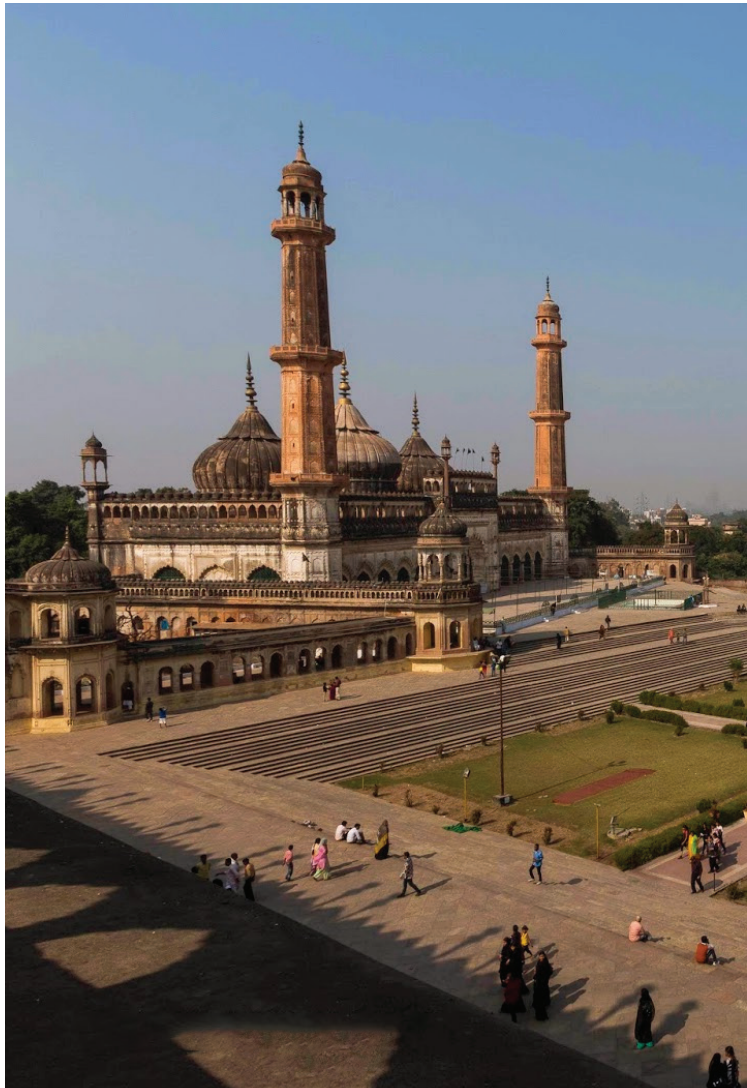


How 360 Realtors is Changing the Concept of Realty Events.



Insights drawn from the grand success of a latest event at Lucknow

Abstract In a time that is marked with promotional pollution and cacophony of marketing hypes, 360 Realtors has pioneered the concept of value based real estate marketing that are proving to be beneficial to all the major stakeholders involved- Developers, buyers, investors and advisories. Our unique marketing plans are based on identifying unmet demand- aggregate the demand through effective marketing-and eventually capture the demand through value added delivery models.

