



ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ ДЛЯ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ: 60+ СПОСОБОВ НАЙТИ КЛИЕНТА

Галлямов Раиль Нафисович

директор CRM-системы управления
агентством недвижимости «КВАРТУС»

- 1 СМИ (оффлайн)
- 2 Мониторинг местных газет
- 3 Публикация объявлений в СМИ

Данный раздел рассматривает все средства массовой информации, в основном печатные, в которых потенциал клиентов в этой сфере.
 К СМИ в России не относятся: стенгазеты, малотиражные издания, библиотеки, также не рассматриваются публикации в местных газетах, оперативно их получать и мониторить на предмет публикации как тематических объявлений по конкретным объектам, так и общих объявлений с рекламой классической рекламы любым методом (в т.ч. с помощью наружной рекламы и рекламных агентств)

МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ

- 4 Классическая реклама
- 5 Имиджевая реклама
- 6 Расклейка
- 7 Расклейка по району
- 8 Расклейка по району
- 9 Обзвон друзей и знакомых
- 10 Раздача визиток
- 11 Наружная реклама - растяжки, баннеры, и т.д.
- 12 Баннер "продается квартира"
- 13 Выставки схожих тематических объектов
- 14 Стойки на выставках
- 15 Проведение семинаров (онлайн)
- 16 Проведение вебинаров (онлайн)
- 17 Другие агенты других агентств
- 18 Сотрудники своих агентств (прошлые клиенты)
- 19 Повторная обработка входящих звонков (колл-центр)
- 20 PR-акции, благотворительность
- 21 УК, ДЭЗ, ЖК
- 22 Интернет
- 23 Объявления на тематических порталах
- 24 Консультации на сайтах районных форумов
- 25 Поиск специализированных форумов/досок объявлений и добавление их в наш парсер
- 26 Покупка баннеров
- 27 Контекстная реклама
- 28 SEO
- 29 Видеоролики (youtube, соцсети)
- 30 Социальные сети (фейсбук, инстаграмм, вконтакте и т.д.). SMM + таргетинг
- 31 Подписка в социальных сетях
- 32 Авторонки
- 33 Скрипты захвата контактных данных
- 34 Рассылка информации на электронную почту
- 35 Открытки, письма: буклет компании
- 36 Кварталы (поселки)
- 37 Строительные организации и инвесторы, застройщики
- 38 Лекции, консультации и дни открытых дверей для жителей района
- 39 Работа с инициативными жителями района
- 40 Раздача листовок
- 41 Выездные консультации
- 42 Рекомендации клиентов, постпродажный маркетинг
- 43 Получение клиентов
- 44 Инициативными жителями
- 45 Выпуск газет или журналов
- 46 Выпуск околорекламной полезной литературы (карта района)
- 47 Свободное общение по интересам
- 48 Работа с должниками из «черных списков»
- 49 Привлечение помощников за вознаграждение, консьержи
- 50 Сотрудничество со смежными бизнесами
- 51 «Холодные» звонки
- 52 Презентации, анкетирование, опросы
- 53 Работа с долями и комнатами
- 54 Работа с оформлением мансард и чердаков
- 55 Работа с первыми этажами

ВСЕ ЭТИ МЕТОДЫ

Раздача визиток: минимум 100 штук в месяц. Работают через 0,5 месяца - 1 год и далее.
 Наружная реклама брендовая по району нахождения организации
 Растяжки, баннеры, и т.д. с конкретными объектами - либо на конкретных объектах
 Выставки схожих тематических объектов
 Стойки на выставках
 Проведение семинаров (онлайн)
 Проведение вебинаров (онлайн)
 Другие агенты других агентств
 Сотрудники своих агентств (прошлые клиенты)
 Повторная обработка входящих звонков (колл-центр)
 PR-акции, благотворительность
 УК, ДЭЗ, ЖК
 Интернет
 Объявления на тематических порталах
 Консультации на сайтах районных форумов
 Поиск специализированных форумов/досок объявлений и добавление их в наш парсер
 Покупка баннеров
 Контекстная реклама
 SEO
 Видеоролики (youtube, соцсети)
 Социальные сети (фейсбук, инстаграмм, вконтакте и т.д.). SMM + таргетинг
 Подписка в социальных сетях
 Авторонки
 Скрипты захвата контактных данных
 Рассылка информации на электронную почту
 Открытки, письма: буклет компании
 Кварталы (поселки)
 Строительные организации и инвесторы, застройщики
 Лекции, консультации и дни открытых дверей для жителей района
 Работа с инициативными жителями района
 Раздача листовок
 Выездные консультации
 Рекомендации клиентов, постпродажный маркетинг
 Получение клиентов
 Инициативными жителями
 Выпуск газет или журналов
 Выпуск околорекламной полезной литературы (карта района)
 Свободное общение по интересам
 Работа с должниками из «черных списков»
 Привлечение помощников за вознаграждение, консьержи
 Сотрудничество со смежными бизнесами
 «Холодные» звонки
 Презентации, анкетирование, опросы
 Работа с долями и комнатами
 Работа с оформлением мансард и чердаков
 Работа с первыми этажами

УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ

Очень эффективно, при условии, что все звонки фиксируется в привязке к объекту. Так эффективно работает этот метод ограничен только Вашей фантазией и бюджетом. Проинформировать как можно больше жителей района
 Проведение семинаров (онлайн)
 Проведение вебинаров (онлайн)
 Другие агенты других агентств
 Сотрудники своих агентств (прошлые клиенты)
 Повторная обработка входящих звонков (колл-центр)
 PR-акции, благотворительность
 УК, ДЭЗ, ЖК
 Интернет
 Объявления на тематических порталах
 Консультации на сайтах районных форумов
 Поиск специализированных форумов/досок объявлений и добавление их в наш парсер
 Покупка баннеров
 Контекстная реклама
 SEO
 Видеоролики (youtube, соцсети)
 Социальные сети (фейсбук, инстаграмм, вконтакте и т.д.). SMM + таргетинг
 Подписка в социальных сетях
 Авторонки
 Скрипты захвата контактных данных
 Рассылка информации на электронную почту
 Открытки, письма: буклет компании
 Кварталы (поселки)
 Строительные организации и инвесторы, застройщики
 Лекции, консультации и дни открытых дверей для жителей района
 Работа с инициативными жителями района
 Раздача листовок
 Выездные консультации
 Рекомендации клиентов, постпродажный маркетинг
 Получение клиентов
 Инициативными жителями
 Выпуск газет или журналов
 Выпуск околорекламной полезной литературы (карта района)
 Свободное общение по интересам
 Работа с должниками из «черных списков»
 Привлечение помощников за вознаграждение, консьержи
 Сотрудничество со смежными бизнесами
 «Холодные» звонки
 Презентации, анкетирование, опросы
 Работа с долями и комнатами
 Работа с оформлением мансард и чердаков
 Работа с первыми этажами

ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ КАЖДОГО - В НАШИХ ГРУППАХ В СОЦ. СЕТЯХ

