



# Хорошо не значит дорого

Как мы добывали недорогие лиды  
на «Черную пятницу рынка  
недвижимости»

**Николай Архипов**  
руководитель направления  
«Недвижимость»

**smartmedia**

2019



# ПРОБЛЕМЫ В ТРАДИЦИОННЫХ КАНАЛАХ



## Контекст:

новые ограничения,  
перегретый  
аукцион



## Тематические площадки и лидогенерация:

страх фрода, спорное качество  
звонков



## Соцсети:

«холодные» обращения, аудитории  
быстро выгорают

## ЧТО ЕЩЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

«Дзен», контентные проекты  
и немножко Telegram на примере кейса  
«Черной пятницы рынка недвижимости»



# «ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА»: МЕХАНИКА АКЦИИ

3-х дневная распродажа недвижимости в Москве



Выставлено **1 325**  
квартир и апартаментов  
на **30 млрд рублей**,  
скидки до **28%**

**1 315 лотов** забронировано,  
также пользователи оставили  
**2 362 заявки** на уже  
забронированные лоты

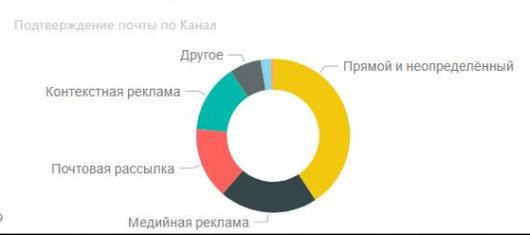
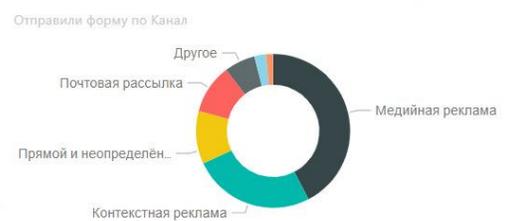
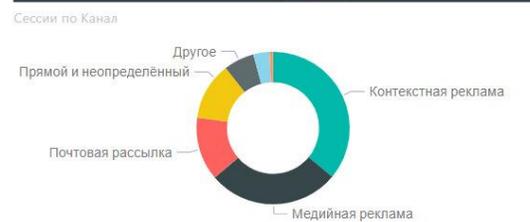
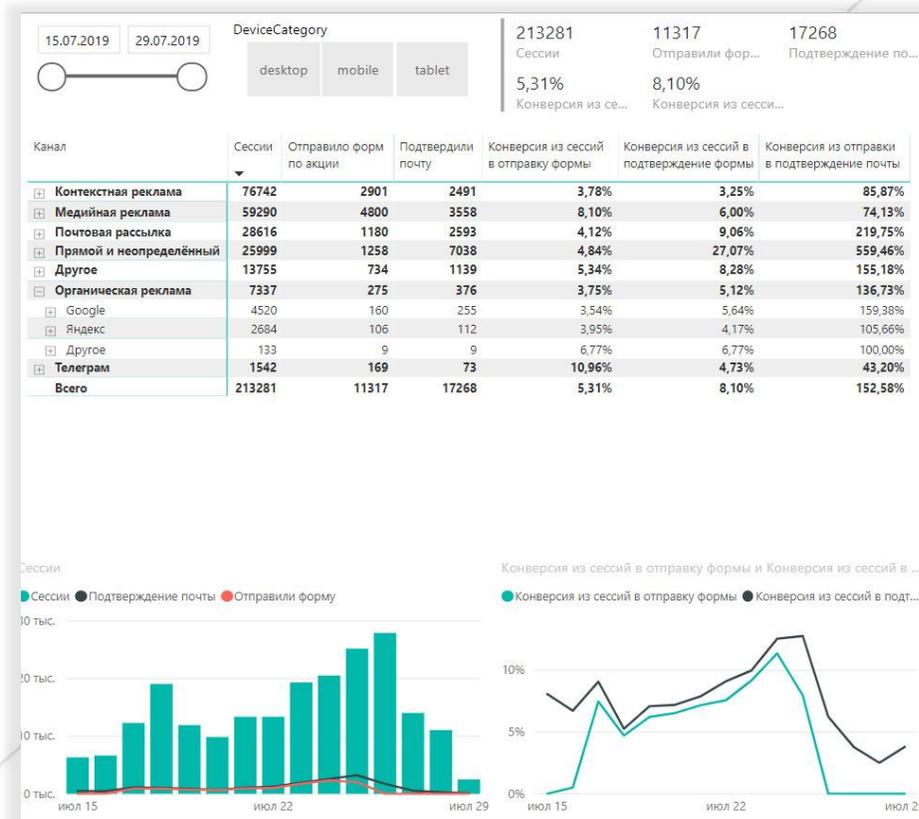
# ОСОБЕННОСТИ ДИДЖИТАЛ-КАМПАНИИ

