



ГЕНЕРАЦІЯ ЛІДІВ НА КУПІВЛЮ КВАРТИРИ

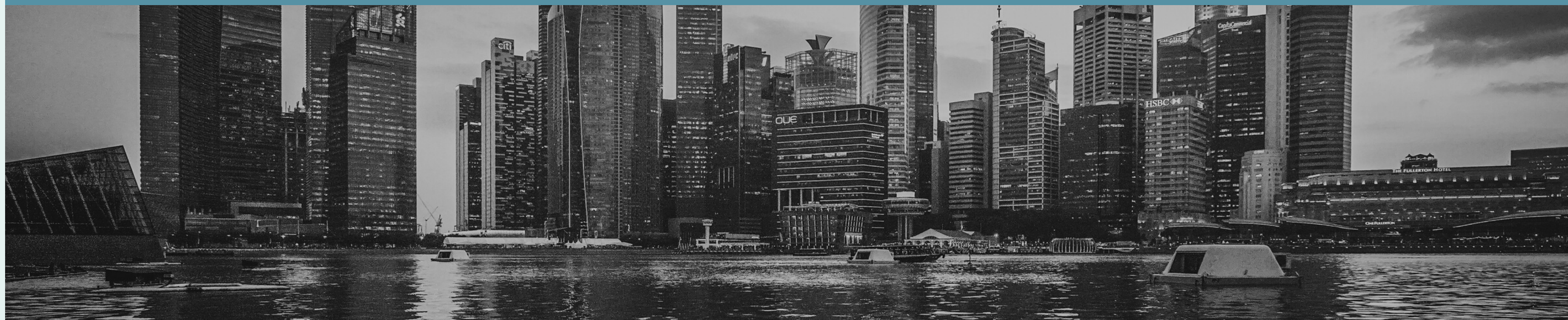
Таргетинг в соціальних медіа

ДАНІ ТА ЦІЛІ ПРОЕКТУ

Квартира знаходиться в історичній частині міста. Замовник хотіла, аби покупцем був справжній поціновувач прекрасного та її квартира, в подальшому, не була змінена.

З побажань клієнта було складено приблизний портрет цільової аудиторії, яку я розширила базуючись на особистому досвіді. По вартості об'єкт був на аудиторію з доходом високий та високий+

На продаж квартири був термін місяць. В середньому цикл купівлі квартири - 2-4 місяця, а враховуючи унікальність об'єкта - може збільшуватись до цілого року.



ВОРОНКА ПРОДАЖУ

Для цього випадку я використала воронку продажів, яка приносила найкращі результати в найкоротший термін.

ПОСТ ПРО ПЕРЕВАГИ ЖИТТЯ В ІСТОРИЧНОМУ ЦЕНТРІ МІСТА

Цей рекламний матеріал мав показуватись тільки тим, хто переглянув попередній пост. Таким чином, лід ставав лояльнішим до життя в центрі та покупки квартири в цілому.

ПОСТ ПРО ПРОДАЖ КВАРТИРИ №1

На всю аудиторію, яка була зібрана та підігріта попередніми постами, я запустила оголошення про продаж квартири. Без фото самої квартири. Їх я гарно оформила на односторінковому лендінгу, куди й вело посилання в рекламі

ПОСТ В ФБ ПРО КРАСУ МІСТА

Рекламний пост мав зібрати аудиторію для подальшої реклами та "підігріти" аудиторію

