

**Управление
Маркетингом
Стратегии в эпоху
«Перегрева эфира»**

Анна Шишкина
Коммерческий директор «МИЭЛЬ-Новостройки»
Апрель 2017



Содержание



- **План продвижения проекта, использование маркетинг-микса.**
- **Старт проекта – главное и не главное.**
- **Интернет-варианты медиа-плана.**
- **Есть ли эффект в нативной рекламе?**
- **Можно ли продать, когда нет денег на рекламу?**

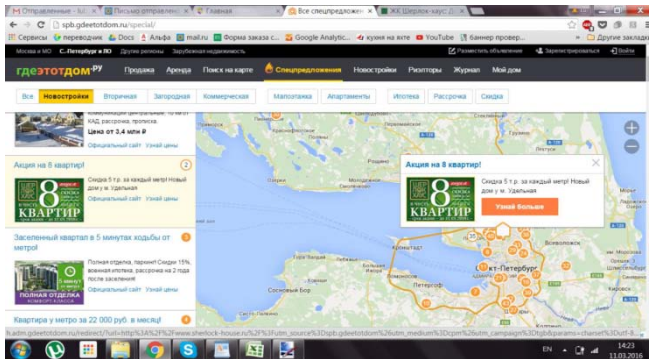
Вывод объекта

№	Наименование	Рекомендуемый срок
1	Нейминг	2 месяца до старта продаж проекта
2	Проверка названия	1-2 месяца до старта продаж проекта
3	Разработка и утверждение логотипа	1-2 месяца до старта продаж проекта
4	Айдентика проекта	1-2 месяца до старта продаж проекта
5	Бронирование и выкуп доменных имен	1-2 месяца до до старта продаж проекта
6	Телефонный номер, выкуп	1 месяц до старта продаж проекта
7	Запуск проектирования сайта	1,5-2 месяца до старта проекта
8	Запуск сайта в работу	2 недели до старта продаж
9	Запуск соцсетей	2-4 недели до старта продаж
10	Брендбук проекта	1 месяц до старта продаж
11	Наружняя реклама - дизайн	1-2 недели до старта продаж
12	Оформление мест продаж	1-2 недели до старта продаж
13	Установка флагов, паспорта объекта, генплана на штабе	1-2 недели до старта продаж
14	Установка баннера на объект	2 недели после размещения проектной декларации на сайте
15	Установка навигационных щитов	1-2 недели до старта продаж
16	Согласование рекламного медиа-плана	2 недели до старта проекта
17	Согласование размещений наружной рекламы	1-2 недели до старта продаж
18	Подготовка макета проекта, запуск	2 месяца до старта продаж
19	Доставка макета в офис	1-2 недели до старта продаж
20	Разработка буклета	2-4 недели до старта продаж
21	Печать буклета	1-2 недели до старта проекта
22	Аэросъемка объекта	1 неделя до старта продаж
23	Сувенирка для клиентов	1-2 недели до старта продаж
24	Подготовка описания объекта для менеджеров по продажам	1 неделя до запуска объекта
25	Проведение пресс-мероприятия	Старт продаж, 1 неделя до или после старта

Планирование бюджета

Структура	БЮДЖЕТ программы продвижения часть 1.
34,79%	1. Подготовка к экспозиции
1,41%	3D-визуализация
0,00%	Нейминг, дизайн-концепция, слоган
4,57%	Сайт
1,41%	Видео-презентация (ролик) для офиса-продаж, сайта
19,33%	Офис-продаж, шоу -рум
1,41%	Въездная группа на объект - супесайты, флаги, ограждение, баннеры
Структура	БЮДЖЕТ программы продвижения часть 2.
61,35%	2. ПРЯМАЯ РЕКЛАМА
9,84%	Пресса
9,84%	Наружная реклама
2,92%	Интернет SEO
36,54%	Интернет
2,21%	Буклеты
3,87%	3. PR
3,87%	PR поддержка
0,00%	Выставки
0,00%	Промо
100,00%	БЮДЖЕТ программы