% **Многоканальный** медиаплан с большой долей контентных проектов

% **Всего две недели** на промо, мало времени на анализ эффективности каналов

% **Разные KPI** на разных этапах:

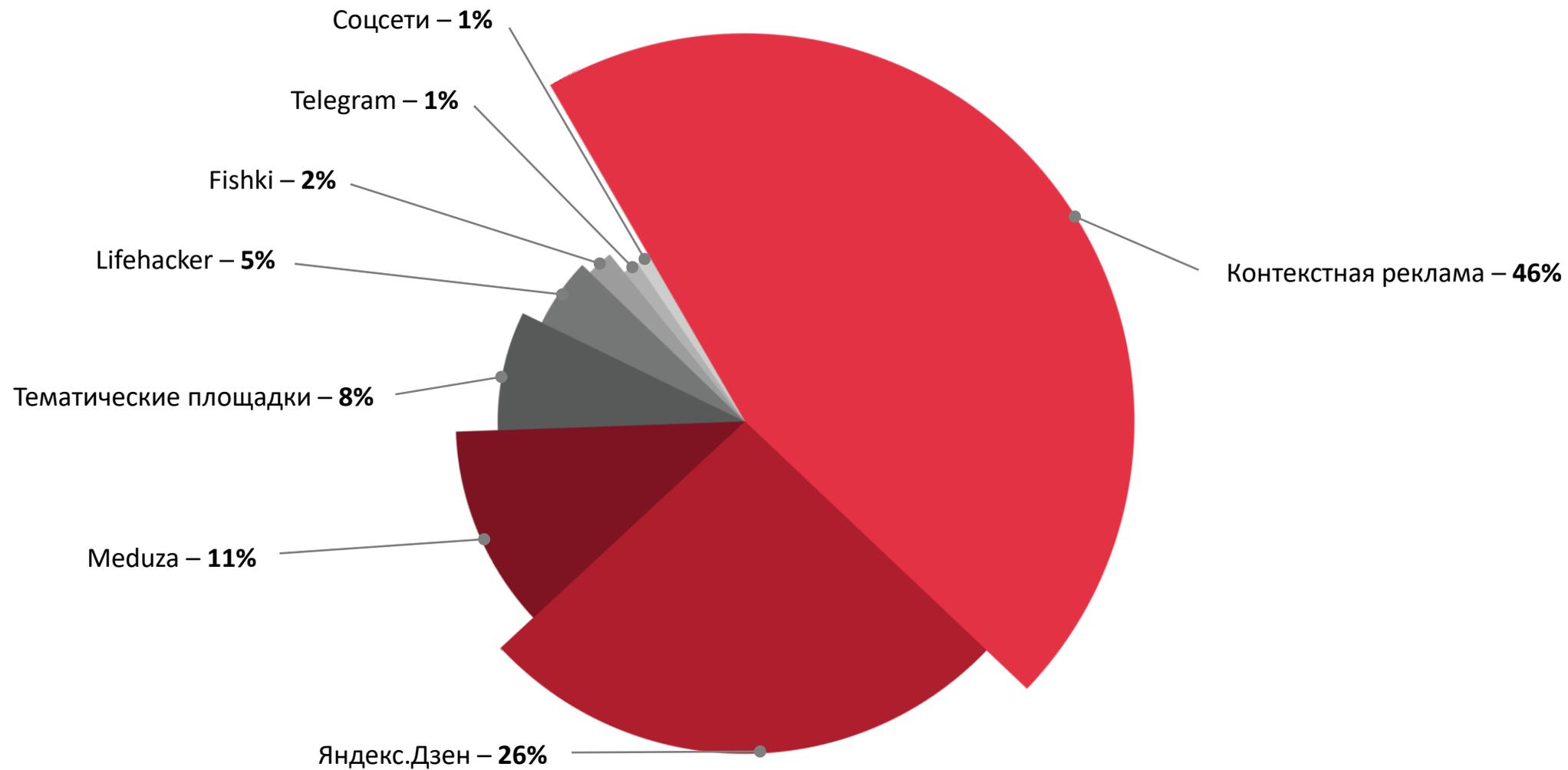
- **перед акцией:** сбор регистраций с подтвержденным имейлом
- **во время акции:** бронирования





