

# ЕВАУ: РЕКЛАМНОЕ ВРЕМЯ НА АУКЦИОНЕ

АГЕНТСТВО: BETC EURO RSCG, ПРИЗ: EFFIE FRANCE 2008

## Ситуация

Сайт eBay уже давно считается самым передовым в Интернете по онлайн-продажам и аукциону, и десять миллионов французов им пользуются. Но, к сожалению, несмотря на такую популярность, сайт не слишком жалуют новые пользователи, которые считают, что он скорее виртуален, чем реален. Для того чтобы изменить эту ситуацию, нужно было провести разъяснительную работу: описать разнообразие товаров, которые можно приобрести на eBay, еще раз объяснить, как им нужно пользоваться, а также привлечь новых людей.

Сайт должен был стать доступным всем, и из этого решения родилась концепция: «eBay — это вы». И именно с ней бренд вышел из сугубо виртуального мира на телевидение. Теперь главной задачей стало не запускать баннеры, покупать ключевые слова и прописывать сайт в поисковиках — главное было найти новых пользователей, которые готовы участвовать в жизни сайта.

## Креативное решение

Агентство BETC Euro RSCG сделало очень необычное предложение: пусть eBay выставит на продажу на своем сайте рекламные ролики. И пользователи могли купить это эфирное время и разместить в роликах себя и свою продукцию.

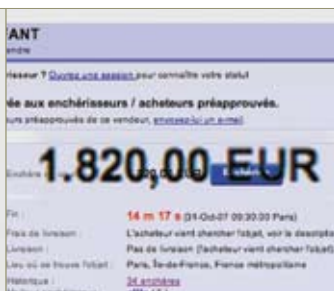
Для справки: eBay функционирует следующим образом: вы хотите продать старое пианино, размещаете его фото и описание и выставляете на аукцион с предварительной ценой. Как только находятся желающие его приобрести, они делают свои ставки. Участник аукциона, чья ставка была самой крупной на момент его окончания, получает право на покупку товара.

В течение недели тизер-ролик предлагал посетителям зайти на сайт eBay, поторгаться на аукционе и выкупить один из десяти спотов. В напряженной борьбе победили 10 покупателей, заплатив от 250 до 2000 евро. Затем они заполнили интернет-формы и отправили свои фото и фото своих товаров креативной команде, которая за пять дней должна была придумать десять разных историй и снять по ним десять спотов. Ролики снимались при участии 80 работников и почти тысячи литров белого грима и белой краски: чтобы создать единый стиль роликов, всю декорацию решили покрасить в белый цвет, оставляя цветными только рекламируемые товары и их владельцев.

## Результаты

Эта нестандартная концепция действительно позволила продемонстрировать различные товары, представленные на сайте eBay, а также реальных продавцов. По данным

На аукцион выставлены наши ролики «eBay — это вы». В течение месяца можно было делать ставки, в итоге было куплено десять роликов от 250 до 2000 евро. И за пять дней креативная команда создала эти ролики о покупателях и их продуктах





**01 >** Ролик про платье как у маленькой принцессы — еще один лот на сайте eBay, не хотите купить?

**02 >** Этот победитель конкурса продает машину. Вот ролик, который создали для него: машина стоит, а мимо нее бегут люди, наряженные беленькими елочками; на машину белый человек льет из лейки воду (демонстрация работы дворников); гремит гром (белый человек ударяет в белый лист жести), белый человек со знаком «Stop», и дорогу перебегают белые-белые пешеходы... «Хотите купить машину? Стартовая цена — 4500 евро». Венчает ролик прекрасный слоган: «eBay — это вы»

Ipsos, кампания достигла 30-процентной узнаваемости и 37% людей, увидевших ее, зашли на сайт eBay, что говорит о большой эффективности кампании.

В течение месяца после начала показа роликов на ТВ 30% покупок на eBay были совершены людьми, не зарегистрированными на сайте. И количество пользователей увеличилось на 15%, достигнув 12 миллионов человек.

### Ключ к идее

**Суть идеи:** демонстрация реальности предложения — в рекламу были приглашены реальные люди, которые сидят за экранами компьютеров и продают свои вещи.

Здесь мы опять сталкиваемся с подходом, при котором создается не просто реклама, а креативная бизнес-идея (Creative Business Idea), которая модифицирует либо сам продукт, либо способ его продажи.

**Источники идеи:** несомненно, это реалити-шоу, где в живом времени можно следить за персонажами. Реалити-шоу на ТВ европейских стран часто бывают на тему предпринимательства — зрители увлеченно следят за попытками людей создать свой маленький бизнес. Зрители, которые видели ролики людей, продающих свои вещи на

eBay, понимали, что это такие же люди, как они. И что они сами могли бы оказаться на их месте. И конечно, с интересом следили за тем, как люди делали ставки и демонстрировали тот товар, который они хотели бы продать.

А еще вспоминается рекламная кампания, которая получила приз на одном из фестивалей Golden Drum. Один румынский провайдер в качестве примера сделал собственные сайты для сельского цыганского оркестрика, а также для старушки, которая торгует зеленью на рынке. Пример — разлителен!

### ТРЕНИРОВОЧНЫЕ ВОПРОСЫ:

**1.** Если в вашем бизнес-процессе участвуют люди (добавляют контент, обращаются к вам каждый месяц, просят советов или ищут предложения — как в сфере кредитов, так и страхования, разработки сайтов, телекоммуникации), то можно попытаться устроить с ними реалити-шоу. Всегда найдутся люди, которые захотят поучаствовать в конкурсе, чтобы их показали.

**2.** Можно также организовать конкурс на лучшую информацию для других потребителей — это позволит расширить аудиторию. И у вас также появится база людей, к которым можно отправлять информацию о вашем бренде. ®