

La persistenza dei claim: quando immobiliare fa rima con servizi

3 gennaio 2012 | di Gian Maria Brega | in Marketing immobiliare | Lascia un Commento

+1 0  Tweet 0  Mi piace



Il nostro viaggio tra slogan e claim immobiliari fa oggi tappa da Frimm, un gruppo che balza spesso agli onori delle cronache per il contenuto innovativo delle proprie proposte. Frimm Holding - come recita il sito corporate - si è affermato in poco più di 10 anni di attività come uno dei Gruppi leader del settore immobiliare italiano.

Nata nella seconda metà del 2000, la Holding presieduta da Roberto Barbato, profondo conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale nel settore dei servizi immobiliari integrati ad alto valore professionale, vanta oggi il terzo network immobiliare in Italia per numero di punti vendita Aderenti.

Ed è corretto parlare di "punti vendita aderenti" e non di "affiliati" in quanto l'azienda si è da sempre posta sul mercato con un approccio diverso: all'inizio, negli anni Duemila, era nata come "alternativa al franchising", definendosi quasi per via negativa e per esclusione. Nel corso del tempo il Gruppo ha saputo darsi una definizione al positivo, introducendo novità e concetti differenti nel magmatico mercato immobiliare italiano.

Fresco il claim che accompagna il testo riguardante la storia del Gruppo pubblicato sul sito corporate: *case e mutui sotto lo stesso tetto. Dal 2000.* L'azienda ha sin da subito compreso che occorre posizionarsi in modo diverso per avere successo e crescere esponenzialmente in numero di punti vendita. Puntando sui servizi.

Fin dall'inizio ha creduto fortemente nell'organizzazione e nei sistemi informatici, introducendo un nuovo modo di lavorare, basato su un sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari.

Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading.

Nel 2008, poi, Frimm ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio a nuove attività come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.

Nel 2010, in concomitanza con i festeggiamenti per il primo decennale della propria storia, l'azienda riunisce tutte le attività, le società e le agenzie del network sotto il marchio della casa madre: Frimm, appunto.

La proposizione di marketing attuale punta forte appunto sui servizi. Il claim che campeggia sotto il logo Frimm in home page del sito corporate, e negli altri strumenti di "immagine", è proprio "servizi per agenzie immobiliari". Frimm ha un grande focus sull'aspetto b2b dell'immobiliare, ponendosi come snodo e moltiplicatore di opportunità per l'operatore. Lasciando allo stesso grande libertà, in quanto è possibile scegliere tra diversi modelli (e profondità) di partecipazione: basic, advance e professional...con (ovviamente) diversi costi e pertanto servizi fruibili.

Altro claim utilizzato per sottolineare questo aspetto di collaboratività e di piattaforma "operativa" è "il network per gli agenti immobiliari": Frimm cerca di massimizzare il lavoro e le possibilità del singolo agente, e quindi ambisce alla federazione di tutti gli agenti italiani, anche se non necessariamente sotto l'egida della bandiera "professional", dal costo di circa 1000 euro al mese...

Gli strumenti di comunicazione di Frimm sono ben congegnati: il sito è chiaro, moderno e aggiornato e - attraverso un sistema di finestre sito al centro dello stesso - evidenzia gli elementi principali e i contenuti della comunicazione stessa: la ricerca immobili, la proposta di "affiliazione", il nuovo Valucasa (strumento di valutazione immobiliare), la tentata acquisizione ("vendi la tua casa con Frimm"), le Nuove Costruzioni e la neonata Frimm Energy, con prodotti e servizi legati al discorso energia, rinnovabili e certificazioni...

Molto funzionale (e veloce) l'ufficio stampa che utilizza un blog dedicato - basato su piattaforma WordPress - per lanciare comunicati, news e informative: ottima l'idea...

Segnalo anche il claim utilizzato recentemente in ambito creditizio con la rete finanziaria Frimm Mutui & Prestiti: **zero pensieri 100% vantaggi**, che riecheggia vagamente un vecchio claim di Fondocasa (100% servizi - 100% business).

Resta in contatto



immobiliare.com su Facebook
 Mi piace

immobiliare.com piace a 297 persone.

				
A Casa	Tamino	simone	Claudio	Emiliano
				
Living	Roberta	Salvatore	Elisa	Raffaele

 Plug-in sociale di Facebook

Immobiliare.com su 

Aggiungi alle ce...

+1  +5

Immobiliare.com consiglia



Unica Immobili