Планирование интернет-рекламы

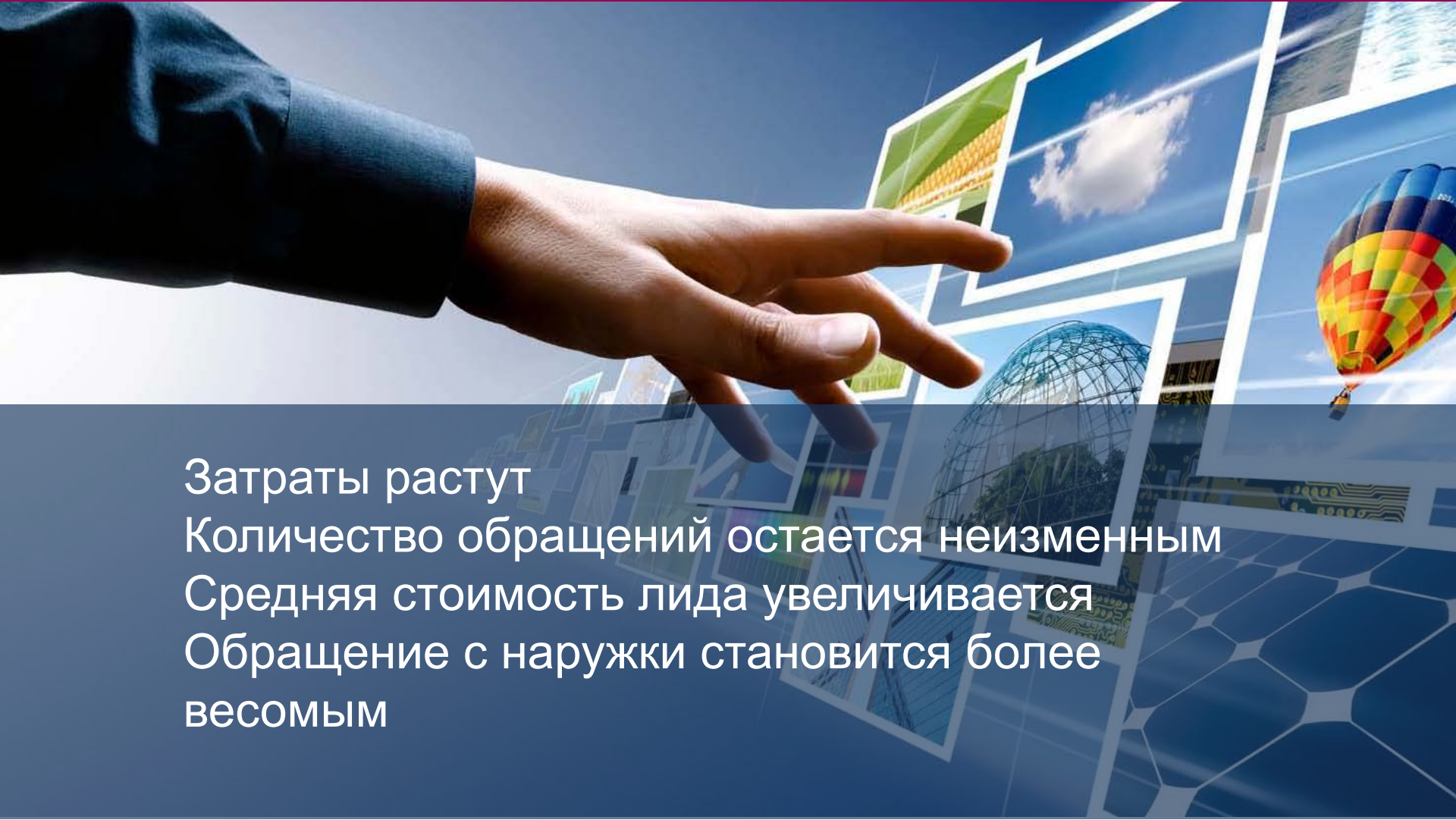


- Охватная/медийная
- Контекст
- Программатик и т.п.