# ОТКУДА ПРИШЛИ ЗАЯВКИ?

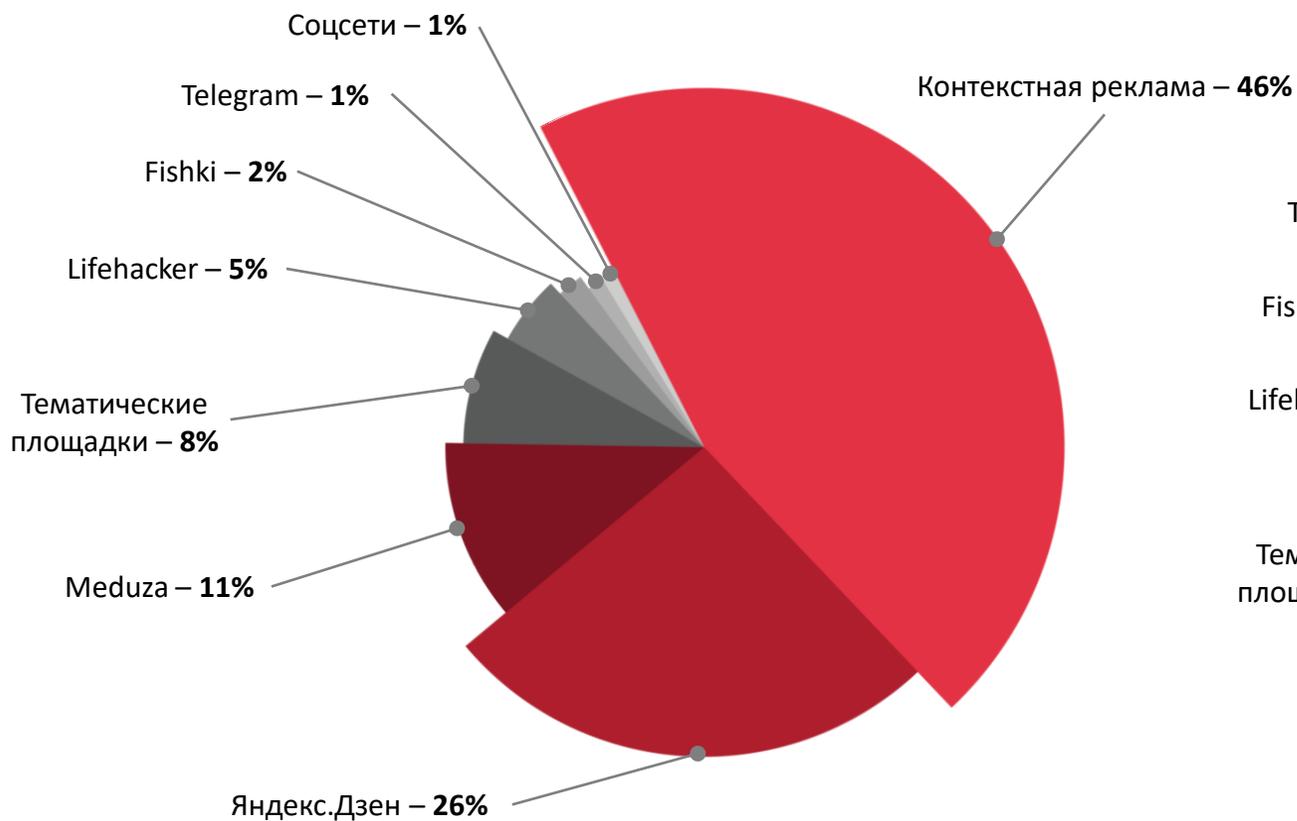
Источники подтвержденных имейлов (по last-click)