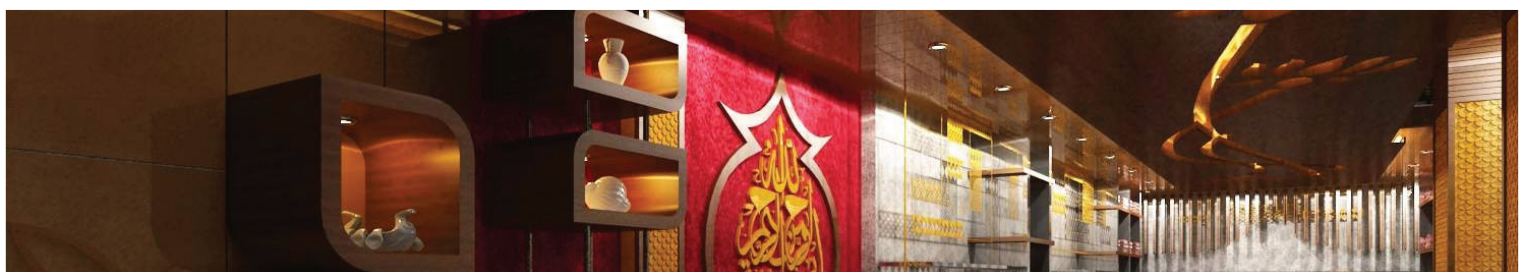
A recent exemplar of our value driven marketing has been the PROP Show conducted on 21st and 22nd July, 2018 in Marriot Lucknow. We have partnered with 10+ major Pan India and Lucknow based developers to showcase their properties under one roof. Our ambitious foray has been fortified with an equally productive marketing and PR campaigns, resulting into 1000+ visitors and 50+ purchases in just within 48 hours. This is an unachievable feat in the history of Lucknow city.



The Genesis

Lucknow has been a traditional bastion of seasoned real estate investment. Buyers from Lucknow have shown marked preference towards investing in real estate not only in the city but also in other parts of the country. However amongst the glitz of bigger metros, it generally does not feature on the radar of larger pan India players.

As we have an extensive on-ground presence in the market, we often receive interest from genuine buyers, who have appetite to invest in numerous pan-India properties but lack suitable platforms. Looking at the current void, it struck to us about conducting a mega event, wherein pan-India players alongside local developers can showcase their properties under one roof. Hence Prop Show Lucknow edition came into being, wherein we can produce a platter of some of the best performing properties from Lucknow and other parts of India.



Integrated Marketing Campaigns:

As the largest real estate advisory in India, over the years we have honed the art of unleashing some of the most effective real estate campaigns. We have proven expertise in creating tangible hypes in advance of the actual event or product launch by orchestrating integrated marketing campaigns. In our Lucknow event as well we embraced a host of media channels to create a complex yet a highly effective marketing strategy. We seamlessly connected with our target audience across multiple touch points to create hype.

Marketing Channels



Digital Marketing



Search ads



News paper inserts



Outdoor



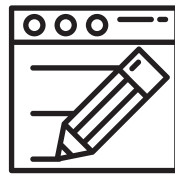
Radio



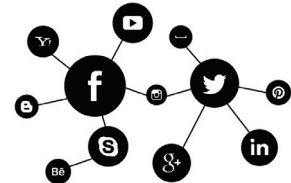
PR



Influencer Marketing



Content



Social Media

High Octane Media Coverage:

Our powerful marketing outreach in Lucknow had been complimented with an equal and effective PR game plan . An initial pre event media coverage was conducted that highlighted how PROP Show will facilitate a platform for major pan India and Lucknow based developers to show case their projects to curious buyers from Lucknow. Major national and local news channels covered the event in details, which has been very beneficial towards crating initial buzz and complimented the marketing campaign in attracting more footfalls. The pre event was followed by post event success coverage. Also radio events were conducted, wherein the top leadership of 360 Realtors shared actionable insights on Lucknow and Indian market.



PROPERTY SHOW OPENS

The two-day pan-India Property Show opened at Fairfield Marriott on Saturday. Organised by 360 Realtors, over 200 hundred interested buyers and investors flocking to the event on the opening day. Interestingly, over 50% of the properties that have been sold are located outside of the city. On the offer are more than several new and ongoing projects across India by top national developers.

Buyers are getting to see a range of properties across cities like Lucknow, Delhi, Gurgaon, Noida and Goa under one platform. Some of the premium developers who have participated in the show include Godrej, Supertech, Omaxe, Parth, Experion, Pintaal, Excella, Antriksh and GHD. One of the highlights of the event is assured gifts on every purchase, including international trips and iPhones.