№	Площадка	Размечное место	Вид ротации, таргетинг	Формат баннера	Период	1 мес	2 - 3 мес	9 - 15 мес	16 - 22 мес	23 - 29 мес	30 - 36 мес
Тематические сайты (Недвижимость)											
	novostroy.ru	все страницы	статика, 50% трафика	TTB 170x130	Тмес.	1,0					
	city.ru	все страницы	динамика	TTB	Тмес.	1,0					
	spb.gdeetodom.ru	все страницы	статика	TTB 144x96	Тмес.	0,85					
Programmatic											
	HubSpot, Сайты сетей Ad.ru, AdRiver, Adveau, Adfox, Advertise, Veon, Between Digital, Erom, Google Ads, Mamba, Reputology, SlickJump, VOX	Размещение на страницах сайтов сетей. Аудиторию сегменты: Квартиры (первичный рынок) Недвижимость в черте города Купля-продажа недвижимости Недвижимость среднего класса Ипотека Поведенческие технологии Таргетинг по интересам, Ретаргетинг	динамика, таргетинг Санкт-Петербург и область	TTB multiformat HTML5 160x600, 200x300, 240x400, 300x250, 728x90	Тмес.	1,0					
Контекстная реклама											
	Яндекс Директ	в результатах поиска на сайте yandex.ru и партнерской сети Яндекса, wordstat.yandex.ru, Ретаргетинг	динамика, таргетинг Санкт-Петербург и область	текст	Тмес.	1,0					
	Google Adwords	в результатах поиска на сайте google.ru и на партнерских сайтах Ретаргетинг	динамика, таргетинг Санкт-Петербург и область	текст	Тмес.	1,0					
	Google Display	На партнерских сайтах Google AdSense	динамика, таргетинг Санкт-Петербург и область	480x60, 728x90, 250x250, 200x200	Тмес.	1,0					

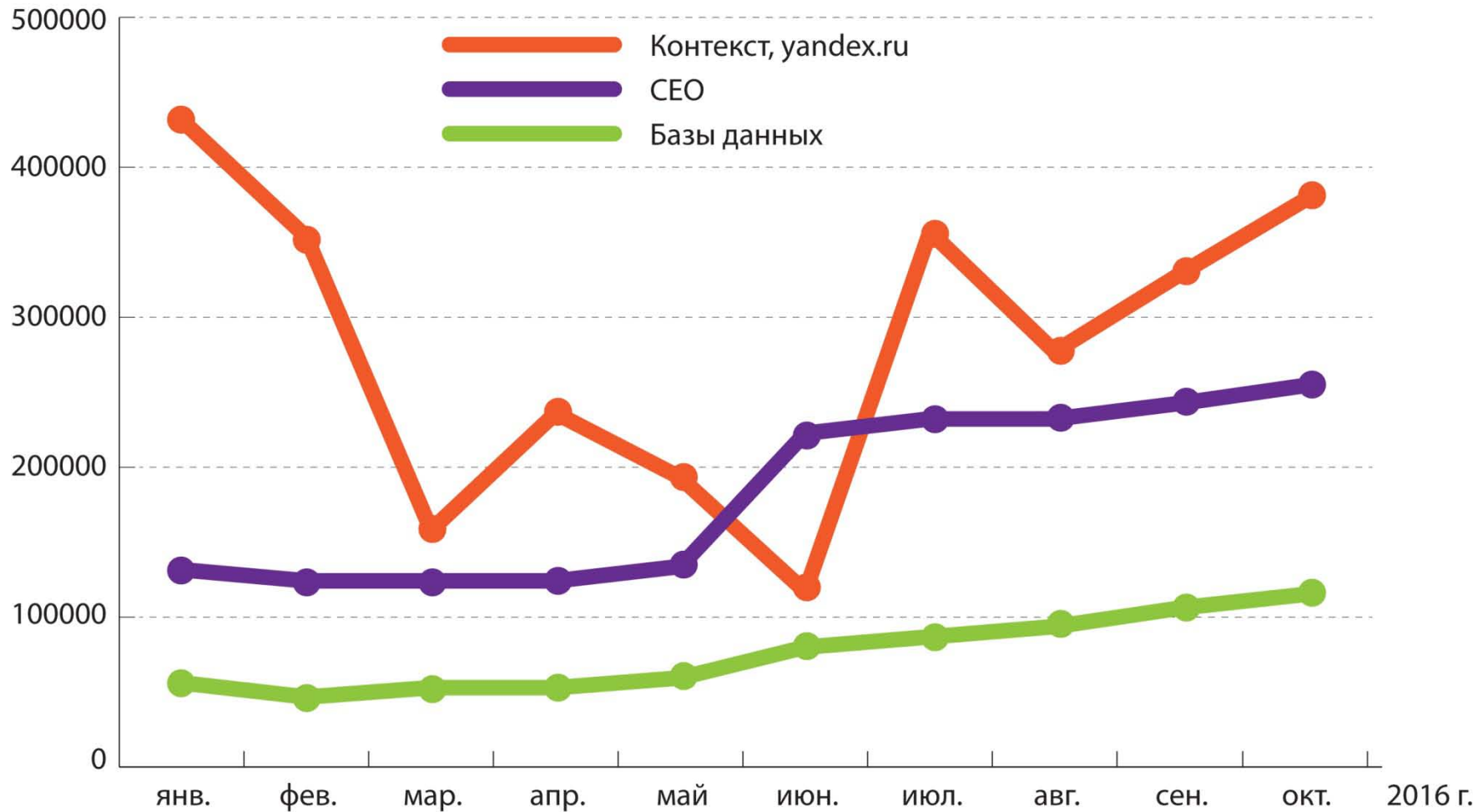
- Изменение соотношения долей рекламы на разных стадиях проекта