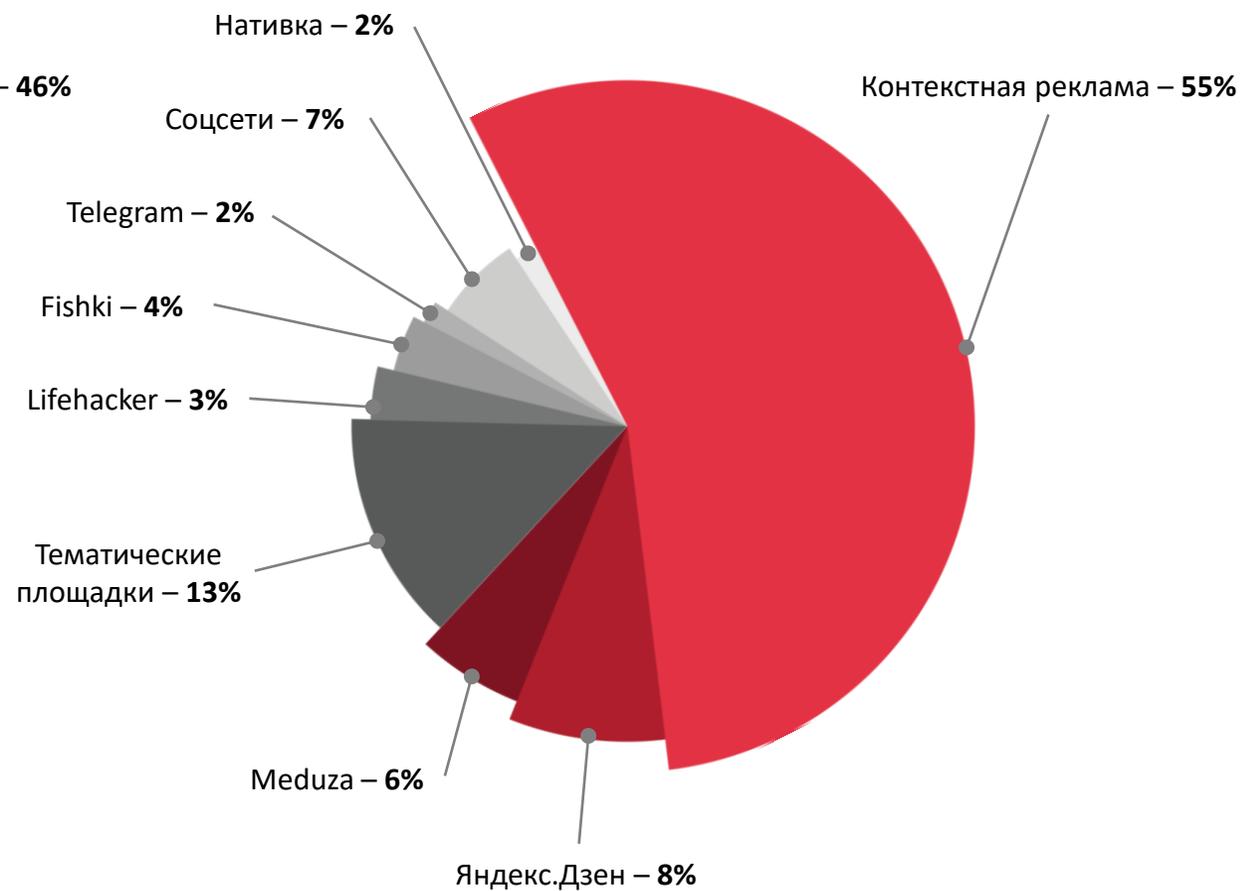


# А КАК РАСПРЕДЕЛИЛСЯ БЮДЖЕТ?

Источники подтвержденных имейлов (по last-click)



Расходы по каналам



# ДЗЕН: «БАЗА ЗНАНИЙ» ПО ПРОЕКТУ

- % 4 статьи на первом этапе (**вовлечение**) и 1 на втором (**«покупай!»**)
- % Статьи информировали об акции, снимали возражения и собирали переходы на сайт
- % Первоначально ориентировались на получение охвата, затем – на подписки

Яндекс Дзен

**REFRIDAY.RU** 921 аудитория 217 подписчики

Подписаться

Скидки на недвижимость каждый день.  
Подписывайтесь на наш канал, следите за новостями!

