

**Digital инструменты, которые
приносят продажи в сфере
недвижимости, архитектуры и
ремонта.**



Основные задачи с которыми можем столкнуться:

- Рост узнаваемости бренда
- Рост конверсий (заявок, заказов, звонков)
- Повышение лояльности аудитории

Основные инструменты для повышения узнаваемости:

Медийная реклама

1. Специализированные порталы
2. RTB (аудиторные закупки)
3. Социальные сети

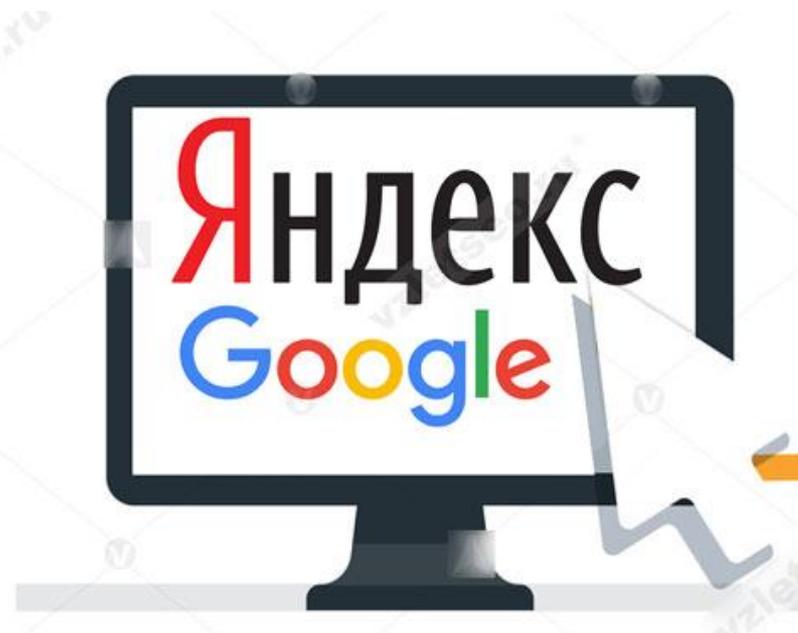


Основные инструменты для роста конверсий:

SEO

Контекстная реклама

- 1) Поисковое продвижение
- 2) Реклама в РСЯ и КМС
- 3) Ремаркетинг





Основные инструменты для повышения лояльности:

