

NRG-BI ECOSYSTEM

Как показать, что
девелопер — это гораздо
больше, чем строительство
ДОМОВ.

ЗАДАЧА

1

После объединения NRG и BI Tashkent в единый бренд NRG-BI перед компанией стояла задача представить аудитории новый масштаб бренда.

Нужно было показать NRG-BI не просто как застройщика, а как большую систему, которая сопровождает человека на разных этапах: от выбора и покупки недвижимости до городской среды, технологий, сервиса, комьюнити и социальных проектов.

2

Параллельно мероприятие должно было решать и конкретную бизнес-задачу — познакомить аудиторию с продуктами компании и привести её к старту продаж. Это соответствует исходному брифу: отдельно были поставлены задачи раскрыть холдинг шире строительной компании, представить экосистему, международный масштаб и перспективы развития.

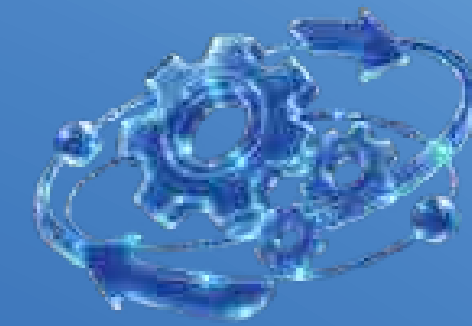
НАШ ВЫЗОВ



Как за несколько часов
объяснить людям бизнес,
который уже невозможно
объяснить словом
«застройщик»?



Можно было провести
презентацию и рассказать
о каждом направлении
со сцены.



Но экосистему сложно
понять, пока ты не
увидишь, как все её
элементы работают
вместе.

Решение — ECOSYSTEM



Мы решили не рассказывать
об экосистеме.
Мы решили поместить
гостя внутрь неё.

NRG BI

NRG-BI Ecosystem стало физической моделью компании, в которой каждый элемент мероприятия отвечал а свою часть большой системы.

ECOSYSTEM

Пространство, контент, интерактивы, театр, выступления, технологии и сервис были связаны между собой и постепенно раскрывали человеку всё, что сегодня представляет собой BI.

В центре экосистемы — человек

В центре Ecosystem
мы поставили
не логотип компании.
Мы поставили
человека.

Фотозона была устроена
буквально по этому принципу:
гость становился в центр,
а элементы экосистемы VI
располагались вокруг него.





