

Серебряный Лучник – Агро»: студенческие коммуникационные проекты

Задача №1 для конкурса

О компании АО «Россельхозбанк» (РСХБ) – опорный Банк агропромышленного комплекса, который работает по всей России (город и село) как с крупными компаниями АПК, так и с небольшими фермерскими хозяйствами

При этом РСХБ как крупный игрок на рынке предоставляет все виды банковских услуг для любого типа бизнеса – в больших и малых городах, являясь универсальным коммерческим Банком

Задача Разработать коммуникационную рекламную кампанию, направленную на привлечение представителей малого и среднего бизнеса (владельцев кафе, ресторанов, точек общепита – интересный для Банка сегмент близкий АПК) в РСХБ по всей России

Предложить идеи по продуктам и условиям от Банка, которые сделают выбор РСХБ как Банка приоритетным для нашей ЦА (говорим нет однотипным сообщениям банков-конкурентов (бесплатно, удобно, самый низкий процент)

Предложить замену названия категории гастроиндустрия/гастробизнес - емкое и лаконичное с PR-потенциалом

Целевая аудитория Владельцы кафе, ресторанов, точек общепита - представители микро, малого и среднего бизнеса страны. Это российские предприниматели, которые либо открывают свой первый ресторан/кофейню/точку общепита и поэтому ищут банк для открытия счета и пользования услугами РКО, либо они развивают уже существующий бизнес и уже обслуживаются в каком-то российском банке и пользуются его услугами.

Банк для них – это финансовый партнер, который обеспечивает комплексное обслуживание, включая открытие счета, регистрацию бизнеса, платежи и переводы, эквайринг, онлайн бухгалтерию, консультирование и другие полезные сервисы для бизнеса.

Важно понимать, что сейчас ключевые банки предлагают похожие наборы услуг. РСХБ предлагает бизнес аудитории конкурентноспособные продукты.

**Ожидаемый
результат**

РСХБ – это Банк, который создает уникальные условия и продукты, необходимые для развития моего бизнеса

Сформировать интерес/знание у целевой аудитории, который будет выражаться в росте поисковых запросов про РСХБ, количестве обращений в Банк и нужной ассоциации (смотри выше) при опросе ЦА

Обеспечить прирост клиентской базы за счет притока новых клиентов, которые должны открыть счет в РСХБ