

Strategi / Aspek Pemasaran

Calistha Dago Residence merupakan cluster Perumahan yang berlokasi di kawasan Dago, Bandung Utara. Dibangun pada lahan seluas 11.570 m².

Menghadirkan dimensi baru tren perumahan masa kini dengan langgam Arsitektur *modern-tropis*. Jumlah hunian yang tersedia 41 unit mengusung konsep utama *eco-green*, memiliki keunggulan berlebih dibandingkan dengan perumahan lainnya.

Jumlah hunian yang sudah terjual 19 unit, dan berstatus **booking** 4 unit.

Strategi pemasaran yang dipergunakan sejauh ini adalah; Promosi melalui media sosial yaitu Facebook, Instagram, dan You tube. Pembuatan official website Calistha Dago Residence, Penyebaran Flyer, Promosi melalui media elektronik (Radio FM), Pameran, Open booth, acara Gathering, pemasangan umbul-umbul serta referensi yang diberikan konsumen Calistha Dago Residence.

Adapun Strategi pemasaran yang akan dikembangkan kemudian adalah melalui keberadaan Fasilitas umum yang sedang mulai dibangun dilokasi, yaitu Jogging Track, fasilitas kolam renang, arena bermain anak outdoor, taman umum serta fasilitas pertanian organic dan hidroponik.

Sasaran utamanya adalah pada *tumbuh kembang anak*, karena kami yakin setiap keluarga mendambakan anak-anak yang sehat jasmani serta rohani, sehingga fasilitas yang kami sediakan diupayakan menjadi media untuk mencapai tujuan tersebut. Kami juga akan melengkapi fasilitas yang ada dengan tenaga ahli sebagai pembimbing aktifitas anak-anak, yang tentunya memiliki kualifikasi mumpuni di bidangnya.

Realisasi dilapangan nanti dapat berupa aneka permainan yang mengoptimalkan fungsi sensorik dan motorik anak. Seperti misalnya permainan yang melatih keseimbangan, berjalan diatas titian kayu, flying fox, dan berenang. Dengan optimalisasi prasarana dan sarana yang ada, diharapkan dapat menjadikan lingkungan Calistha yang ramah anak. Program-program yang kemudian direncanakan juga akan cenderung bersifat membangun karakter anak.

Dengan rencana strategi pemasaran tersebut diatas, diharapkan dapat memberikan kontribusi pada akselerasi percepatan penjualan unit, karena anak-anak dilibatkan dalam kegiatan berwawasan lingkungan yang secara tidak langsung dapat memberikan edukasi bagi orang tua untuk menjatuhkan pilihan huniannya di Calistha Dago Residence.