Интернет-реклама



Затраты растут
Количество обращений остается неизменным
Средняя стоимость лида увеличивается
Обращение с наружки становится более
весомым

Рост затрат на Интернет-рекламу



SEO



SEARCH ENGINE OPTIMIZATION

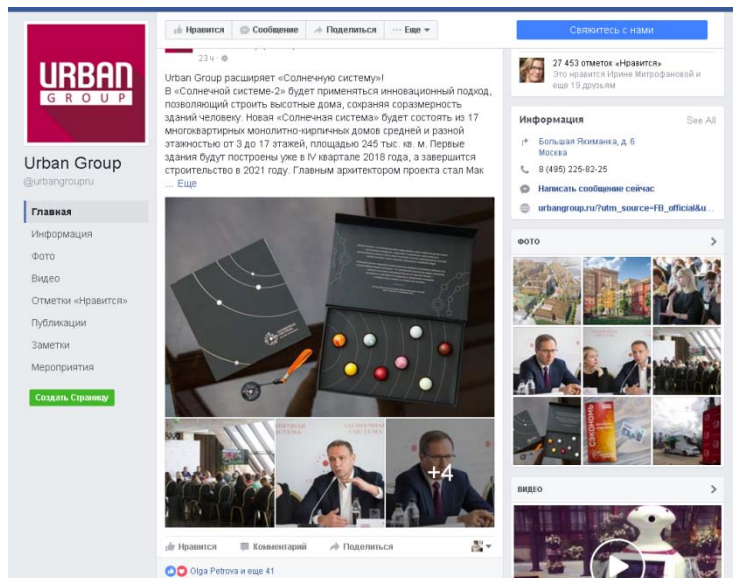


Запуск SEO после 6 месяцев существования сайта

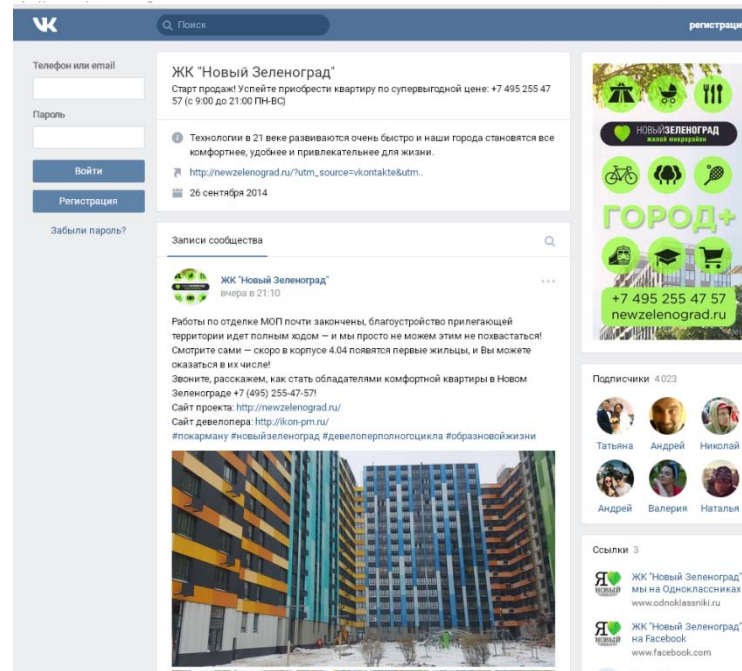
Социальные сети

Соцсеть компании более посещаемая на Facebook Продуктовая соцсеть более развита в Vkontakte