360 रियल्टर्स के تحت دوروزہ پراپرٹی شو کا انعقاد



لکھنؤ (ایس این بی) شہر کے لوگوں کی شہر کے باہر دوسرے شہروں میں رہائشی اور دیگر املاک کی ضرورت کے پیش نظر 360 ریلٹیٹرز کے تحت دوروزہ پراپرٹی شو کا انعقاد کیا گیا۔ گوتمی نگر واقع ایک ہوٹل میں ہونے والے شو میں ہفتے بھر کی خرید و فروخت ہوئے اس میں سے نصف شہر کے باہر کی املاک رہی۔ اس پراپرٹی شو میں لوگوں کو لکھنؤ کے علاوہ دہلی، گڑگاؤں، نوبینڈا، گوا، سمیت دیگر شہروں میں واقع پراپرٹیاں، ودیگر املاک دیکھنے کا موقع ملا۔ خریداری کرنے والوں کو تحائف بھی دیے گئے۔ اس شو میں گوڈرےج، سپرٹیک، اومیکس، پارٹھ، ایکسپیرین، پن، نیل، ایکسلا، انٹریکس، جی ایچ ڈی وغیرہ بلڈرز، ڈویلپروں نے حصہ لیا۔ اس موقع پر 360 ریلٹیٹرز کے بانی اور چیف ڈائریکٹر اکت لنسل نے بتایا کہ لکھنؤ کے خریداروں اور سرمایہ داروں کی دلچسپی سے بہت مسرور ہیں۔ یہاں ملک اور بیرون ملک کے شہر بلڈروں کے ایک ساتھ آنے سے اہل لکھنؤ کو بھی شہر کے باہر املاک خریدنا آسان ہو گیا ہے۔

अखिल भारतीय प्रॉपर्टी शो शुरू

लखनऊ। गोमतीनगर स्थित होटल फेयरफील्ड वाई मैरिएट में शनिवार से दो दिवसीय 360 रिएल्टर्स द्वारा आयोजित प्रॉपर्टी शो शुरू हुआ। सह संस्थापक अंकित कंसल ने बताया कि पहले दिन 200 से अधिक खरीददारों और निवेशकों ने कार्यक्रम में हिस्सा लिया। कार्यक्रम के दौरान बेची गई 50 फीसदी से ज़्यादा सम्पत्तियां शहर के बाहर स्थित हैं। प्रॉपर्टी शो के दौरान देश भर के अग्रणी डेवलपर्स द्वारा कई नई एवं चालू परियोजनाओं के ऑफर पेश किए गए हैं।

360 रिएल्टर्स द्वारा लखनऊ में आयोजित अखिल भारतीय प्रॉपर्टी शो को मिली हानदार प्रतिक्रिया

लखनऊ, 22 जुलाई को 360 रिएल्टर्स द्वारा आयोजित प्रॉपर्टी शो जबरदस्त कामयाब रहा। पहले दिन 200 से अधिक खरीददारों और निवेशकों ने कार्यक्रम में हिस्सा लिया। कार्यक्रम के दौरान बेची गई 50 फीसदी से ज़्यादा सम्पत्तियां शहर के बाहर स्थित हैं। प्रॉपर्टी शो के दौरान देश भर के अग्रणी डेवलपर्स द्वारा कई नई एवं चालू परियोजनाओं के ऑफर पेश किए गए हैं। खरीददारों को लखनऊ, दिल्ली, गुडगाँव, नोएडा, गोवा सहित कई शहरों में उपलब्ध प्रॉपर्टीज, लक्जरी अपार्टमेंट और विलाज देखने का मौका मिल रहा है। ज्यादातर सम्पत्तियां 40 लाख से दो करोड़ की कीमत के बीच हैं। इस मौके पर अंकित कंसल सह संस्थापक एवं एमडी 360 रिएल्टर्स ने कहा लखनऊ के खरीददारों और निवेशकों से मिली प्रतिक्रिया से हम बेहद उत्साहित हैं। इस समय शहर के निवासी घर खरीदने में सबसे ज्यादा सच ले रहे हैं, बहुत से लोग शहर के बाहर भी निवेश करना चाहते हैं।

360 रिएल्टर्स के अखिल भारतीय प्रॉपर्टी शो में 200 से ज्यादा निवेशकों ने दिखाई रुचि