Email-маркетинг
SMM

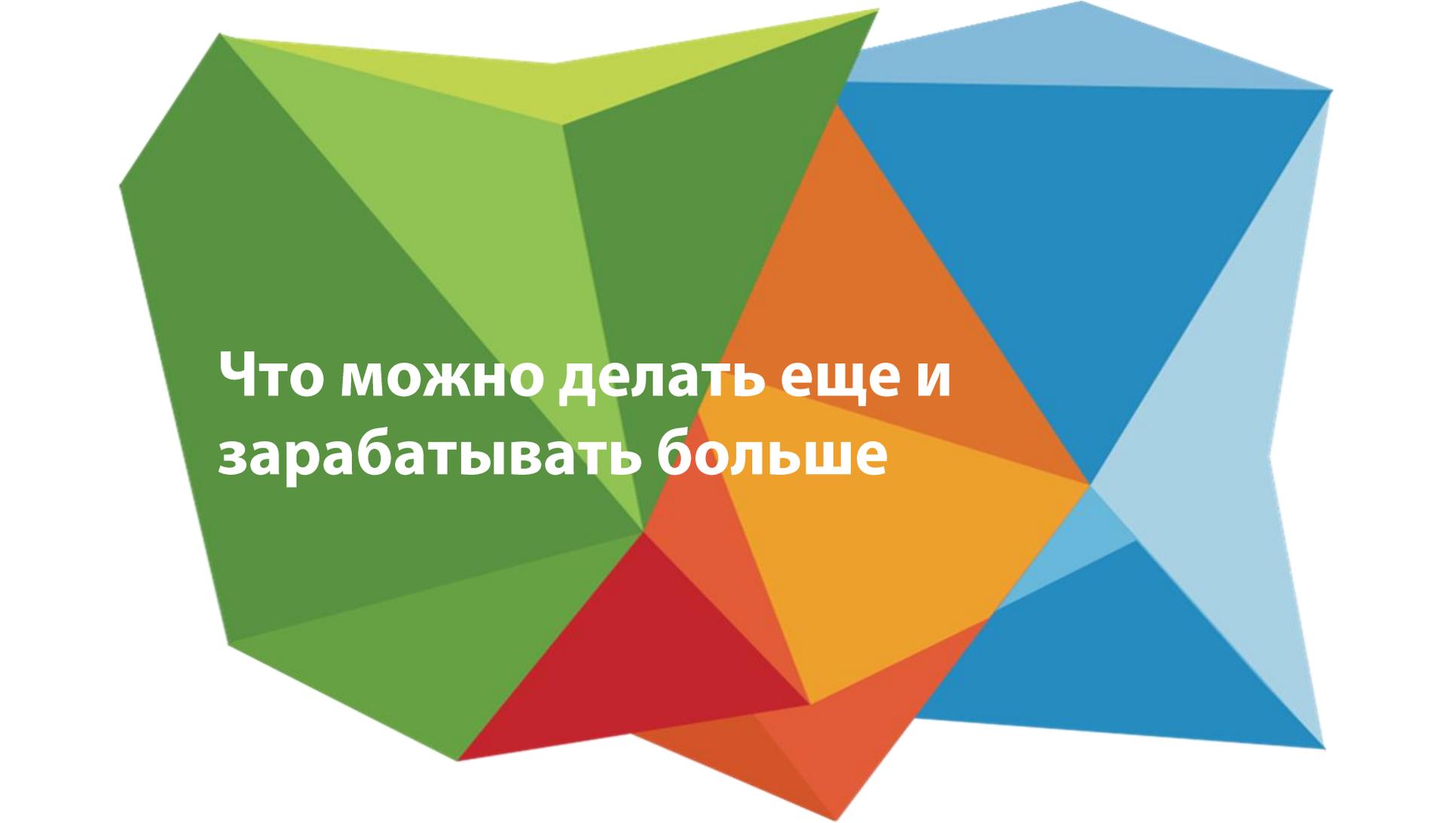


Основные инструменты для оценки эффективности:

Базовые настройки систем аналитики

Настраиваемые отчеты

Коллтрекинг



**Что можно делать еще и
зарабатывать больше**

Яндекс.Аудитории

Гиперлокационная реклама

Таргетируйтесь на:

- Офисы продаж и объекты конкурентов
- Выставки и профильные конференции
- Места скопления ЦА



Яндекс.Аудитории Look-alike

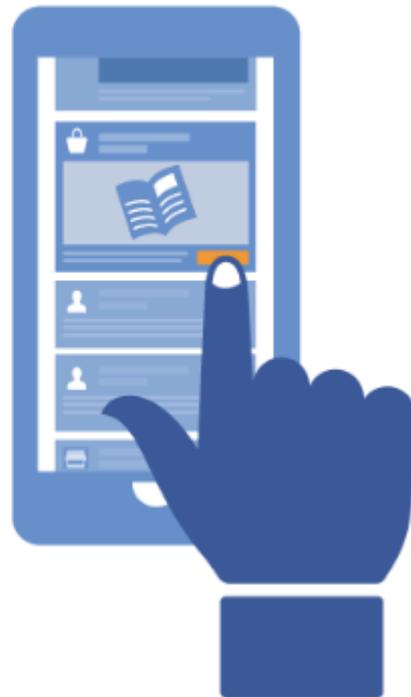
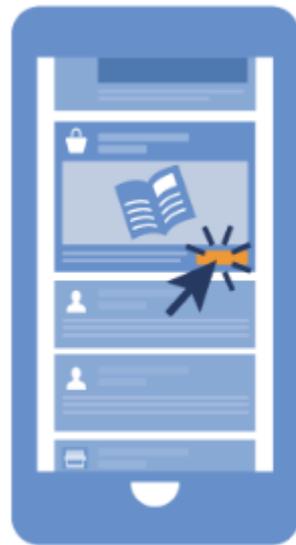
Возможность
построить сегменты:

- Email
- Телефоны
- Данные Google Analytics и Яндекс.Метрика

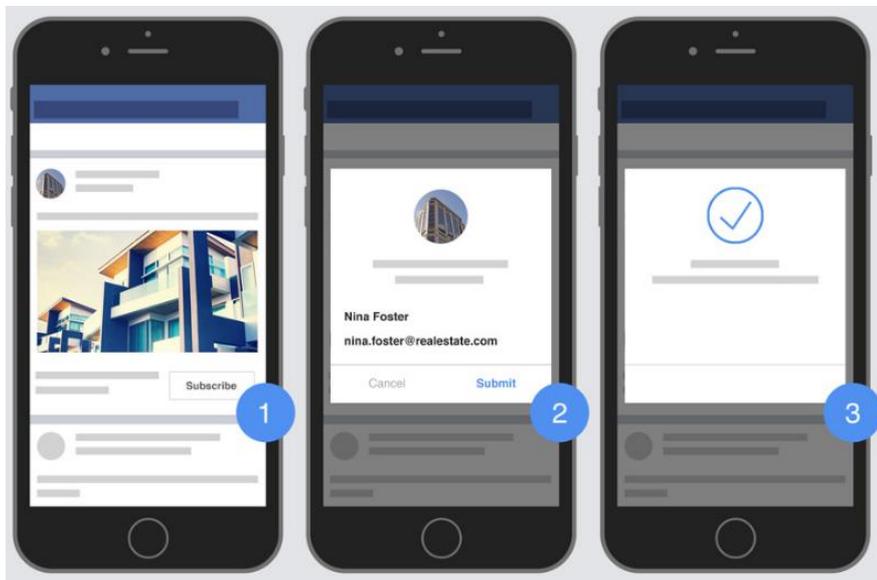


Facebook Lead Ads

- Форма для сбора контактов открывается в Facebook
- Переход на сайт не происходит



Facebook – Lead Ads



Настраиваемая форма позволяет:

- Повысить число входящих запросов, заявок, регистраций, предзаказов и т.д.
- Увеличить кол-во подписок на email-рассылки
- Генерировать лиды на основе информации людей, выразивших интерес.

Facebook – Lead Ads

Предпросмотр объявления 1 из 1 объявления < >

Лента Instagram 3 из 3 <

Instagram



Получить предложение >






Элитные апартаменты в историческом центре Москвы – у Кремля, на Золотом острове Балчуг. Рассрочка 0% от «ВТБ 24 ... — читать дальше




Элитные апартаменты в историческом центре Москвы – у Кремля, на Золотом острове Балчуг

Рассрочка 0% от «ВТБ 24 Лизинг»

Уникальные виды на Кремль и Москву-реку

Продажи резиденций по Ф3-214



Элитные апартаменты
800 м. от Кремля

Получить предложение




 и еще 205
 Комментарии: 29

Вконтакте – Lead Ads

-  Моя Страница
-  Новости
-  Сообщения
-  Друзья
-  Группы
-  Фотографии
-  Музыка
-  Видео
-  Игры

-  Товары
-  Реклама

Блог [Разработчикам](#)
 Реклама [Ещё](#) ▾



Искали кухню мечты? ❤️

Оставьте заявку на 📄 бесплатный просчет кухни и получите 3 ценовых решения!

⋮




Бесплатный просчёт от фабрики ЗОВ!

Приложение

[Открыть](#)

❤️ Нравится 11

🗣️ 3



Оценка «фрода» звонков

ВНИМАНИЕ!

- Следите за показателями, много звонков – мало продаж
- Стоит насторожиться, если произошел очень успешный тест
- Просто перезвонить еще раз.