Пример социальной сети компании на Facebook



Пример продуктовой сети компании на ВКонтакте



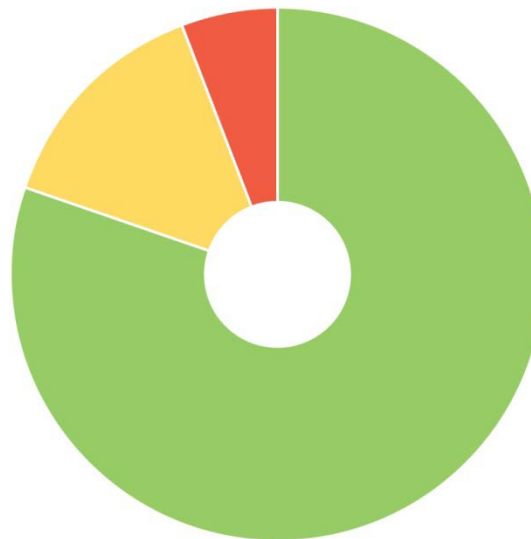
Статистика по посещениям с различных устройств

Статистика за 2016 год



● ПК	64,2%
● Планшеты	9,7%
● Смартфоны	26,1%

Статистика за 2015 год



● ПК	80,4%
● Планшеты	14,0%
● Смартфоны	5,6%

Медиа-план. Основные статьи расходов



Нативная реклама

Нативная реклама (англ. *native advertising*) — способ, которым рекламодатель привлекает к себе внимание в контексте площадки и пользовательских интересов.

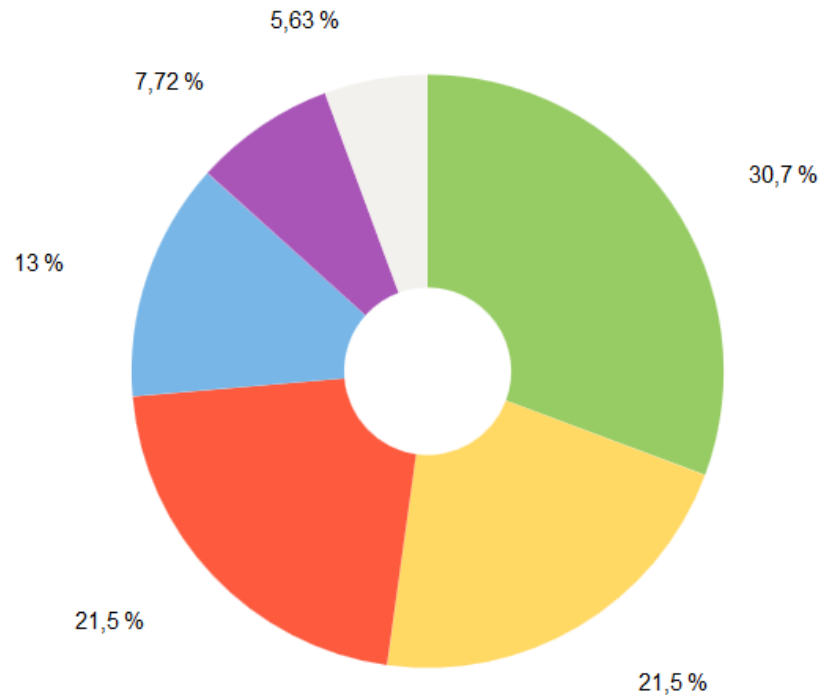
В оригинале она воспринимается как часть просматриваемого сайта, учитывает особенности площадки, не идентифицируется как реклама и не вызывает у аудитории отторжения.



- Как померить эффективность нативной рекламы?
- Что такое нативная реклама?
- Где применяется нативная реклама?
- Удачное применение нативной рекламы
- Подготовка к нативной рекламе
- Что делать, если вас рассекретили?
- Когда нативная реклама эффективна?

