

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Покупка недвижимости, прежде всего долгосрочное капиталовложение. К которому потенциальные покупатели подходят с принципом: «*Семь раз отмерять – один раз отрезать*». Также, стоит отметить что цены на жилую недвижимость, не позволяют реализовывать квадратные метры с первого же контакта. А значит, процесс покупки проходит в несколько этапов, продолжительностью от нескольких дней до месяцев.

С учетом вышесказанного, бизнес-модель Facebook странички должна быть построена на принципах лидогенерации. Основываясь на условно-бесплатных контактах аудитории, с постоянным подогревом её интереса к продвигаемому объекту недвижимости. На сегодняшний момент, это могут быть: **консультации, презентации, заявки на просмотр, уточнение деталей кредитования, акции** и другой рекламный инструментарий.

В свою очередь, **постинг развлекательно-информационного, доверительного, полезного и прочего контента вызывающего эмоции**, станет отличным элементом подогрева интереса в общей воронке продаж.

## СТРАТЕГИЯ

- Рост трафика на сайте
- Увеличить клиентскую базу

## ЗАДАЧИ

- Обеспечить 200 переходов на сайт / сутки
- Генерация звонков / заявок на просмотр

## ТАКТИКА

- Формы захвата контактных данных / чат-боты
- Ретаргетинг с помощью пикселя Facebook`а
- Контент-план публикаций увеличивая охват
- Email-рассылки, триггерные письма
- Реклама преимуществ и выгод потребления

## БЮДЖЕТ

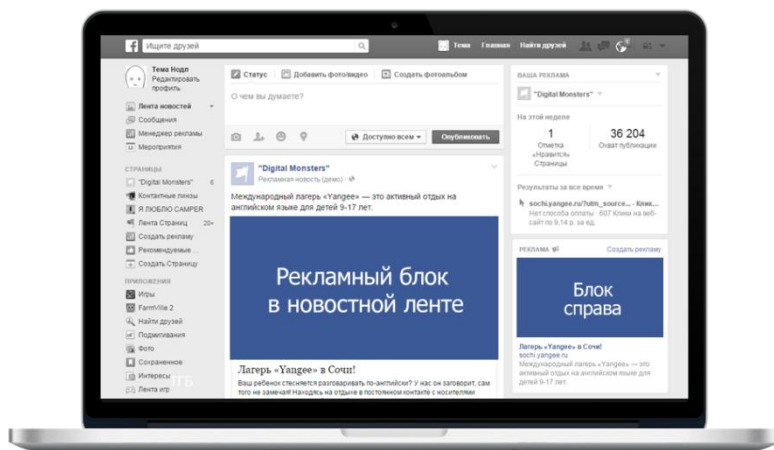
**Месячный бюджет проекта \$200.** Из которых:

- Ретаргетинг на посетителей сайта - \$65
- Таргетированная реклама по аудиториям - \$85
- Контент-менеджмент и постинг - \$50

## ЛИД МАГНИТЫ

- **Переход на сайт:** имиджевая реклама и акция.
- **Заявка на просмотр:** приглашение на просмотр таунхауса с призывом действия!
- **Сообщение в Messenger:** промо-материал с призывом узнать подробнее прямо сейчас!

## МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ



**Рекламный блок в новостной ленте** предназначен для прямого взаимодействия с аудиторией: подписки на страницу, записи на просмотр или сообщения в Messenger.

**Правый блок** используем для отображения рекламной акции (*осталось 5 таунхаусов – прим.*) и ретаргетинга (*имиджевая реклама – прим.*).

## ТАРГЕТИНГ

**Нацеленность рекламы на аудиторию от 25 до 55 лет** в киевском регионе (*данные Google Analytics по кол-ву конверсий – прим.*).

Временной таргет – Пн.-Сб. с 08:00 до 22:00

**Интересы аудитории** (*данные Google Analytics по кол-ву конверсий – прим.*):


- *Lifestyles & Hobbies/Green Living Enthusiasts*
- *Real Estate/Residential Properties/Residential Properties*
- *Home & Garden/Do-It-Yourselfers*
- *Media & Entertainment/Book Lovers*
- *Finance/Investing/Currencies & Foreign Exchange*
- *Autos & Vehicles/Vehicle Shopping*
- *News & Politics/News Junkies*

## АУДИТ

1. Присвоить пользовательское имя странице
2. Изменить кнопку на странице (*переход на сайт с utm-меткой* – прим.)
3. Электронная почта для контроля и уведомления о заявках
4. Настроить мгновенные ответы в Messenger`е
5. Наполнение раздела отзывы
6. Несоответствие поставленной задачи к бюджету (*на картинке* – прим.)

### Недавние акции на Странице «ЖК "Еко-Полис "Оксамит"»

Действия с рекламой фиксируются по часовому поясу вашего рекламного аккаунта.

|   |  |                 |                          |  |
|---|--|-----------------|--------------------------|--|
|  | <b>Продвижение веб-сайта</b><br><a href="http://eko-oksamit.com.ua/">http://eko-oksamit.com.ua/</a><br>Готові, введені в експлуатацію будинки з місь...<br>Продвигаєт Людмила Маєвська с 02/06/2018<br>Завершено | 36 214<br>Охват | 1 506<br>Клики по ссылке | <b>69,99 \$</b><br>Потрачено при бю...<br><a href="#">Посмотреть резу...</a> |
|---|--|-----------------|--------------------------|--|

## ОФФЕРЫ И КОНТЕНТ-ПЛАН

К формированию контент-плана и публикаций для новостной ленты, **приступлю после оплаты утвержденной суммы в \$50**