



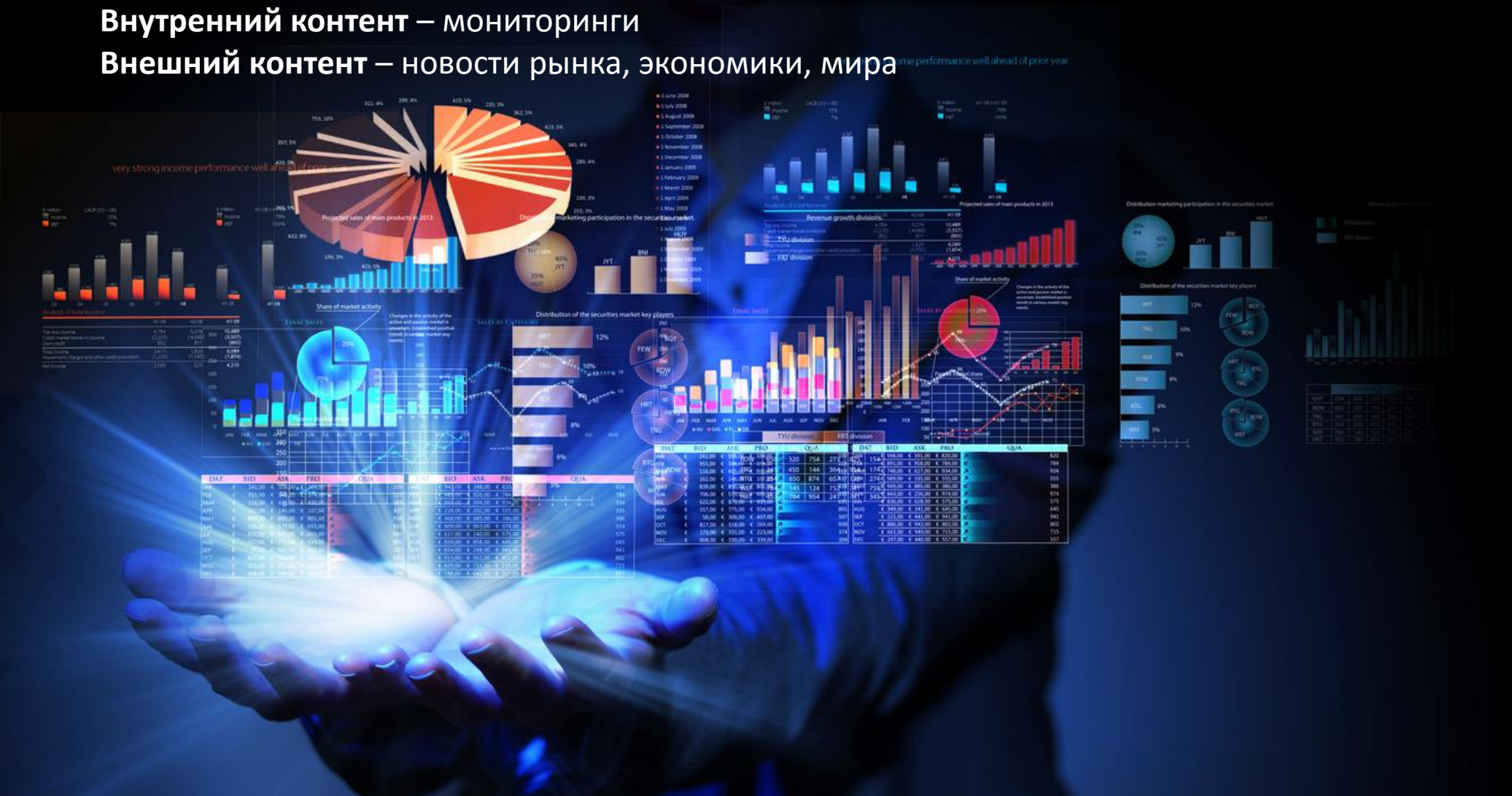
Metrium

риелтор нового поколения



Инфоповод года: Что? Где? Когда?

Внешний контент – новости рынка, экономики, мира



Как генерировать инфоповоды?