Статистика

- Еженедельная статистика, показывающая распределение звонков по каналам продвижения, для определения эффективности рекламы и дальнейшей корректировке – Яндекс метрика, гугл аналитикс, другие системы.
- Общие статистические данные, включающие конверсию звонка – в консультацию, консультации – в продажу – коллтрекинговые системы или собственный CRM.



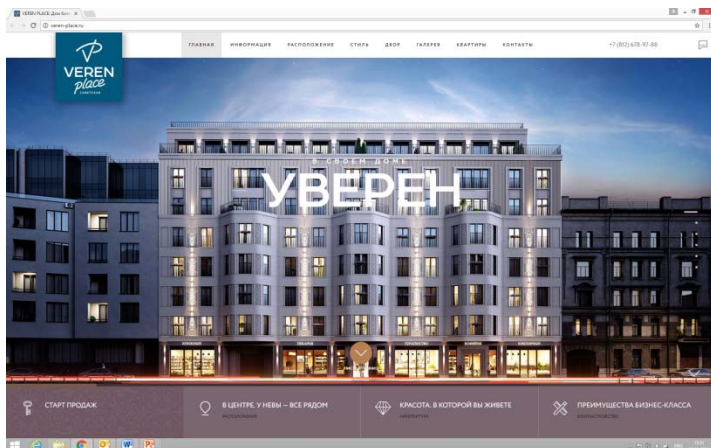
Анализ статистики

Посещаемость сайта	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
Визиты	19 295	18 922	19 961	22 868	29 713	23 489	19 381	28 385	32 486	35 765	35 928	31 217	27 240	33 423
Просмотры	146 132	141 425	137 929	164 181	197 919	171 408	131 998	182 807	204 116	215 483	228 798	194 819	177 704	155 655
Посетители	11 899	11 826	12 791	13 971	18 501	13 959	10 948	18 168	19 899	21 510	22 249	19 495	16 475	21 462
Новые	94,6%	89,1%	90,0%	87,9%	86,2%	83,9%	81,0%	86,30%	89,10%	88,50%	89,3 %	87,80%	86,80%	90,8 %
Отказы	13,4%	11,2%	12,0%	9,8%	10,2%	10,4%	9,6%	11,20%	12,70%	11,40%	9,42 %	8,30%	7,95%	14,7 %
Глубина просмотра	7,6	7,5	6,9	7,2	6,7	7,3	6,8	6,4	6,3	6	6,37	6,24	6,52	4,66
Время на сайте	5,44	5,32	5,20	5,25	4,50	5,13	4,38	4,17	4,15	3,51	3,48	4,21	5,02	3,31
Бюджет на интернет	867 000	777 000	857 000	867 000	1 037 000	1 032 000	842 000	617629	927904	1027686	882118	740000	749000	700000,95
Наружная реклама	805 000	805 000	635 000	685 000	895 000	895 000	895 000	659629	686250	812410	809320	577500	638000	400950
Дополнительная реклама	447 000	971 600	1 776 600	626 600	45 000	550 000	290 000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000
Целевые звонки	195	141	138	147	166	191	130	203	240	208	225	189	182	328
Визиты в офис	116	123	97	74	87	92	60	86	141	121	123	144	128	110
Сделки	34	46	20	37	30	40	30	28	36	26	33	42	41	22
Стоимость целевого звонка	10 866,67р.	18 110,64р.	23 685,51р.	14 820,41р.	11 909,64р.	12 968,59р.	15 592,31р.	6 883,04р.	7 225,64р.	9 423,54р.	8 050,84р.	7 605,82р.	8 280,22р.	3 722,41р.
Стоимость контакта	6 813,50р.	9 672,73р.	13 908,94р.	9 857,92р.	7 814,23р.	8 752,65р.	10 668,42р.	4 834,80р.	4 551,59р.	5 957,74р.	5 205,28р.	4 316,82р.	4 861,29р.	2 787,56р.

