



Нюансы **персонализации** потенциальных покупателей жилья.

Значение **инсайтов**,
как их выявлять и грамотно использовать?

Анна Шишкина, «МИЭЛЬ-Новостройки»

new.miel.ru | +7 (495) 777 3333



Как знание о потребностях покупателя влияет на продукт?

Пример эффективных решений

Компания Проекты Новости Карьера Контакты Агентствам Legenda Comfort Инвесторам

LEGENDA LEGENDA SMART LEGENDA BUSINESS LEGENDA PREMIUM Коммерция Спецпредложения Портфолио smart-планировок

Выбрать квартиру Помещения для бизнеса

слева или выберите квартиру по двум типам поиска:

Выберите количество спален, размер квартиры и дополнительные параметры

или

Выберите тип вашей семьи, для каждого мы выделили требования к функционалу квартиры

СПАСИБО, ВСЁ ЯСНО

2-6 тип 2 спальни 69 м²

3-1 тип 3 спальни 75 м²

Очистить фильтр

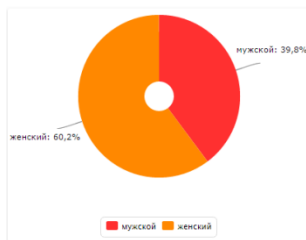
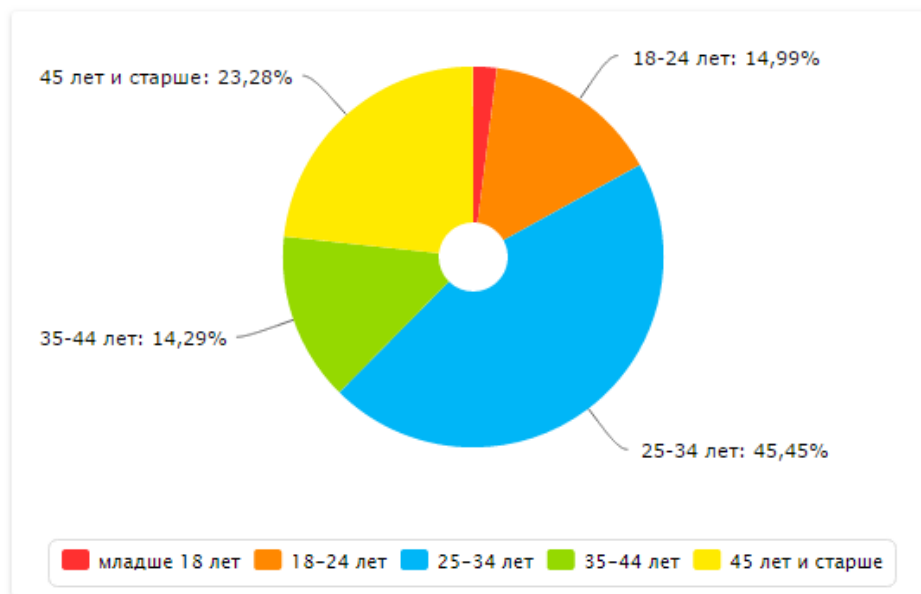
Получить оставьте ваше сообщение

Как знание о потребностях покупателя влияет на продукт?

The screenshot displays a real estate website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Компания', 'Проекты', 'Новости', 'Карьера', 'Контакты', 'Агентствам', 'Legenda Comfort', and 'Инвесторам'. On the right side of the navigation bar are social media icons for Instagram, Facebook, and VK, along with a link to an 'English summary'. Below the navigation bar, there is a main menu with categories: 'LEGENDA', 'LEGENDA SMART', 'LEGENDA BUSINESS', 'LEGENDA PREMIUM', 'Коммерция', and 'Спецпредложения'. A highlighted button reads 'Портфолио smart-планировок'. To the right of this button are two icons: 'Выбрать квартиру' and 'Помещения для бизнеса'. Below the main menu, there are several tabs: 'ПЛАНИРОВКА' (selected), 'НА ПЛАНЕ КОМПЛЕКСА', 'СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ', 'ОТДЕЛКА', and 'О ДОМЕ'. The main content area features a detailed floor plan of an apartment on the left, with various rooms and areas labeled with numbers and their respective areas in square meters. To the right of the floor plan, the apartment's specifications are listed: '3-4-3' (тип), '3' (спальни), and 'XL' (135.50 м²). Below these specifications, there are two sections: 'СПАЛЬНЯ ХОЗЯЕВ' and 'ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ'. The 'СПАЛЬНЯ ХОЗЯЕВ' section includes 'Санузел' and 'Гардероб'. The 'ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ' section includes 'Гардероб', 'Эркер', 'Широкий балкон', '+ 1 комната', 'ЭГО', 'Обеденная зона', and 'Семейная'. Below these sections are two buttons: 'СКАЧАТЬ ПЛАН КВАРТИРЫ' and 'ПОКАЗАТЬ ПОХОЖИЕ'. On the right side of the page, there is a circular icon with a heart and the number '0', labeled 'Избранные планировки'. At the bottom of the page, there is a dark footer bar with a phone icon and the number '(812) 385 46 77', a phone icon and the number '8 (800) 100 14 85', a heart icon with the text 'Добавить в избранное', social media icons for Messenger, Facebook, and a plus sign, and a checkbox with the text 'Пожалуйста, оставьте ваше сообщение'.

