



**Длинный цикл сделки:
секреты правильного
управления рекламными
каналами**



Покупка недвижимости — сложный и важный шаг для каждого.

Иногда такая покупка бывает всего один раз в жизни.

Поэтому покупатель подходит к выбору с максимальной ответственностью.

На покупку влияет большое количество факторов.





Как учесть эти факторы?!

Привлечь самый передовой инструментарий.

Инструментарий e-commerce



ВАЖНЫЕ ЗАДАЧИ НА БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ



Связка агентства и клиента

Все действия проходят в связке между агентством и клиентом



Проблема клиента
+ его данные

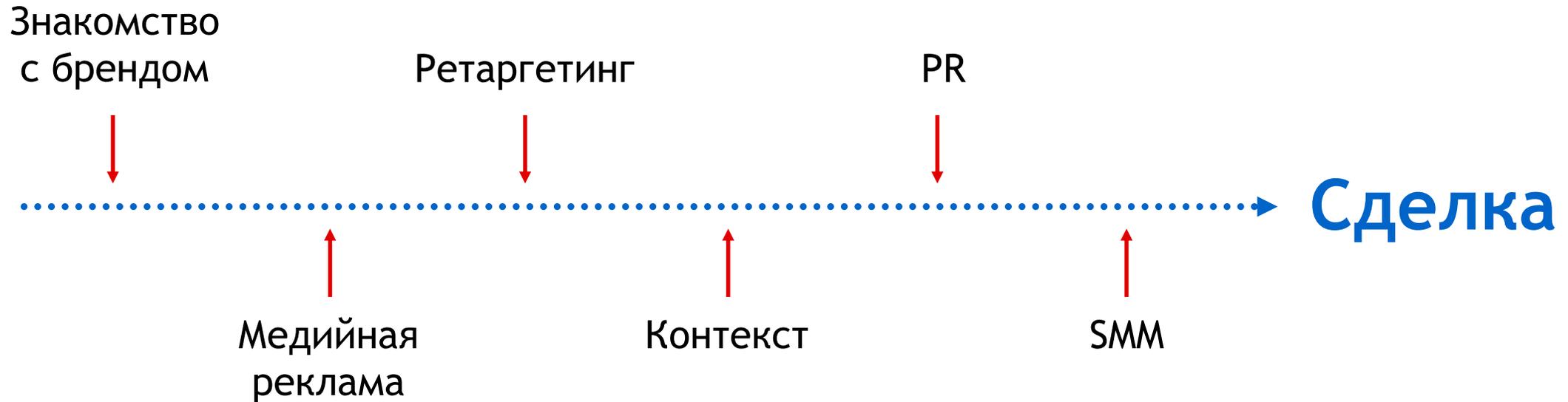


Компетенция
агентств



Передовое
решение

Проблема долгой сделки



На разных этапах покупки клиент взаимодействует с нами через различные каналы



Как управлять этой системой?

1. Решение агентства

Повышение аналитичности на основе метрик строим гипотезы об аудиторных сегментах, которым будет интересен продукт

На основе данных:

- 1 Метрики вовлеченности - чаще смотрит определенные страницы, много времени проводит на определенных страницах и т.д.
- 2 Соц-дем
- 3 Откуда пользователь пришел
- 4 Сколько раз до этого посещал сайт

Строятся когорты пользователей со схожими признаками и формируются новые кампании

1. Решение агентства

Повышение аналитичности на основе метрик строим гипотезы об аудиторных сегментах, которым будет интересен продукт

Примеры когорт:

- 1 Пользователи, которые были более 5-ти раз на сайте и «игравшиеся» с ипотечным калькулятором. Они заинтересованы в продукте и ипотеке, им - баннер со спец условиям по ипотеке
- 2 Иногородние пользователи, смотревшие более 5-ти раз и просматривавшие планировки - им программу для иногородних и т.д.

2. Контент сайта



Проблема

Разные люди ищут разную инфу и по-разному реагируют на тот или иной контент



Решения



Мультилендинги



Динамический контент

Строим матрицу на основе выбранных сегментов

 <p>Сегмент 1 М/Ж, 25-35, покупают жилье для самостоятельного проживания</p>	<p>Недвижимость с полной отделкой от 2,3 млн. руб. Близость к центру, спортзал и торговый центр прямо в доме!</p>	<p>Новый комплекс с бассейном и фитнес-центром для активной жизни в городе! Успей выбрать последние интересные планировки!</p>	<p>Отличные условия покупки. При 100% оплате в течение 30 дней - скидка 5%.</p>
 <p>Сегмент 2 25-55, семейные, с детьми</p>	<h3>Лендинг 1</h3> <p>Недвижимость с полной отделкой от 2,3 млн. руб. В 50 м от ст. м. Бухарестская. Развитая инфраструктура, детский сад и школа рядом с домом!</p>	<h3>Лендинг 2</h3> <p>ЖК напротив метро Бухарестская. Успей выбрать последние интересные планировки. Семейные квартиры по специальной стоимости!</p>	<h3>Лендинг 3</h3> <p>Скидки до 15% на двух- и трёхкомнатные квартиры только в ноябре!</p>
 <p>Сегмент 3 Покупают недвижимость для сдачи в аренду</p>	<p>Недвижимость с полной отделкой от 2,3 млн. руб. Гарантированный доход выше чем в банке!</p>	<p>Недвижимость с полной отделкой от 2,3 млн. руб. Гарантированный доход от 29 000 руб./месяц!</p>	<p>Отличные условия покупки. При 100% оплате в течение 30 дней - скидка 5%.</p>
	<h3>Медийная реклама</h3>	<h3>Контекстная реклама/Социальные сети</h3>	<h3>Ретаргетинг</h3>

Максимальная персонализация предложения (внешние данные + собственные данные)



Мультилендинг повысит конверсию до 2-2,5 раз, за счет гиперсегментации трафика.



Каждый посетитель видит только нужную информацию, которая соответствует его потребностям

**Сегментов может
быть сколько угодно**

**Цель: превратить
digital-инструменты
в performance-инструменты**





**Клиент не может получать
информацию 24/7**

3. Решение

Клиент должен получать всю инфу удобным способом — зачастую онлайн:

-  Мобильное приложение - соц. сеть для соседей со всеми коммунальными платежами
-  Личный кабинет на сайте
-  Продвинутая CRM с интеграциями



Особенно важно для продаж в регионах

3. Клиентский сервис

- ✓ Online-поддержка 24/7
- ✓ Работа на лояльность
- ✓ Личный кабинет на сайте
- ✓ Упрощенный документооборот
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Позитивная информационная среда для уже купивших

4. Must Have

Максимальная адаптация под все устройства, обязательно наличие мобильной версии

Все устройства

87 млн. человек

71 % от населения

Мобайл

66 млн. человек

54 % от населения

Только мобайл

20 млн. человек

16 % от населения

* По данным Mediascope



Спасибо за внимание

8 (812) 244-08-80 www.realweb.ru