2. Для уникальных инфоповодов нужна уникальная парадигма – свой собственный взгляд на происходящее

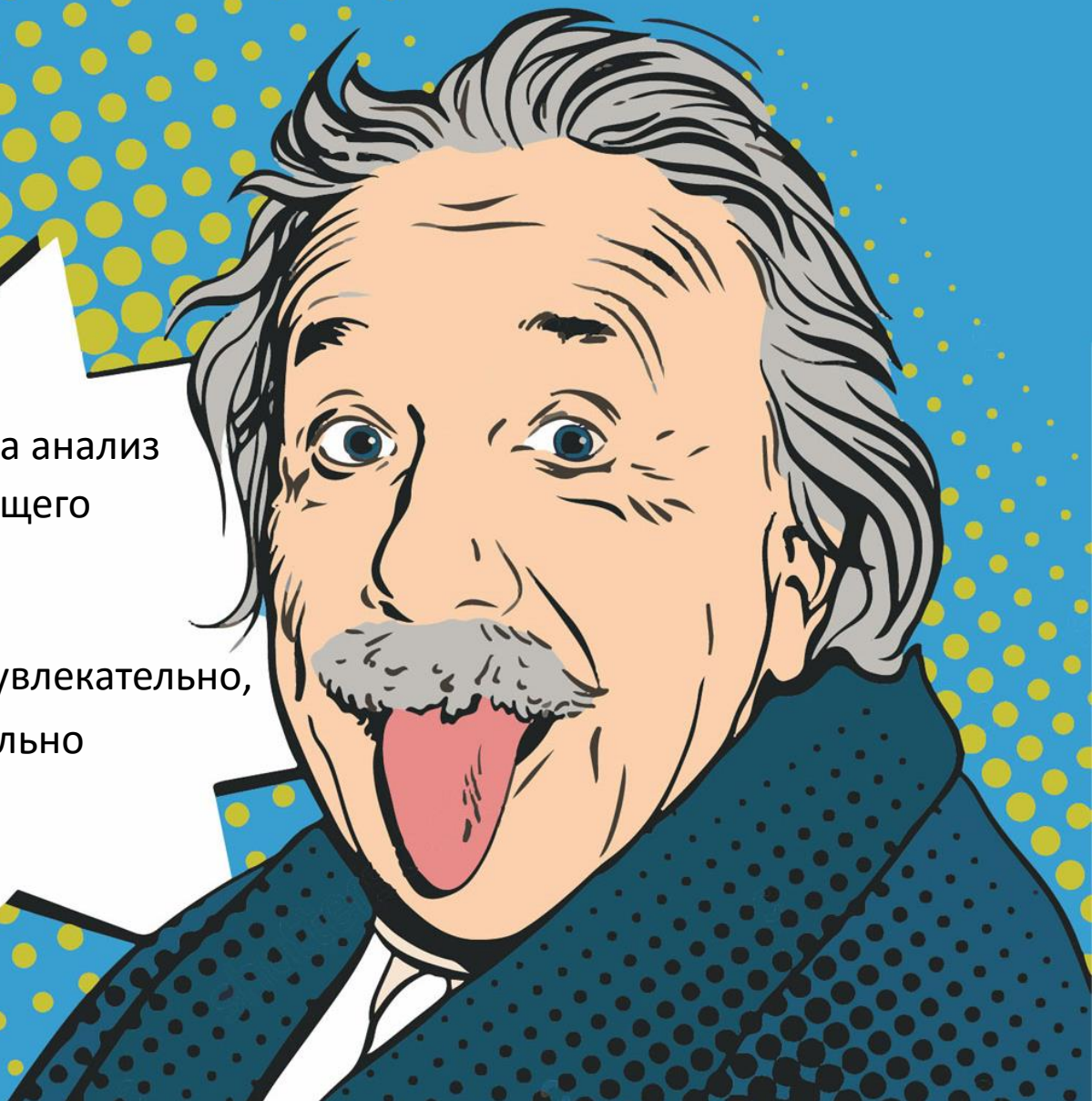


3. Любой инфоповод можно углублять до бесконечности. Так рождаются сиквелы...



Аналитика – это всегда анализ
прошлого, настоящего, будущего

Аналитика – это увлекательно,
непредсказуемо, парадоксально



Каким должен быть успешный инфоповод?