ПЛОЩАДКА

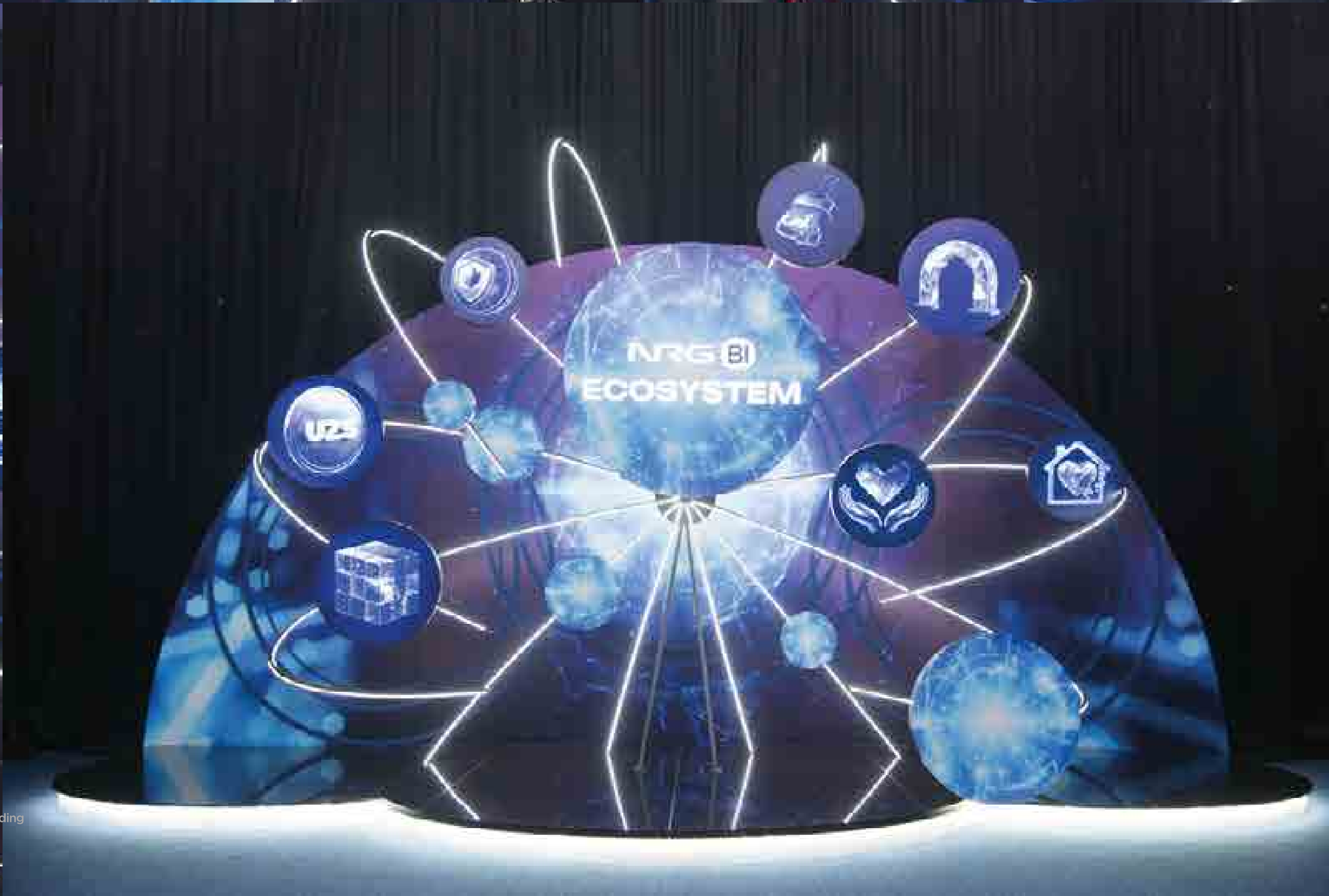
Для NRG-BI Ecosystem нам была нужна площадка, которая позволит реализовать сложную технологическую режиссуру без компромиссов и большого объёма дополнительной застройки.

Поэтому мы выбрали Renesans Hall — Zo'r TV.

Площадка уже обладала необходимой технической инфраструктурой: большими экранами, профессиональным световым и сценическим оборудованием и возможностями для сложной режиссуры. Большую часть ресурсов мы использовали непосредственно на площадке, без необходимости привозить отдельный комплект оборудования.

При этом Renesans Hall оказался экономически выгоднее рассмотренных альтернатив и давал команде необходимую свободу для реализации концепции.





Ecosystem начиналась ещё до мероприятия

Путь начинался с цифрового приглашения.

Гость получал приглашение, переходил на лендинг, знакомился с основной информацией и проходил предварительную регистрацию.

В день мероприятия автомобили оставались на парковке, а гостей доставляли к площадке на электрических шаттлах.

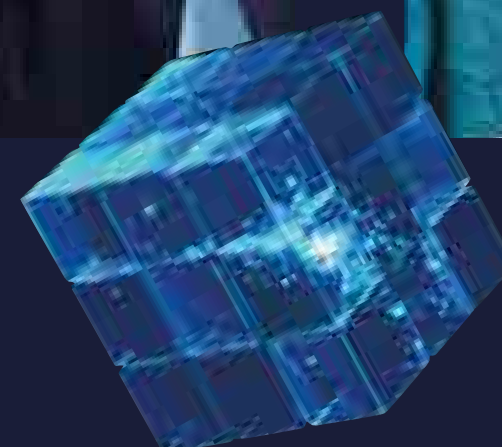
На входе — быстрая регистрация по QR.