**Началось! Успей на распродажу квартир в Москве**  
26, 27, 28 июля скидки на квартиры до 26%  
REFRIDAY.RU

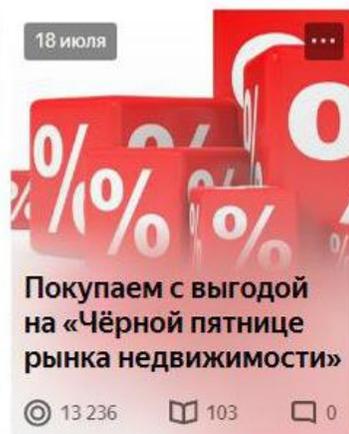
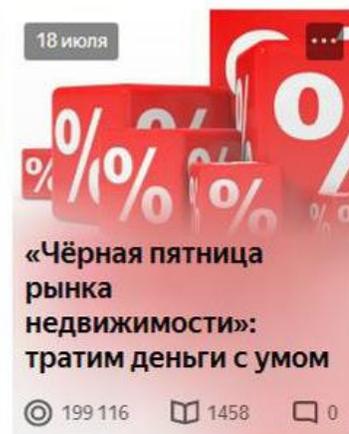
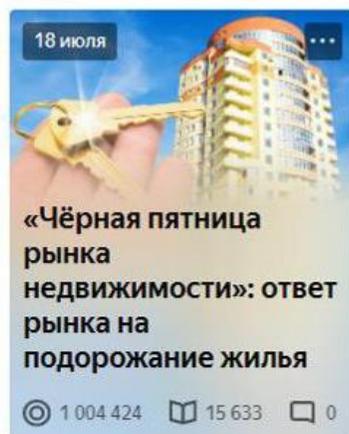
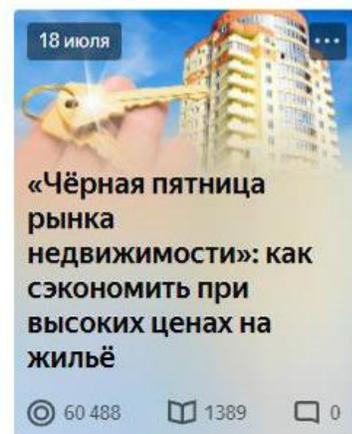
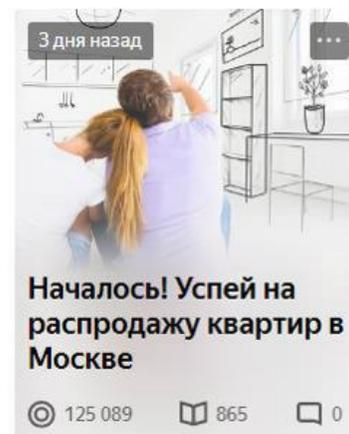
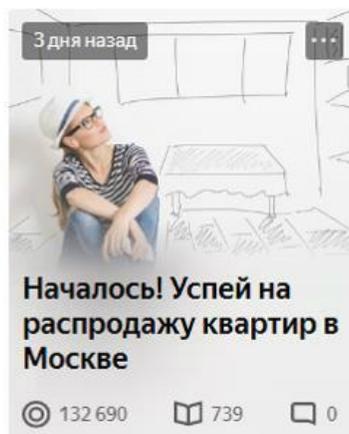
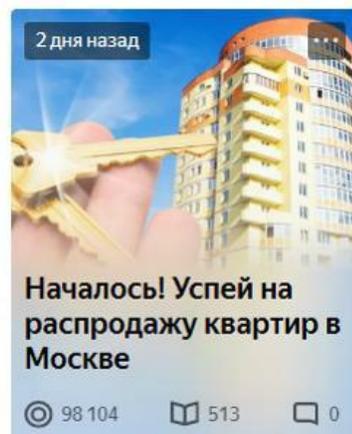
**«Чёрная пятница рынка недвижимости»: как обезопасить себя при покупке жилья**  
На сайте reriday.ru/bf/ с 26 по 28 июля будет проходить распродажа – более 48...  
REFRIDAY.RU