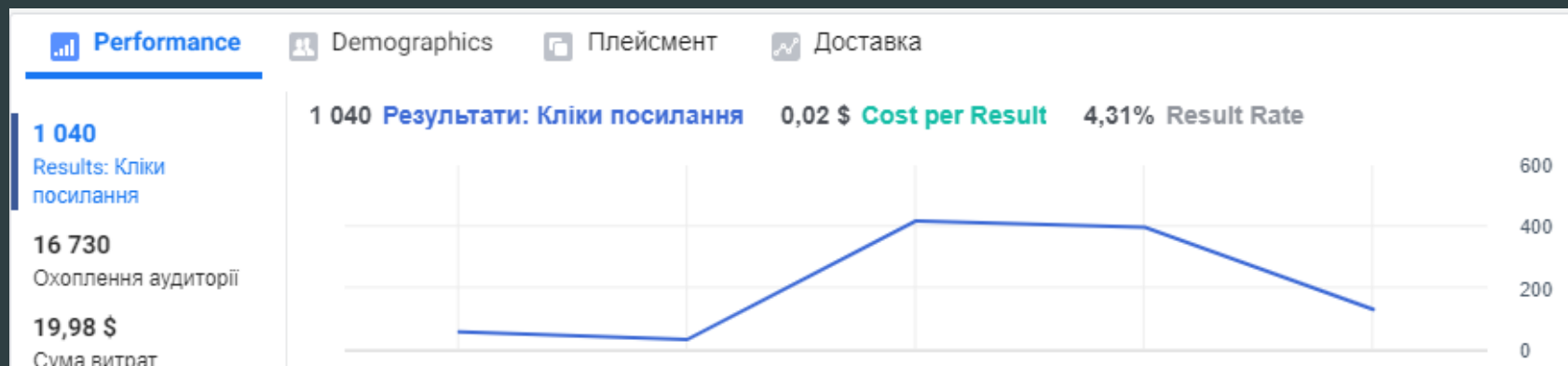
ПОСТ ЯК ОБРАТИ КВАРТИРУ З РЕМОНТОМ

Так, як квартира була вже з ремонтом, в рекламному пості я зробила акцент на всі переваги купівлі квартири з готовим ремонтом

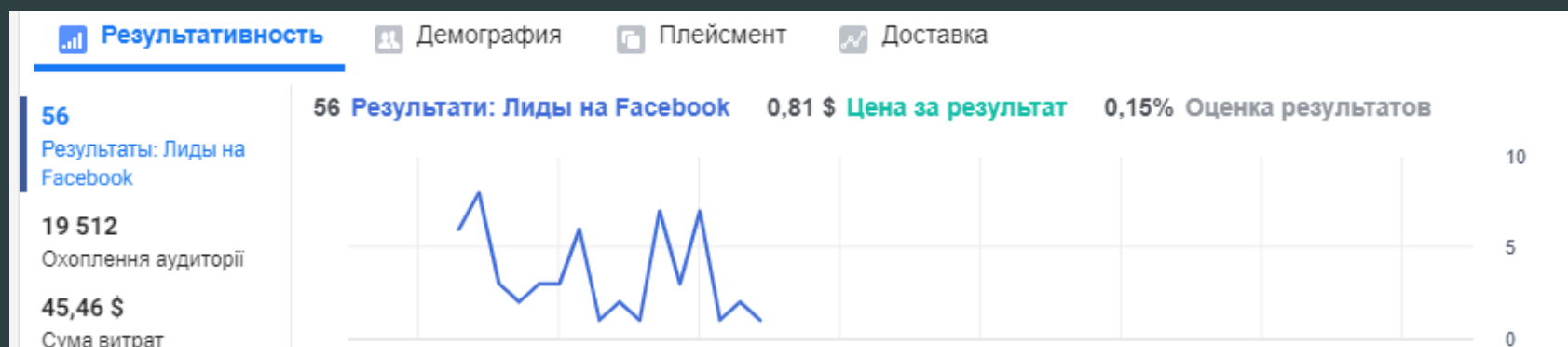
ПОСТ ПРО ПРОДАЖ КВАРТИРИ №2

І кінцевим блоком воронки стала лід форма на всіх, хто бачив попередні пости та став вже лояльним до покупки