То есть мы продумывали не только шоу, но и весь пользовательский путь человека.









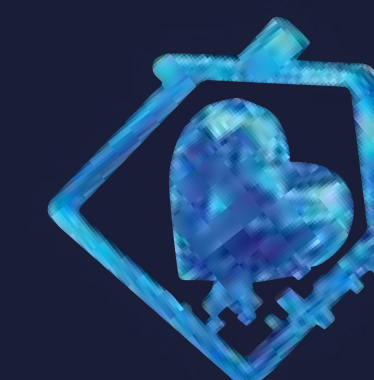
После регистрации гости попадали в welcome-пространство с кейтерингом и общением.



Чтобы площадка могла комфортно принять поток гостей, мы дополнительно построили отдельный шатёр.



Здесь же работала интервью-зона, где мы записывали гостей, а параллельно шла онлайн-трансляция мероприятия.



Экосистему можно было исследовать

Дальше человек попадал в холл. Вместо обычной выставки продуктов мы разложили бизнес на отдельные станции, каждую из которых можно было изучить и попробовать.



BI Finance

**Connected
Home**

BI Finance

BIG Invest

BIGVILLE

**NRG-BI
Service**

**Engineering
& Construction**

BIG+

От покупки до инвестиций BI Finance

Гости могли узнать специальные условия внутренней рассрочки NRG-BI и банков-партнёров, а встроенный калькулятор помогал подобрать оптимальные условия покупки.



BIG Invest

Интерактивная карта мира показывала международные проекты BI Group. Гость выбирал нужную точку и узнавал о недвижимости, которую можно приобрести за рубежом как инвестицию.



От квартиры до образа жизни BIGVILLE

Раскрывал собственную концепцию комплексной застройки BI Group.



Показывал возможность получить квартиру уже с готовым ремонтом от застройщика: доплатить, получить готовое пространство и заехать без отдельного этапа ремонта.



Connected Home

Знакомил с технологиями
и возможностями умного дома,
доступными покупателю.



Жизнь продолжается после получения ключей NRG-BI Service

Здесь раскрывались BIG App, сервис и концепция добрососедства. Гости могли взаимодействовать с самим приложением, фотографироваться, после чего их фотографии появлялись в окнах дома на стенде.

Именно этот блок позволяет сказать: Для компании отношения с человеком не заканчиваются после продажи квартиры.



Экосистема — это не только бизнес

На отдельной станции мы представили Ona Uyi / «Дом Мамы» — социальный проект бизнесменов Центрально Азии, направленный на профилактику социального сиротства и сохранение ребёнка в родной семье.

Проект помогает женщинам с новорождёнными детьми, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, получить поддержку и возможность сохранить семью.



Город оживал вокруг гостей

Теперь переходим из холла в зал.

Но зал не ждал начала
официальной части пустым.
Внутри уже существовал
иммерсивный театр: актёры
играли жителей ЖК NRG-BI,
создавая ощущение настоящего
живого города.

Внутри уже существовал иммерсивный театр:
актёры играли жителей ЖК NRG-BI, создавая
ощущение настоящего живого города.

Когда объявлялась рассадка, гости занимали
места, где их уже ждал подарок — книга
“Хорошая жизнь”, которая написана
Гарвадскими учеными посредством
80-летнего исследования темы отношений.
Книга переведена ограниченным тиражом
для сотрудников компании и ее жителей
и партнеров.

А на экранах появлялись реальные истории
жителей компании, рассказывающих о своей
жизни в жилых комплексах.

То есть прежде чем говорить о продукте со
сцены, мы дали слово людям, которые уже
внутри него живут.





Мы превратили презентацию в режиссёрскую историю

Вот здесь начинается
большой сценический
блок.

Пять спикеров.
Пять частей экосистемы.
Одна история.

Вместо последовательности
корпоративных презентаций
мы создали общую режиссуру.
ИИ-ведущий связывал главы
между собой.