**«Чёрная пятница рынка недвижимости»: экономим в условиях роста цен на жильё**  
На сайте reriday.ru/bf/ с 26 по 28 июля будет проходить распродажа – более 48 новостроек Московского региона. Такое...  
REFRIDAY.RU

**«Чёрная пятница рынка недвижимости»: дни больших скидок**  
На сайте reriday.ru/bf/ с 26 по 28 июля будет проходить распродажа – более 48 новостроек Московского региона. Такое...  
REFRIDAY.RU

# ДЗЕН. МЕХАНИКА

- % Оплата за дочитывания (9 рублей, что довольно много)
- % А/В–тесты картинок и заголовков, понизили ставки на менее эффективные
- % Бесшовный переход на сайт «Черной пятницы» (Scroll-to-Site).





# ДЗЕН. КРУТОЙ ОХВАТ, ПРЯМЫЕ БРОНИРОВАНИЯ

- % По 4-м информационным статьям получили 38 744 дочитывания и 1427 подтвержденных имейлов (CR = **3,6%**)
- % Все статьи поучаствовали в цепочках конверсий, которые принесли еще более 500 подтвержденных имейлов
- % Цена подтвержденного имейла – 260 рублей!
- % По статье «**покупай!**» за два дня акции – 12 прямых броней
- % CPO финальной статьи – 6 тысяч рублей за бронирование



# МЕДУЗА

- % Контент-проект: карточки с вопросами и ответами
- % Продвижение ресурсами Meduza и через анонсы в FB и Instagram
- % 626 подтвержденных имейл-адресов и 17 броней
- % CPO – 13 тысяч рублей за бронирование

The screenshot shows a web article on the Meduza website. The header includes the Meduza logo and navigation links: НОВОСТИ, ИСТОРИИ, РАЗБОР, ИГРЫ, ШАПИТО, ПОДКАСТЫ. A secondary navigation bar contains a globe icon and the text ПАРТНЕРСКИЙ МАТЕРИАЛ. The article title is «Черная пятница на рынке недвижимости». Что?!. Below the title, it says «12 карточек · 09:21, 19 июля 2017». The article content is divided into two columns. The left column contains a list of 7 questions, and the right column contains the answers, starting with question 1.

**meduza** НОВОСТИ ИСТОРИИ РАЗБОР ИГРЫ ШАПИТО ПОДКАСТЫ EN Q

ПАРТНЕРСКИЙ МАТЕРИАЛ

**«Черная пятница на рынке недвижимости». Что?!**

«12 карточек · 09:21, 19 июля 2017»

**1**

**Ого, бывает «Черная пятница» для недвижимости?**

Звучит непривычно, но да. В эти выходные она пройдет в Москве в третий раз.