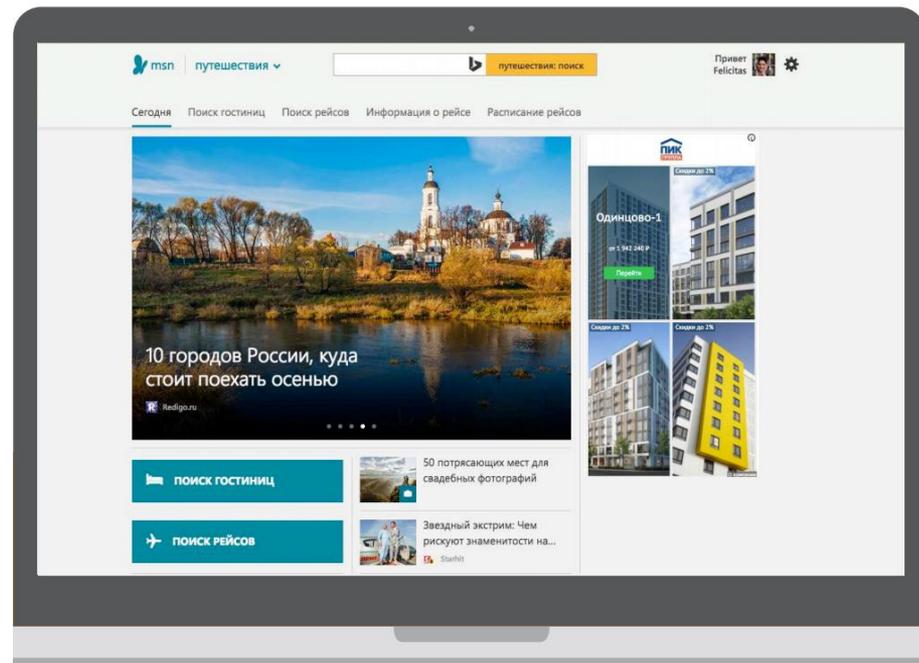
Воспользоваться инструментом антифрода колл-трекинга (например, Calltouch)

Система сама определяет звонки

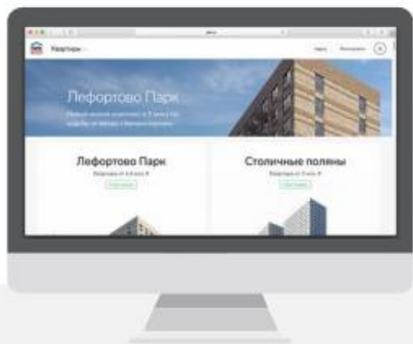
- Звонки с одноразовых сим-карт
- Большое количество звонков на разные проекты с одного номера

Динамический ремаркетинг

- Были на сайте, но не купили
- Были в разделе контакты и не звонил
- Посмотрели условия, но не оставили заявку