Каждый спикер раскрывал
отдельную составляющую:
Миссия - Качество - Среда для
жизни - Финансовые возмож-
ности - Сервис и Community.

Миссия — экосистема начинается с человека

О чём говорил Айдын Рахимбаев

Айдын представлял BI Group целиком: миссию и ценности компании, географию и направления работы.

Главная мысль его выступления — компания не только строит дома. Вокруг человека компания создаёт целую экосистему, в которую входят среда для жизни, социальная ответственность, качество и сервис. Отдельно он рассказывал про Ona Uyi- проект бизнесменов Центральной Азии, как пример социальной ответственности.



Качество — дом, которому можно доверять

О чём говорил Диас Адильханов

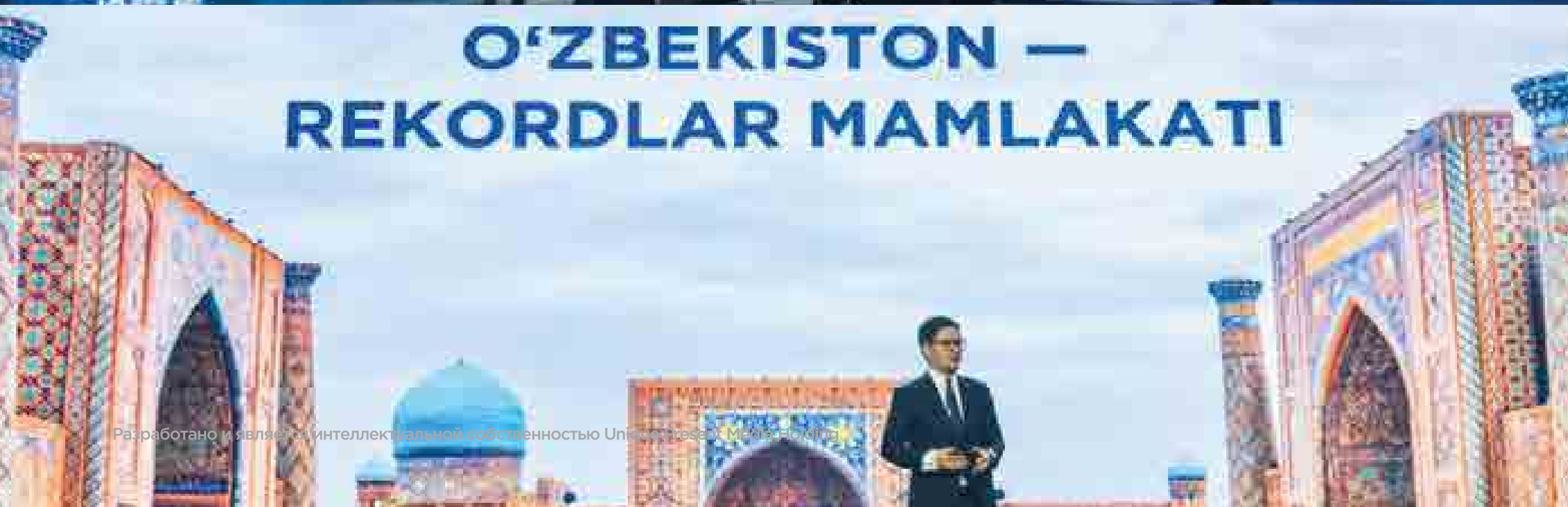
Диас раскрывал, за счёт чего NRG-BI обеспечивает качество своих домов: стандарты строительства, соблюдение сроков строительства, CAPEX, работу с проблемами жителей по принципу «знаем / слышим / решаем» и обучение специалистов. Важная мысль — ответственность за дом не заканчивается после его строительства.

Как мы это усилили

Мы перевели техническую тему качества в понятное человеку слово — доверие. В темноте шесть артистов попадали под лучи света, а лазером появлялись вопросы: «Что для вас значит доверие?», «Кому вы доверяете самое важное?», «Что для вас точность?».

В кульминации разговора о стандартах и точности сверху опускался светящийся домик прямо в ладонь Диаса.