**2**

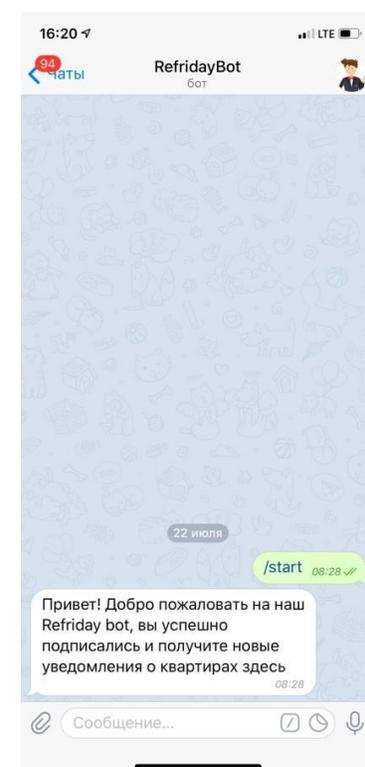
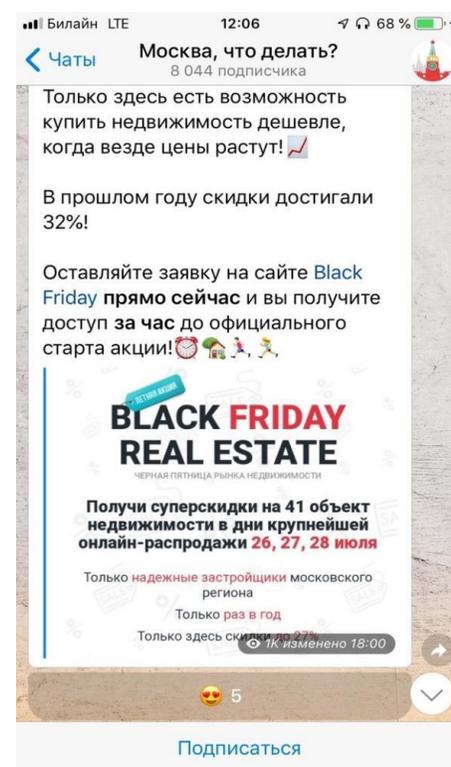
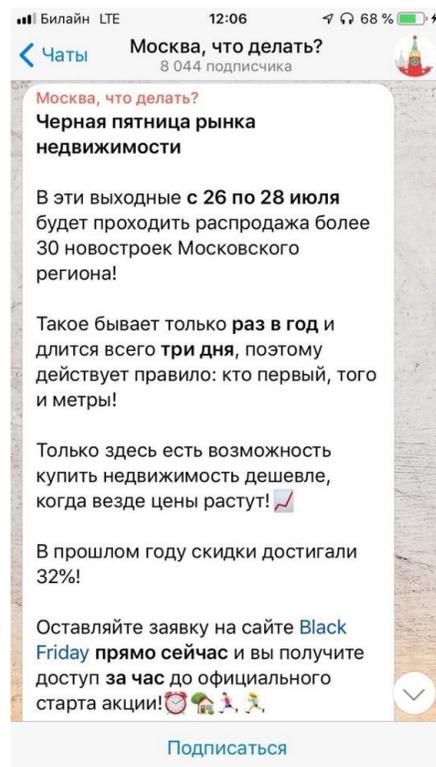
**Кто ее устраивает?**

Сразу несколько десятков крупных московских риелторов и застройщиков. Среди них – «ДонСтрой», «Интеко», INGRAD, «Гале Девелопмент», КР Девелопмент, Корпус «Тишина 2018».

1. Ого, бывает «Черная пятница» для недвижимости?
2. Кто ее устраивает?
3. И что можно купить?
4. Нет, ну ведь это не кроссовки. Неужели кто-то покупает квартиры на распродаже?
5. И что, правда большие скидки?
6. Когда я смогу узнать скидки на конкретные объекты, участвующие в распродаже?
7. А это настоящие скидки? Может, цену подняли за два дня до распродажи, а потом снизили?

# Телеграм: лидов мало, но недорого :)

- % Посты в тематических сообществах всего на два дня
- % Небольшой охват (73 имейла и 5 броней), но низкий CPO – 14 тысяч рублей





# ЧТО НЕ ЗАШЛО: СОЦСЕТИ, НАТИВКА, FISHKI.NET

- % **VK, FB, Instagram:** ретаргетинг на аудиторию прошлой акции не сработал. Зато получилось привлечь из соцсетей читателей на контентные проекты
- % Нативные размещения в **Relap.io:** не хватило времени на разгон (но пришла 1 бронь и 33 регистрации)
- % **Fishki.net:** охват – миллион, броней – 2. Но отлично работает на повышение узнаваемости





# ИТОГИ

- % **Дзен и «Медуза»** сработали и на знание/охват, и на недорогие лиды
- % **Тематические площадки**, а также **Lifehacker**, стоили своих денег
- % **Контентные проекты** проинформировали максимум людей, сняли опасения и сформировали горячий спрос
- % **VK, FB, Instagram**: ретаргетинг на аудиторию прошлой акции не сработал (это вам не Lead Ads!)
- % **Telegram**: очень мало лидов... Но дешево!



**BLACK  
FRIDAY  
REAL  
ESTATE**

ЛЕТНЯЯ АКЦИЯ

# Спасибо за внимание!



Николай Архипов, SmartMedia

Тел. +7 926 099-3911

[narhipov@smart-media.ru](mailto:narhipov@smart-media.ru)

**smartmedia**

**PROESTATE<sup>®</sup>**