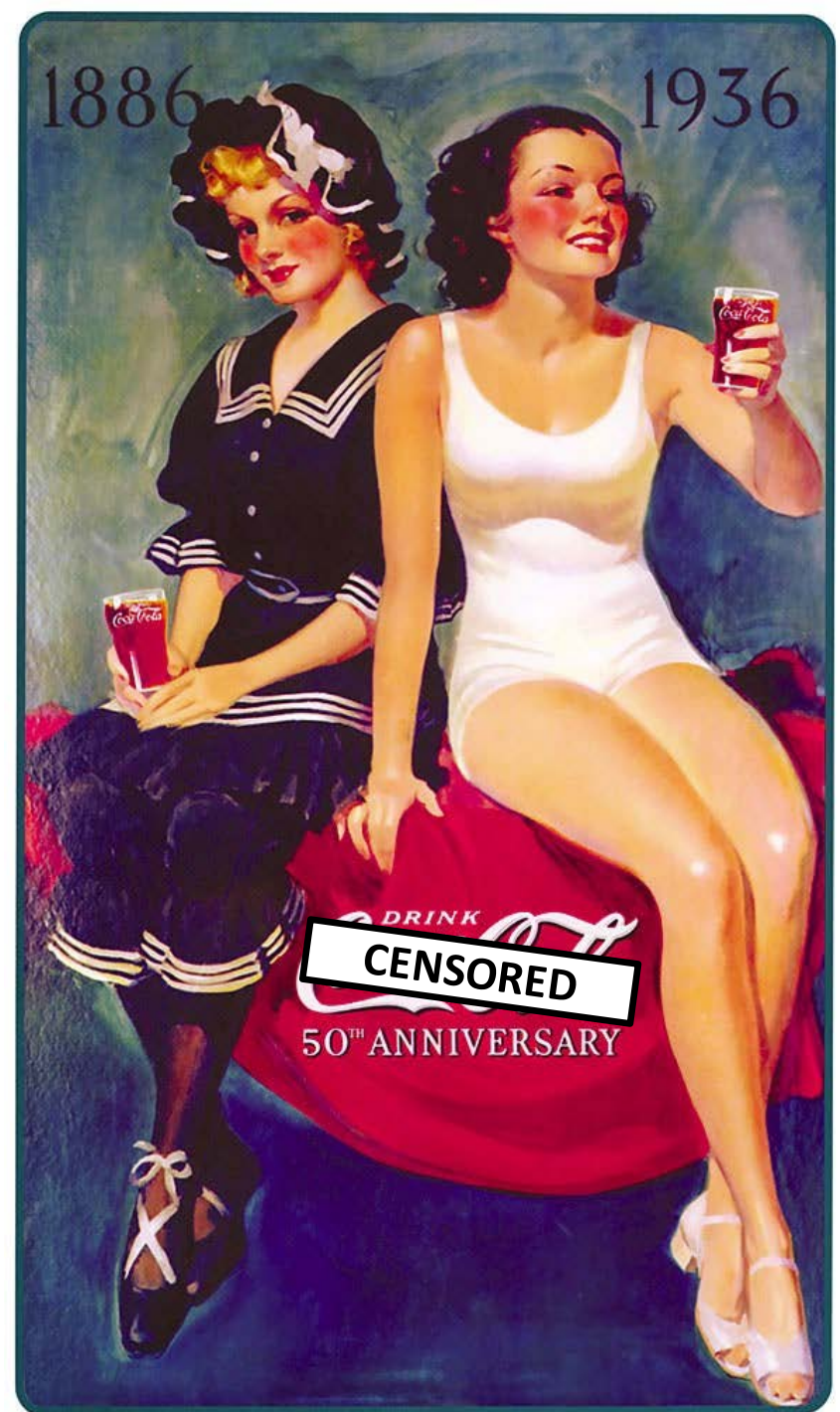
СЕГОДНЯ - САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ

Интереснее всего на локальных сайтах, где это менее дорого и более эффективно
 Яндекс.Директ, Гугл.Адвордс - интереснее НЧ по определенным районам
 Также эффективнее по НЧ, т.к. НЧ/СЧ заняты порталами и крупными агентствами
 Важен качественный интересный видеоконтент
 Важна регулярность и интересные материалы. Ньюансы - время запуска и количество постов, аудитория
 Как минимум добавлять ко всем материалам предложение подписаться. И конечно же полезный контент
 Будет работать только в комплексе с УТП. Например, оформление собственности
 Метод спорный, но эффективный при аккуратном применении
 Нужно быть аккуратным, чтобы не дойти до спама. Адресат должен подтвердить готовность получать
 Открытки, письма: буклет компании + база данных на самые недорогие квартиры «покупаю» и дороги
 Кварталы (поселки)
 Строительные организации и инвесторы, застройщики
 Лекции, консультации и дни открытых дверей для жителей района
 Работа с инициативными жителями района
 Раздача листовок
 Выездные консультации
 Рекомендации клиентов, постпродажный маркетинг
 Получение клиентов
 Инициативными жителями
 Выпуск газет или журналов
 Выпуск околорекламной полезной литературы (карта района)
 Свободное общение по интересам
 Работа с должниками из «черных списков»
 Привлечение помощников за вознаграждение, консьержи
 Сотрудничество со смежными бизнесами
 «Холодные» звонки
 Презентации, анкетирование, опросы
 Работа с долями и комнатами
 Работа с оформлением мансард и чердаков
 Работа с первыми этажами

ГРУППА 1
ОФФЛАЙН

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРОПИСНЫЕ ИСТИНЫ!

