

Co łączy luksusowe restauracje, salony samochodowe, biurowce, a także galerie sztuki i korty do squasha? Odwiedzają je osoby zamożne – potencjalni inwestorzy, do których skierowana jest usługa UniVIP. Właśnie rozpoczęła się jej kampania promocyjna.

Działania reklamowe prowadzone są na terenie aglomeracji warszawskiej pod hasłem „Z UniVIP zyskuje się więcej”. W trakcie kampanii Union Investment TFI chce pokazać osobom planującym większe inwestycje, że mogą one wymagać od TFI nie tylko przemyślanych produktów inwestycyjnych, ale także doskonałej jakości obsługi.

– Osoby inwestujące większe kwoty mają prawo wymagać ponadprzeciętnej, dedykowanej im obsługi. Poprzez kampanię chcemy pokazać, że na polskim rynku istnieją prestiżowe usługi inwestycyjne, przygotowane specjalnie z myślą o zamożnych klientach – mówi Anna Filipowska, dyrektor ds. marketingu i komunikacji Union Investment TFI. – Takie pakiety zapewniają m.in. najwyższej jakości obsługę, dostosowaną do indywidualnych potrzeb i oczekiwań Klientów, dostęp do bieżących analiz rynkowych czy też możliwość uczestniczenia w elitarnych spotkaniach dla inwestorów. Jest to szczególnie istotne w okresach, kiedy sytuacja na rynkach kapitałowych dynamicznie się zmienia – dodaje.

Kampania jest realizowana za pomocą niestandardowych działań bezpośrednich. Warto tu wymienić choćby karty dań z insertami o usłudze UniVIP, przeznaczone dla klientów ekskluzywnych restauracji, czy współpracę z wyselekcjonowanymi galeriami sztuki i salonami samochodowymi. Działania promocyjne obejmują również obecność w ekskluzywnych biurowcach, obiektach sportowych oraz elitarnych magazynach biznesowych i prawniczych.

Doborem mediów do kampanii zajęły się domy mediowe PRO Media House oraz Mastermind, a przygotowaniem konceptu i produkcją materiałów – agencja reklamowa S4.

Union Investment