creatività specifica; Above The Line : Internet; Creatività specifica : Pubblicità virale, Video; Design : Web

Pubblicato: 08.02.10 04:30 GMT

Budget: \$1 900

Stato: Chiuso

Lingua delle Soluzioni: Francese, Inglese, Italiano

1 Step Brand Builder

[chi ha scritto il Brief per i Creators di BootB ?]

Comodus.it nasce nel 2007 dall'esigenza di dare una soluzione alla ricerca di case tra privati. L'obiettivo principale consiste nel fornire una piattaforma dove domanda e offerta di immobili (residenziali e commerciali in vendita / affitto) tra privati possono trovarsi senza dover ricorrere all'intermediazione delle agenzie immobiliari e quindi risparmiando il costo delle onerose commissioni sia per i venditori che per gli acquirenti.

Caratteristica distintiva del progetto risiede nella completa impermeabilità della piattaforma da parte del mondo delle agenzie immobiliari, garantita da:

- ∞ Obbligo di registrazione per accedere ai contatti dei nostri inserzionisti
- ∞ Obbligo di dichiarazione e sottoscrizione di estraneità dall'esercizio di attività intermediazione immobiliare
- ∞ Verifica telefonica di tutti gli utenti registrati da parte di un call center dedicato
- ∞ Possibilità di segnalazione della presenza / infiltrazione di eventuale agenti immobiliari da parte dei nostri utenti

Aspetto distintivo dell'attuale piattaforma è la possibilità sia di effettuare ricerche di immobili in vendita o affitto per i ricercatori, ma anche specularmente ricerche di potenziali acquirenti / affittuari da parte dei proprietari.

La piattaforma online (www.comodus.it) è attualmente di libera consultazione per gli annunci di proprietari o ricercatori, con l'obbligo di registrazione qualora si voglia accedere ai contatti degli inserzionisti.

L'evoluzione del progetto prevede un accesso più stretto alla piattaforma anche per la sola fase di consultazione degli annunci, con l'obiettivo di creare una comunità di privati che vogliono vendere o acquistare un'abitazione, piuttosto che un portale di annunci immobiliari di libera consultazione come possono essere i big player del settore (casa.it, immobiliare.it, idealista.it, trovocasa.it, ecc).

2 Step Obiettivo-Descrizione Del Progetto

[cosa sta cercando di realizzare il Brand Builder ?]

Comodus.it vi chiede di ideare la campagna online di lancio della comunità Comodus.it pensando (out of the box) attraverso:

- ∞ La realizzazione di una "Pagina Introduttiva" di registrazione degli utenti sull'esempio dei seguenti siti:
www.facebook.com
www.linkedin.com
www.venteprivee.com
www.buyvip.it
- ∞ La realizzazione di una Demo introduttiva (flash o video) della durata massima di 60 secondi da inserire all'interno della pagina introduttiva di registrazione che spieghi il funzionamento della comunità comodus.it

3 Step Pubblico Target

[chi il Brand Builder sta cercando di influenzare ?]

Il target di clienti a cui è rivolta la nostra iniziativa è un target trasversale B2C alla ricerca di una casa come residenza principale / seconda casa / casa vacanza , caratterizzato da:

- ∞ Fasce d'età: 18 – 55 anni;
- ∞ Livello di reddito: qualsiasi;
- ∞ Livello d'istruzione: medio - alto (scuole superiori – Università)
- ∞ Accesso alla tecnologia: facilità utilizzo Internet, accesso a connessioni internet a banda larga;
- ∞ Altre caratteristiche: non dispone di uno strumento dedicato alle transazioni immobiliari tra privati; pone estrema attenzione tra proposta presente nella comunicazione e servizio offerto; è costantemente tempestato di telefonate da parte di agenzie immobiliari; poco attento a valorizzare le loro abitazioni attraverso fotografie o video; ha bisogno di essere assicurato dell'assenza di agenzie immobiliari; ha bisogno di essere "ascoltato".

4 Step Proposta

[cosa il Brand vuole che il target capisca o faccia ?]

La comunicazione deve quindi **rassicurare** l'utente dal completa estraneità di agenzie immobiliari, **convincere** a iscriversi e diventare membro della comunità di Comodus.it e **motivare** a utilizzare la piattaforma.

5 Step Supporto

[perchè il target dovrebbe credere nella proposta ?]

Comodus.it si impegna a verificare telefonicamente tutti gli utenti alla ricerca di eventuali agenti immobiliari a garanzia del concetto di transazione immobiliare tra privati.

Comodus.it non chiede commissioni di vendita e/o acquisto, il suo guadagno deriverà (per il momento la piattaforma è completamente gratuita) dalla sottoscrizione di un abbonamento, non obbligatorio, al termine di un periodo di prova della durata di un mese.

6 Step Carattere

[quali sono le caratteristiche che meglio descrivono la personalità del Brand ?]

Affidabile, intransigente, trasparente.

7 Step Pianificazione Dei Media/Destinazione Della Creatività Lavoro

[dove apparirà il tuo lavoro ?]

Demo e pagina introduttiva andranno a introdurre l'attuale portale online.

8 Step Elementi Esecutivi Aggiuntivi

[ogni altra informazione che il Brand ritiene necessario fornirti]

Pagina introduttiva:

Formato psd;

Il form di registrazione deve contenere i seguenti campi:

- ∞ Nome
- ∞ Cognome
- ∞ Email
- ∞ Password
- ∞ Campo con scelta tra: proprietario, ricercatore, costruttore / promotore (combo box, flag, ecc ...)
- ∞ Campo con scelta tra: affitto, vendo, compro (combo box, flag, ecc ...)
- ∞ Flag Dichiarazione estraneità agenzie immobiliari
- ∞ Flag Informativa Privacy

Demo: la demo non sarà utilizzata con "intro page" ma sarà inserita all'interno della pagina introduttiva di registrazione:

- ∞ Formato: flash, video
- ∞ Durata: max 60 sec.

Dovranno essere inoltre fornite le immagini in alta risoluzione eventualmente utilizzate per la realizzazione del progetto, nonché i tracciati vettoriali o SWF di eventuali creazioni grafiche.

Esempi da cui trarre informazioni sul mondo immobiliare tra privati:

www.pap.fr

www.entrepaticuliers.fr

www.houseweb.co.uk

Maggiori informazioni sul progetto si trovano alla pagina:

<http://www.comodus.it/chiamo.html>

Allegati

278390/0000.eps

131.52 Kb

278390/0001.pdf

542.77 Kb