- ОБЗВОН ДРУЗЕЙ И ЗНАКОМЫХ
- РАЗДАЧА ВИЗИТОК
- СТАРАЯ ДОБРАЯ РАСКЛЕЙКА, «КУПЛЮ» И «ПРОДАМ»
- БАННЕР «ПРОДАЕТСЯ» НА ОКНА
- РАБОТА С УК, ЖЭК, КОНСЬЕРЖАМИ И ПР.
- МАТЕРИАЛЫ СО СПИСКОМ КВАРТИР В МАГАЗИНАХ
- ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ
- ФЛАЕРЫ, ХЭНГЕРЫ
- **КАРТА РАЙОНА**



ГРУППА 2

ИНТЕРНЕТ

ТРЕНДЫ МЕНЯЮТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ МЫ

- ЗВОНКИ СОБСТВЕННИКУ, НО С УМНЫМ СКРИПТОМ
- SMM – ФОРУМЫ, СОЦСЕТИ. ОРГАНИКА И ТАРГЕТИНГ
- ВИДЕОРОЛИКИ – YOUTUBE И СОЦСЕТИ
- КОНТЕКСТ ПО НЧ
- АВТОВОРОНКИ
- БАННЕРЫ НА ЛОКАЛЬНЫХ ФОРУМАХ
- ГРУППЫ ПОДПИСКИ
- **ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВЕННЫЙ КОНТЕНТ НА ВСЕХ КАНАЛАХ**



ГРУППА 3

ЛОЯЛЬНОСТЬ

НЕ ТОЛЬКО ПРИВЛЕЧЬ,
НО И УДЕРЖАТЬ!

- РАССЫЛКА НА E-MAIL И СМС – ХОТЯ БЫ ПОЗДРАВЛЯТЬ С ПРАЗДНИКАМИ
- ОБЕЩАЙТЕ КЛИЕНТУ СЕРВИС - И ВЫПОЛНЯЙТЕ ОБЕЩАНИЯ
- АКТУАЛИЗАЦИЯ СТАРЫХ КЛИЕНТОВ
- ПОСТПРОДАЖНЫЙ МАРКЕТИНГ (ДЛЯ РЕКОМЕНДАЦИЙ)
- УЙТИ ОТ «СПРАВОЧНОЙ» К МНОГОКРАТНОЙ ОБРАБОТКЕ ЗВОНКОВ



ГРУППА 4

НЕДАЛЕКОЕ БУДУЩЕЕ

КЛИЕНТ ЕЩЕ НЕ СОЗРЕЛ, А ОН УЖЕ НАШ!

- **КЕЙС
ЯНДЕКС.НЕДВИЖИМОСТИ –
КЛИЕНТА МОНИТОРЯТ ПО
АКТИВНОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ В
ТЕЧЕНИЕ ГОДА**
- **АВТОВОРОНКИ – КЛИЕНТ
ВИДИТ ВАШУ РЕКЛАМУ
ВЕЗДЕ, ПОКА ПРИНИМАЕТ
РЕШЕНИЕ**
- **СБОР КОНТАКТНЫХ ДАННЫХ –
ОТ НЕЭТИЧНОГО
КЛИКДЖЕКИНГА К БИГ-ДАТА**



С ЧЕГО НАЧАТЬ?

- ВЗЯТЬ СОБСТВЕННИКА ?
- ЗАВЕСТИ ЗАЯВКУ ?
- ОТМЕТИТЬ ЗВОНОК ?
- ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР ?

- ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ ?
- СМОТРЕТЬ ОБЪЕКТ ?
- ОТЧЕТЫ ПО РАБОТЕ ?
- РАБОТА С МОИМИ ОБЪЕКТАМИ ?



- РАБОТА С ЗАЯВКАМИ ?
- РАБОТА С КЛИЕНТАМИ ?
- ВОРОНКА ПРОДАЖ ?

- ДОБАВИТЬ ПОДБОР ?
- ВСЯ БАЗА НЕДВИЖИМОСТИ ?
- ЧТО НОВОГО ПО ПОДБОРАМ ?

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



ЭКОНОМИМ ВАШЕ ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ТАК ДОРОГО.



**ВСЯ ДЕТАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО 60+ СПОСОБАМ ПОИСКА
КЛИЕНТОВ В НАШИХ ГРУППАХ:**



**ТЕЛЕГРАМ - [HTTPS://T.ME/KVARTUS_CHANGELOG](https://t.me/kvartus_changelog)
FACEBOOK - [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/KVARTUS](https://www.facebook.com/kvartus)
ВКОНТАКТЕ - [HTTPS://VK.COM/CRM KVARTUS](https://vk.com/crm_kvartus)**



**РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕГОДНЯ В СИСТЕМЕ [KVARTUS.RU](https://kvartus.ru)
ЗВОНИТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ +7 (495) 133-75-36**