Как персонализация покупателей влияет на продвижение?

Возраст покупателя

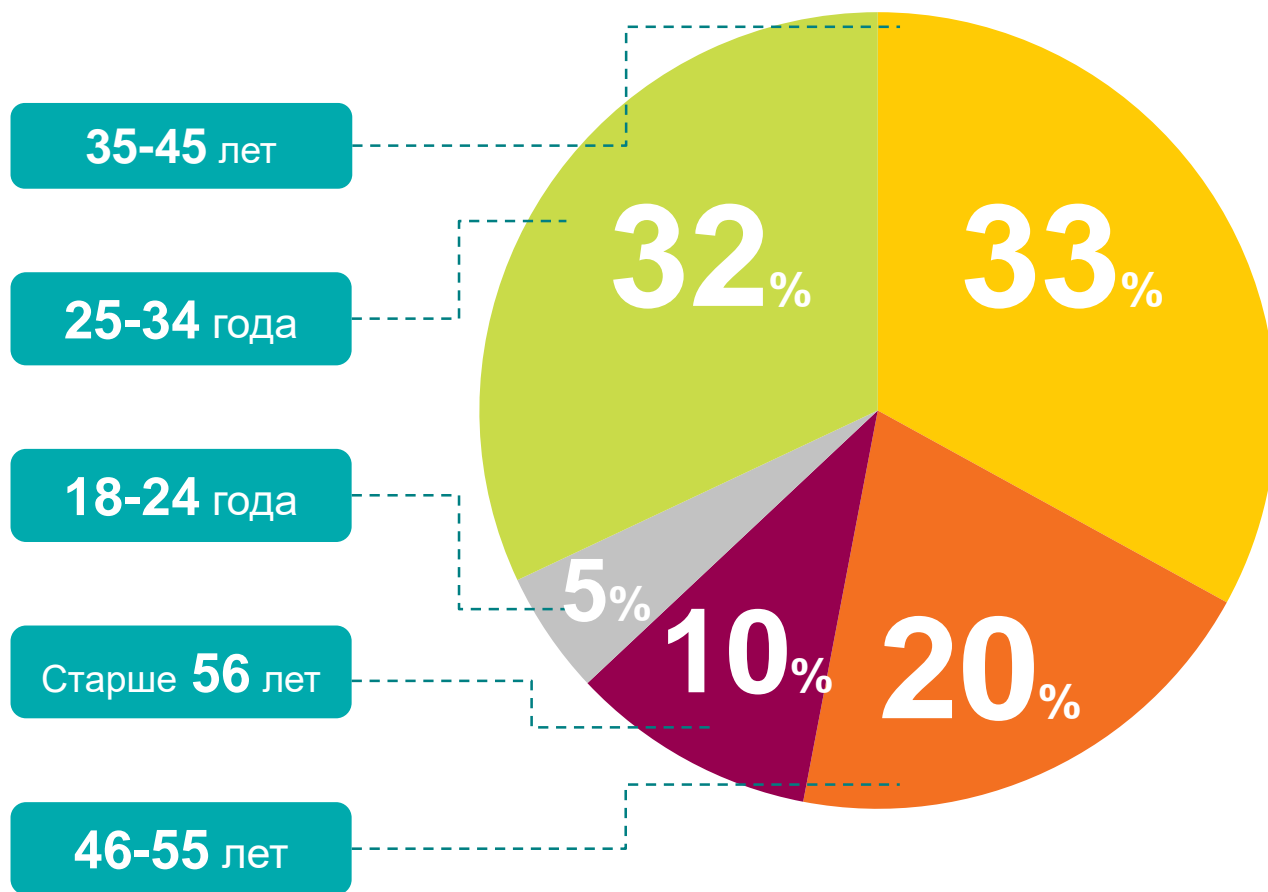


География проживания



Источник: <http://blog.onrealty.com/analitika/portret-klienta-na-sajte-nedvizhimosti/>

