

Construtora Cury apresenta novo site e plataforma para mobile

CRIADO PELA TBOOM, PROJETO FOI DESENVOLVIDO DE ACORDO COM A IDENTIDADE DA MARCA, ALIANDO TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO E FACILIDADE NA NAVEGAÇÃO

A Cury Construtora e Incorporadora, responsável por empreendimentos econômicos, presente no mercado há mais de 50 anos, lança seu novo portal de vendas nos formatos web e mobile. As novas plataformas criadas pela agência Tboom se basearam em um estudo das exigências do mercado e estão alinhadas com o presente momento da empresa, com visual moderno e o que há de mais atual em tecnologia, direção de arte e linguagem.

O projeto foi desenvolvido para modernizar as plataformas de serviço e relacionamento online da empresa e reforçar a presença digital da marca nos ambientes mobile e desktop. A Tboom criou um ambiente que preza pela facilidade na navegação e busca por informações com versatilidade para entregar o melhor desempenho frente às diversas resoluções disponíveis no mercado. O novo site da Cury se destaca por otimizar o contato entre o cliente e o imóvel desejado por ele, com o objetivo de aprimorar a performance de venda online da construtora. Outro diferencial é a possibilidade de mensuração do alcance das campanhas implantadas na página da empresa, permitindo o acesso com exatidão e rapidez aos resultados das ações.



Diante das transformações no acesso à internet, o site está adaptado para o formato mobile. Eficiência no carregamento da página, navegabilidade e conversões estão entre os destaques criados para o formato, que também dispõe de funcionalidades exclusivas, como a ligação para a construtora por meio de toque único. “Nossa preocupação em fazer a versão mobile teve base na estratégia de atuação da marca, pois a Cury está presente no segmento econômico do mercado imobiliário, e a classe C, seu principal público, teve sua iniciação no mundo da internet via dispositivos móveis. Sendo assim, mais do que interessante, ter uma versão para celular foi uma necessidade latente de oferecer o produto no formato mais próximo desse consumidor”, comenta Leandro Ogalha, sócio e diretor de estratégia da Tboom.