1. Правило 6 слов: инфоповод можно сформулировать одним предложением из 6 слов.
Если получается два предложения, то это два инфоповода
2. Все инфоповоды должны быть «новостными»
(актуализированы под сегодняшний день)
3. Инфопод должен быть написан на языке целевой группы
4. Для высокого покрытия инфоповод должен носить масштабный характер



5. Все инфоповоды по своему посылу делятся на два типа:

- либо мы все умрем

В Москве не сдались вовремя почти 60% заявленных проектов

88% клиентов не доверяют новостройкам на котловане

Девелоперская активность в сегменте элитных ЖК достигла дна

За год бюджет покупки на загородном рынке сократился на 46%

- либо мы все воскреснем

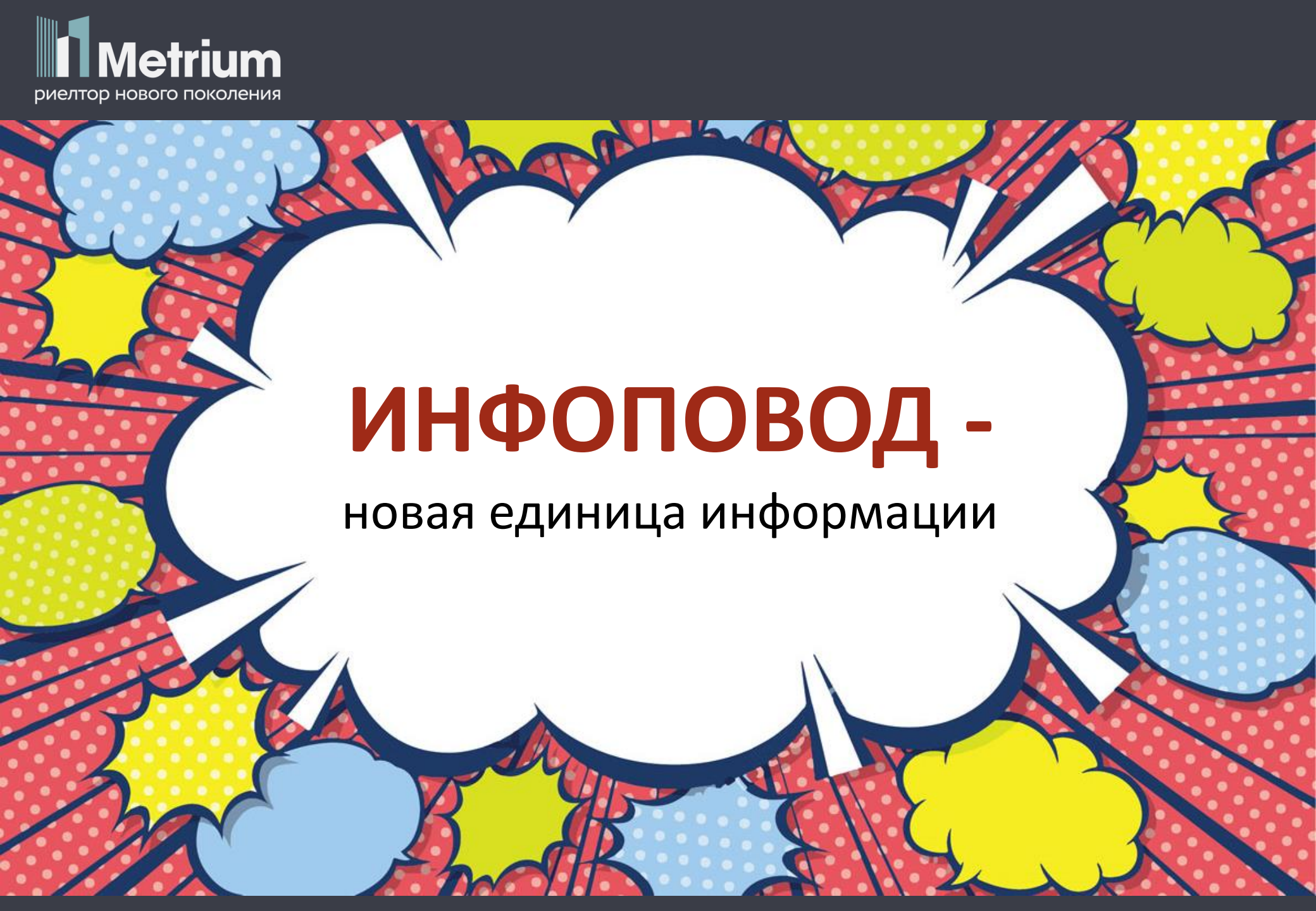
Более половины заявленных к сдаче в 2016 году проектов получили РВЭ

Спрос на столичном рынке новостроек достиг исторического максимума

Победа Трампа привела к рекордному спросу на элитную недвижимость

Новые зоны платной парковки затронут будущих жителей 14 новостроек

6. Инфоповод – это всегда чья-то боль. Нельзя всем угодить



ИНФОПОВОД -

новая единица информации

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Москва

125284, ул.Беговая, 3
35 этаж, бизнес-центр "Нордстар Тауэр"
Тел.: +7 (499) 270-20-20
E-mail: pr@metrium.ru

www.metrium.ru