लखनऊ। शनिवार और 22 जुलाई को 360 रिएल्टर्स द्वारा आयोजित प्रॉपर्टी शो जबरदस्त कामयाब रहा। पहले दिन 200 से अधिक खरीददारों और निवेशकों ने कार्यक्रम में हिस्सा लिया। कार्यक्रम के दौरान बेची गई 50 फीसदी से ज़्यादा सम्पत्तियां शहर के बाहर स्थित हैं। प्रॉपर्टी शो के दौरान देश भर के अग्रणी डेवलपर्स द्वारा कई नई एवं चालू परियोजनाओं के ऑफर पेश किए गए हैं। खरीददारों को लखनऊ, दिल्ली, गुडगाँव, नोएडा, गोवा सहित कई शहरों में उपलब्ध प्रॉपर्टीज, लक्जरी अपार्टमेंट और विलाज देखने का मौका मिल रहा है। ज्यादातर सम्पत्तियां 40 लाख से दो करोड़ की कीमत के बीच हैं। इस मौके पर अंकित कंसल सह संस्थापक एवं एमडी 360 रिएल्टर्स ने कहा लखनऊ के खरीददारों और निवेशकों से मिली प्रतिक्रिया से हम बेहद उत्साहित हैं। इस समय शहर के निवासी घर खरीदने में सबसे ज्यादा सच ले रहे हैं, बहुत से लोग शहर के बाहर भी निवेश करना चाहते हैं।

200 से ज्यादा लोगों ने खरीदे मकान-विला

■ एनबीटी सं., लखनऊ: राजधानी के लोगों ने घर बैठे लखनऊ व दूसरे शहरों में मकान व विला की खरीद-फरोख्त की। करीब 200 से ज्यादा लोगों ने शनिवार को विभूतिखंड स्थित एक होटल में आयोजित 360 रिएल्टर्स के प्रॉपर्टी शो में हिस्सा लिया और मकान व जमीनें खरीदीं। प्रॉपर्टी शो में गोदरेज, सुपरटेक, ओमेक्स, पार्थ, एक्सपीरियॉन, पिनटेल, एक्सेला, अंतरिक्ष और जीएचडी कंपनी के प्रतिनिधियों ने हिस्सा लिया। 360 रिएल्टर्स के सह संस्थापक अंकित कंसल ने बताया कि प्रॉपर्टी शो में ज्यादातर शहर के बाहर की संपत्तियां बिकीं।



Grand Success:

The event was grand success as it witnessed over 1000 footfalls in just 2 days. Never before in the history of Lucknow, such an explosive numbers been achieved. Likewise, it was concluded with more than 50 closures, which again was hitherto unheard in the city. For every transaction, 360 Realtors offered a guaranteed gift including foreign trips and iPhone that was a major highlight of the event.



About 360 Realtors' Developer's Advisory Practice

- ◆ Over the recent years, Indian real estate industry has been suffering from demand compression, due to numerous factors including higher inventory overhang, slowdown in property price growth and muted demand from the buyers and investors community. As a result developers have been forced to work for wafer thin profit margins.
- ◆ However despite incubated in a time that could not be termed as the best time for real estate industry in India, 360 Realtors have defied most of the industry norms and has emerged as the biggest advisory player in primary residential real estate industry. The success has been achieved through carefully developed, created and curated expertise and industry transforming practices.
- ◆ Our real estate advisory practice is a dedicated attempt to share our know-how about the realty market of India with the fraternity and help the industry players realize unmet potentials by entering new verticals, tap into new markets and design new products that are in sync with the evolving demand patterns.
- ◆ As the next stage of real estate advisory, our practice will involve a host of services including strategy formation, product consultation and design, market research, product mapping, marketing plans, media outreach and much more to help developers devise and implement their entire go to market strategy.



Prashant Mishra, AVP and Head UP, 360 Realtors



Sanjeev Arora, Director, 360 Realtors

TOLL FREE 1800 1200 360



info@360realtors.com