Среда для жизни — мы строим не только дома

О чём говорил Айбар Муканов

Айбар говорил уже не о самом здании, а о среде вокруг него: вызовах Ташкента, инфраструктуре BIGVILLE, существующих и будущих проектах NRG-BI и BIG+. Главная мысль — качество жизни определяется не только квартирой, но и тем, какой город и инфраструктура находятся за её дверью.

Как мы это усилили

Поэтому главным героем блока сделали сам Ташкент. На экранах — улицы и движение города, в зале — его реальный аудиопейзаж. Айбар появлялся на автомобиле буквально из этого городского потока. Дальше он уже рассказывал, как NRG-BI отвечает на реальные городские вызовы через комплексную застройку и инфраструктуру.



Финансы — сделать дом доступным

О чём говорил Бахтиёр Гуламхужаев

Бахтиёр раскрывал BI Finance, ипотеку и финансовую экосистему. По сути, его блок отвечал на простой вопрос: если человек выбрал дом NRG-BI, какие финансовые инструменты помогут ему его приобрести?



**ДОСТУПНОСТЬ
ЖИЛЬЯ
для узбекистан**



Сервис — что компания делает после продажи

О чём говорил Кайыр Кошигулов

Кайыр рассказывал о том, что начинается после получения ключей: Service, BIG App и Community. Главная мысль — NRG-BI продолжает участвовать в жизни дома: сервис, управление, коммуникация и отношения между соседями становятся частью продукта.

Как мы это усилили

Вместо ещё одного объяснения функций Кайыр в конце презентации «звонил жителю» и предлагал показать, как всё это выглядит в реальной жизни.

Начинался мюзикл «Здравствуйте, соседи»: одним маршрутом камера проходила через двор, соседей, менеджера дома, киновечер, спорт, детей и сотрудников сервиса — и в финале приводила к BIG App.



Концерт

После официального выступления, гостей ожидал большой концерт кавер группы Браво!



Гости получали не только информацию про компанию, но и при помощи музыки прочувствовали легкое и бодрящее настроение с которым живет застройщик.



РОЗЫГРЫШ

Ну и в завершении всех ожидал
большой розыгрыш, где разыгрывалась
всеми желаемая техника, Apple,
Dyson и другую технику.

И отдельно мы наградили
6000 клиента, подарив
ему поездку в Катар!!!



И только теперь — продажа

После того как аудитория прошла через всю Ecosystem, поняла продукты, качество, среду и сервис, мероприятие переходило к коммерческой части.

Причём офис продаж работал практически всё время мероприятия, кроме основной сценической презентации.



Миссия — экосистема начинается с человека

О чём говорил Айдын Рахимбаев

Айдын представлял BI Group целиком: миссию и ценности компании, географию и направления работы.

Главная мысль его выступления — компания не только строит дома. Вокруг человека компания создаёт целую экосистему, в которую входят среда для жизни, социальная ответственность, качество и сервис. Отдельно он рассказывал про Ona Uyi- проект бизнесменов Центральной Азии, как пример социальной ответственности.