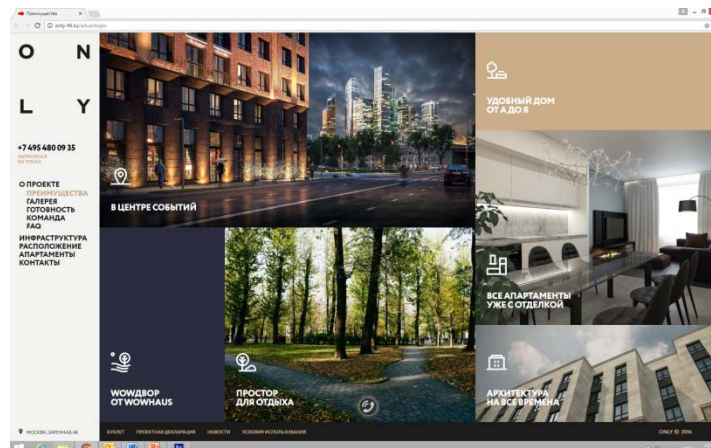
Источники трафика	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
Переходы по рекламе	8794	9093	6445	7095	8823	7639	6 798	10 412	13 764	18 303	15 457	13 658	8 290	9 464
Переходы по ссылкам на сайтах	4236	3467	4910	5962	9852	6300	4 015	8 369	6 781	5 416	6 200	5 457	6 057	10 510
Прямые заходы	3129	2751	3471	4221	4876	4389	4 047	4 204	5 447	5 719	5 812	4 898	5 531	6 063
Внутренние переходы	2232	2237	2483	2560	3098	2654	2 086	2 282	2 974	3 313	4 025	3 294	3 707	3 078
Переходы из поисковых систем	655	1166	2080	2613	2690	1948	1 974	2 634	2 791	2 469	3 811	3 426	3 426	3 621
Переходы из социальных сетей	245	193	558	408	359	548	447	443	709	515	614	472	615	680

Примеры удачных сайтов

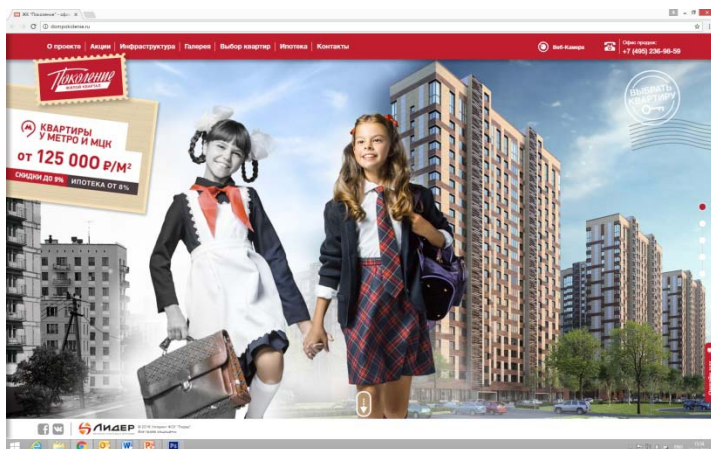
Veren Place



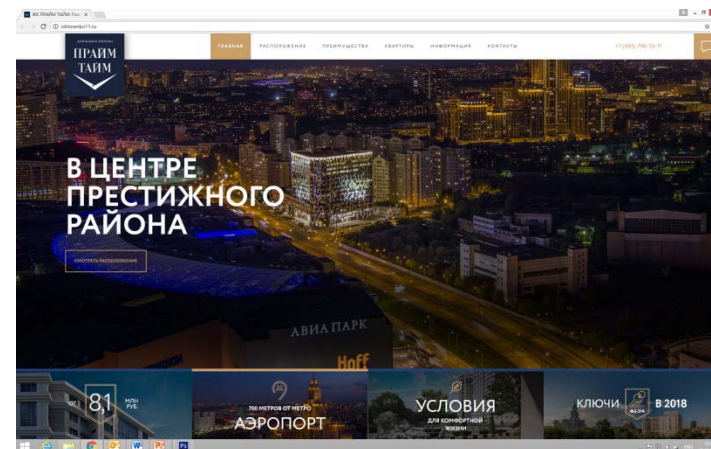
Only Фили



ЖК «Поколение»



ЖК «Прайм-Тайм»



При ограниченном бюджете



Решения должны быть яркими и запоминающимися



Реклама должна охватывать основной поток потребителей



Концентрация должна быть на навигационной наружке и на таргетированной интернет-рекламе

Сегментируй рынок или рынок сегментирует тебя.

П. Друкер.

**Главная мера эффективности –
это продажи
и конкурентная доля!**