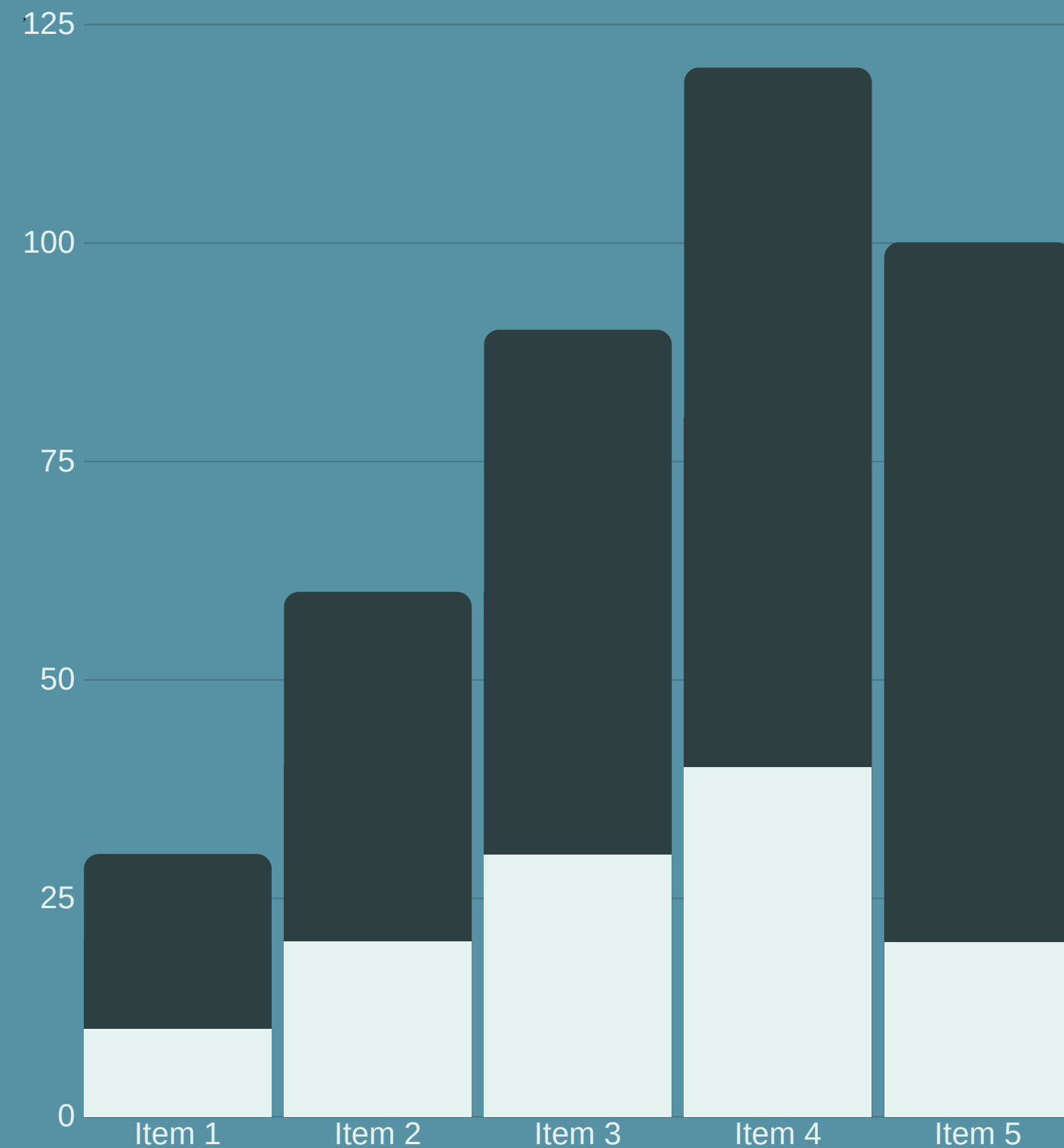
РЕЗУЛЬТАТИ



Збір зацікавленої аудиторії на перегляд фото



Результати збору лідів на купівлю



ЯКЩО ВАС ЗАЦІКАВИВ КЕЙС



ПОСИЛАННЯ НА ПРОФІЛЬ ФЕЙСБУК

ПОСИЛАННЯ НА ПРОФІЛЬ ІНСТАГРАМ

ТЕЛЕФОН

+380996110182

ЕЛЕКТРОННА АДРЕСА

dubyna.iren@gmail.com