ECOSYSTEM существовала не только офлайн

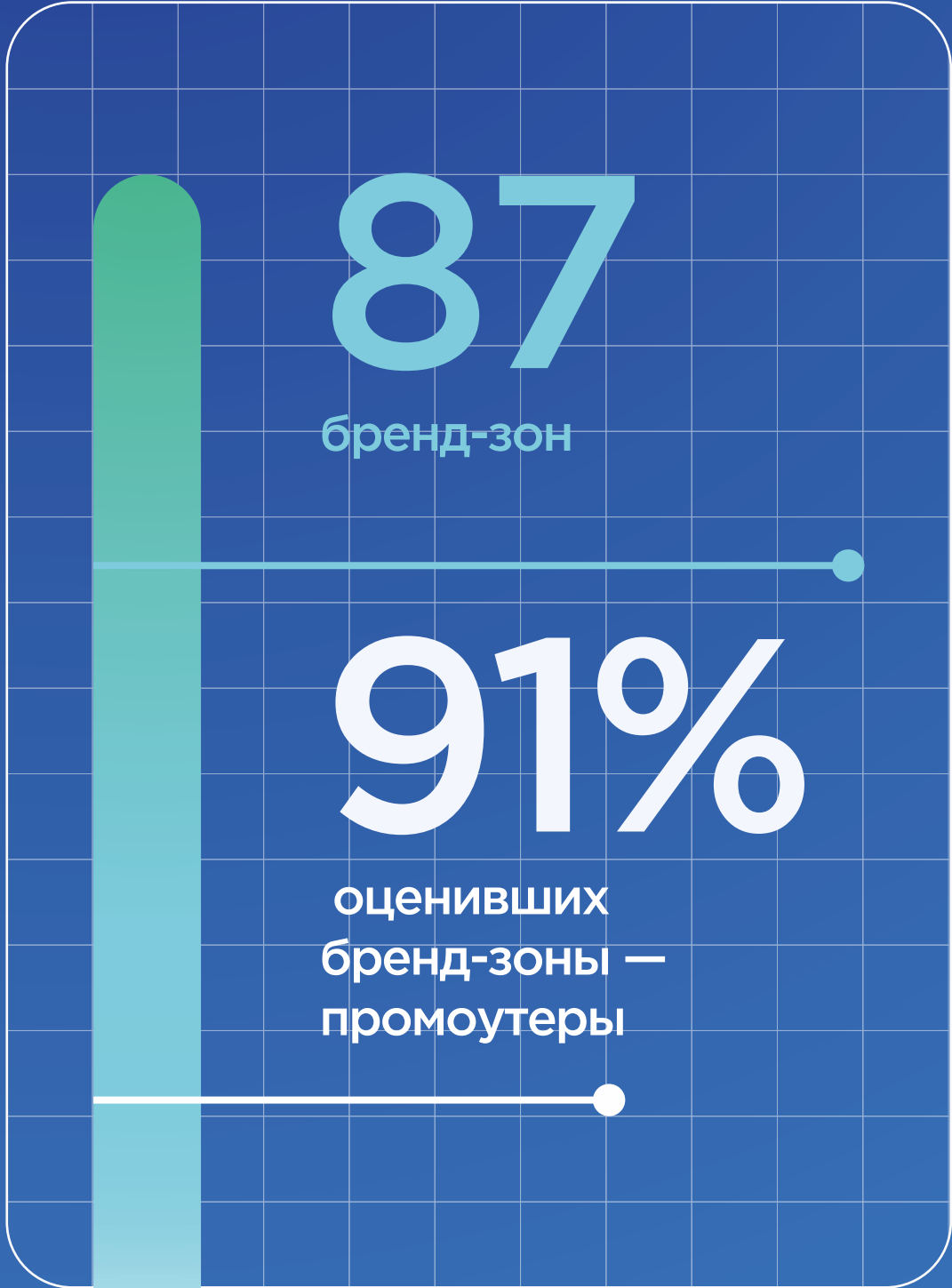
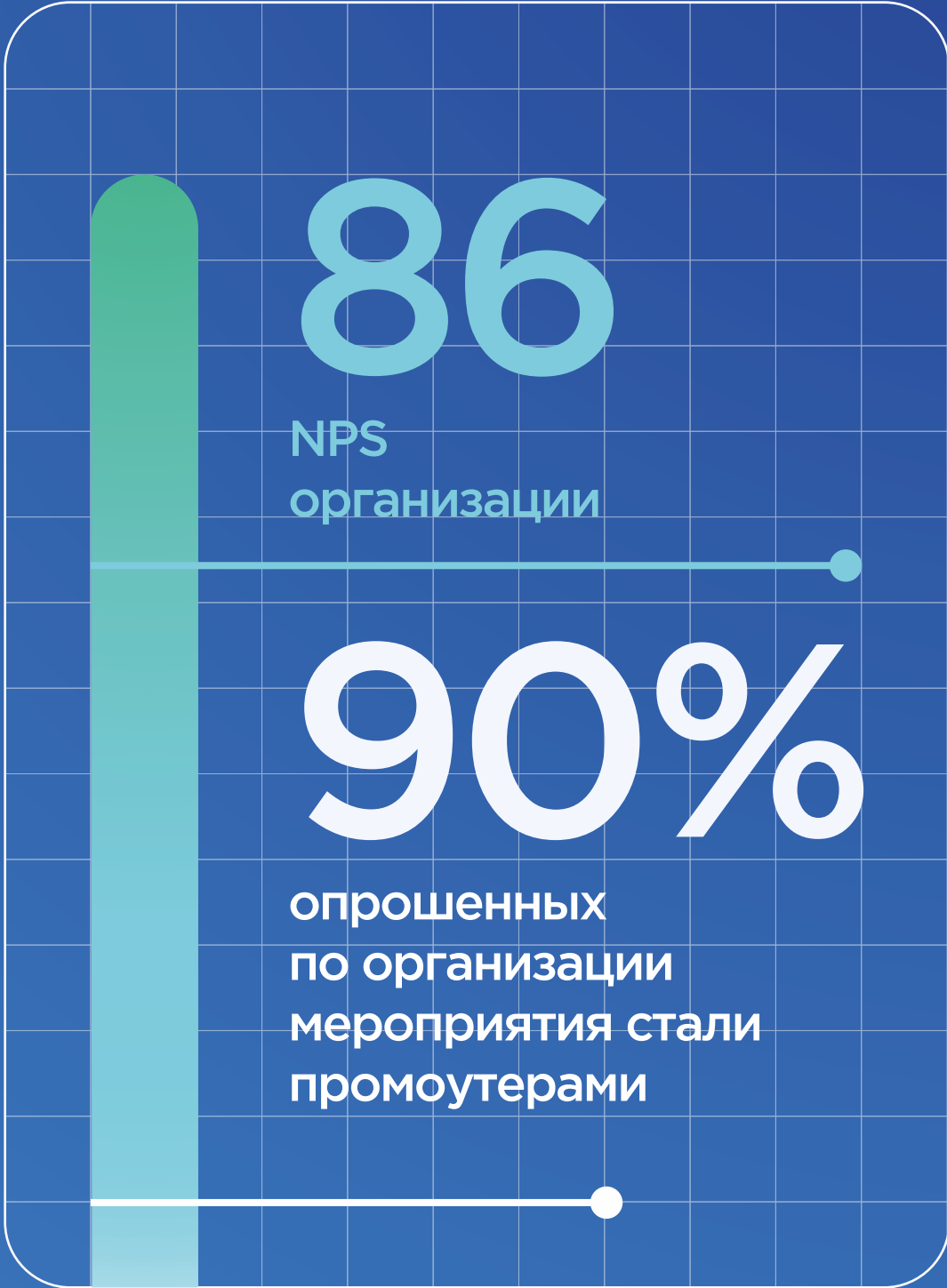
NRG BI Ecosystem не
ограничивалась
людьми внутри
площадки.

На протяжении мероприятия
шла онлайн-трансляция.
Для неё в welcome-зоне работали
отдельные ведущие, а зрители могли
следить за происходящим удалённо.

Таким образом, у проекта
одновременно существовали
две аудитории — гости площадки
и онлайн-зрители.

Суммарное количество гостей -
1620 человек!





И есть очень полезный результат для доказательства Ecosystem: среди наиболее запомнившихся зон гости называли разные части системы, причём лидировали Ona Uyi / «Дом Мамы» — 33,3% и BIGVILLE — 29,5%, далее BIG+ — 15,4% и NRG-BI Service — 14,1%.

То есть аудитория действительно запомнила не одну красивую активацию, а разные составляющие экосистемы.



NRG BI ECOSYSTEM

Мы не рассказывали людям,
что NRG-BI — это экосистема.
Мы дали им прожить её
за один день.