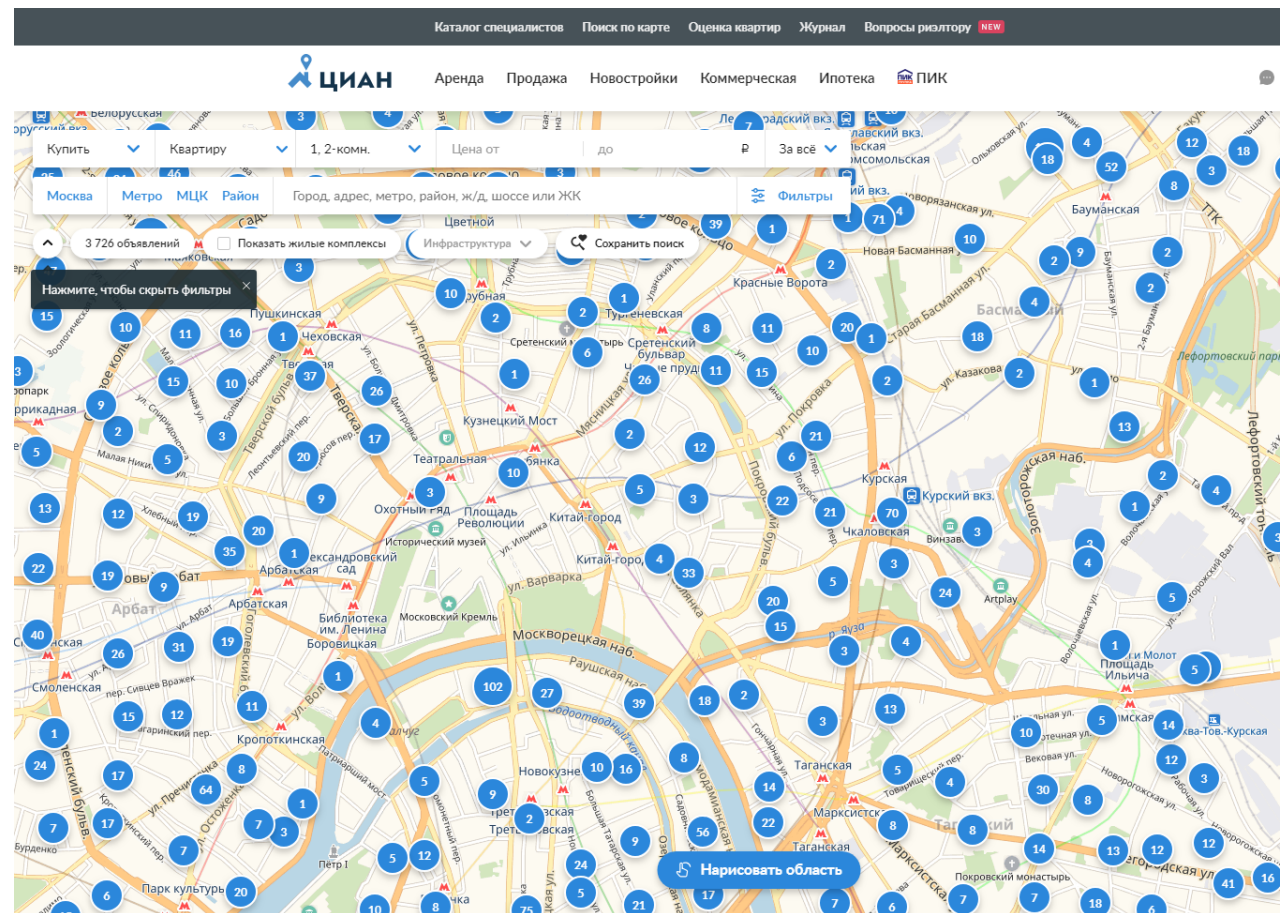
Как персонализация покупателей влияет на продвижение?



Источник: <https://rg.ru/2018/01/31/eksperty-narisovali-portret-pokupatelya-kvartir.html>

Где искать инсайты и как их интерпретировать?

- Конкурентный анализ – первичные и вторичные объекты, cian.ru, domclock.ru, domofond.ru и другие агрегаторы.
- Форумы и социальные группы застройщиков и дольщиков
- Сайты застройщиков в данной локации.
- Телеграмм-каналы.
- Форумы мама с детьми в соцсетях
- Форум жителей района
- Физический обход/объезд территории – разговор с местными, с таксистом.
- Данные от представителей госоргано



Как отстроиться от конкурентов с помощью инсайтов?

- 1 Таргетное продвижение
- 2 Тексты в СМИ и соцсетях, которые продвигают ценности целевой аудитории
- 3 Стандарты продаж, важные для целевой аудитории
- 4 Сформированный продукт, который ценен для целевой аудитории





Спасибо!

new.miel.ru

+7 (495) 777-3333