Динамический ретаргетинг



Пользователь просматривал объекты недвижимости на вашем сайте

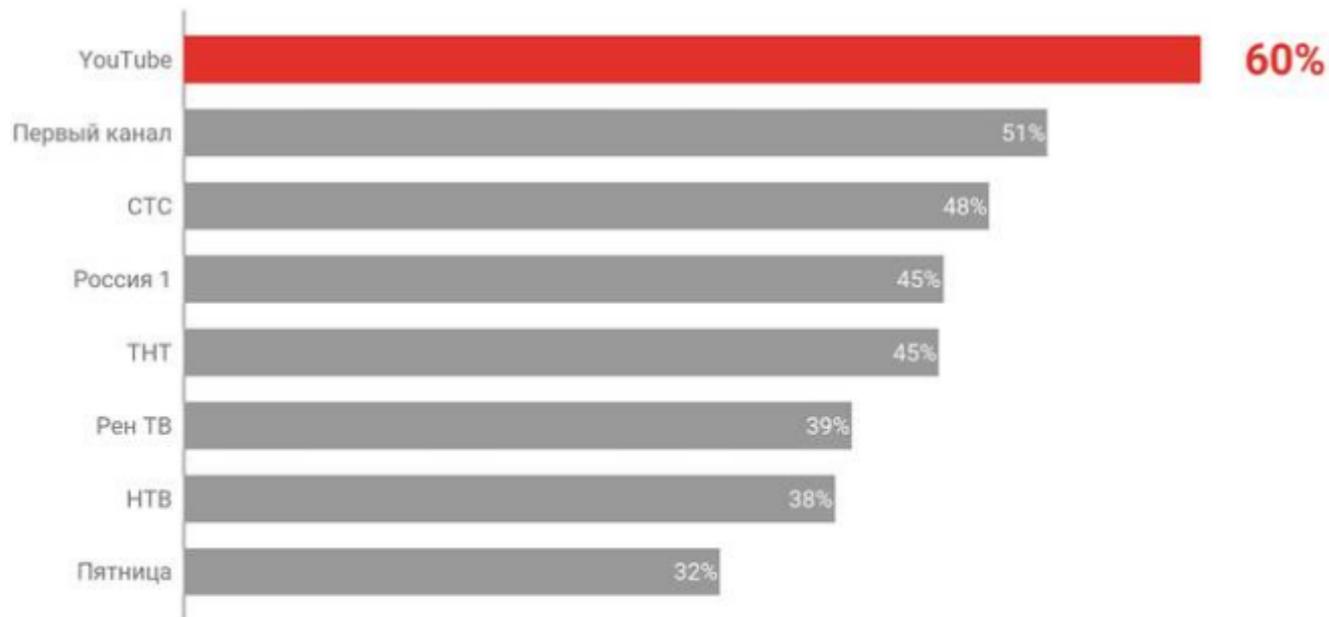


Покидает сайт, продолжая изучать сторонние ресурсы



Система показывает новые объекты (не просматриваемые ранее), но наиболее релевантные для показ

YouTube больше ТВ



think with Google

MediaScope Web Index, August 2017, Monthly, Russia 100+, All 12-64

YouTube

ОХВАТ И ЧАСТОТА



Reserve
Video Ads

CPM от
325 руб



Bumper Ads

CPM около
120 руб

KPIs: Охват в людях, CPMs

ВОВЛЕЧЕНИЕ И РАССМОТРЕНИЕ



TrueView

CPV около
0.65 руб



TrueView
discovery

eCPM около
200 руб

CPV около
0.95 руб

KPIs: Просмотры, CPV

ДЕЙСТВИЯ



TrueView
for Actions



TrueView
for Shopping



TrueView
for App Promotion

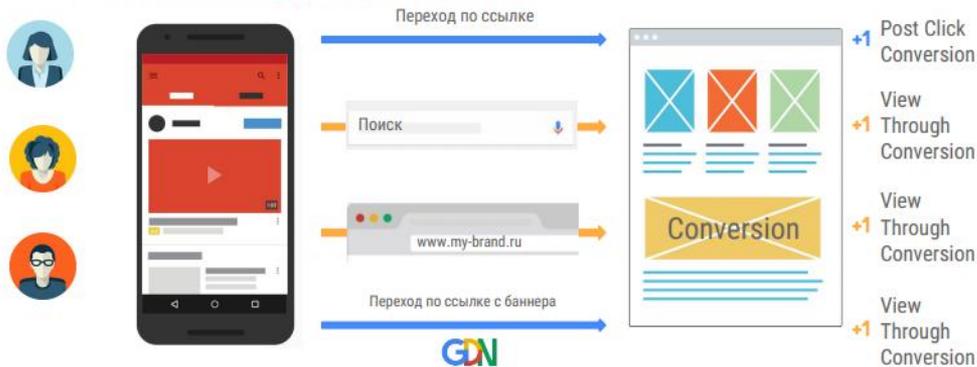
KPIs: Клики, действия, CPA/CPI

YouTube - Измерение конверсий после показа

Оцените 'скрытый' эффект от тех пользователей YouTube, которые увидели рекламу, но:

- не кликали на нее при показе
- посетили ваш сайте после просмотра
- искали ваш бренд в поиске после просмотра

Как? Используя **View-Through Conversions** в AdWords





Спасибо за внимание

Рудольф Винтер
Руководитель отдела
Performance-маркетинга
rudolf@adlabs.ru