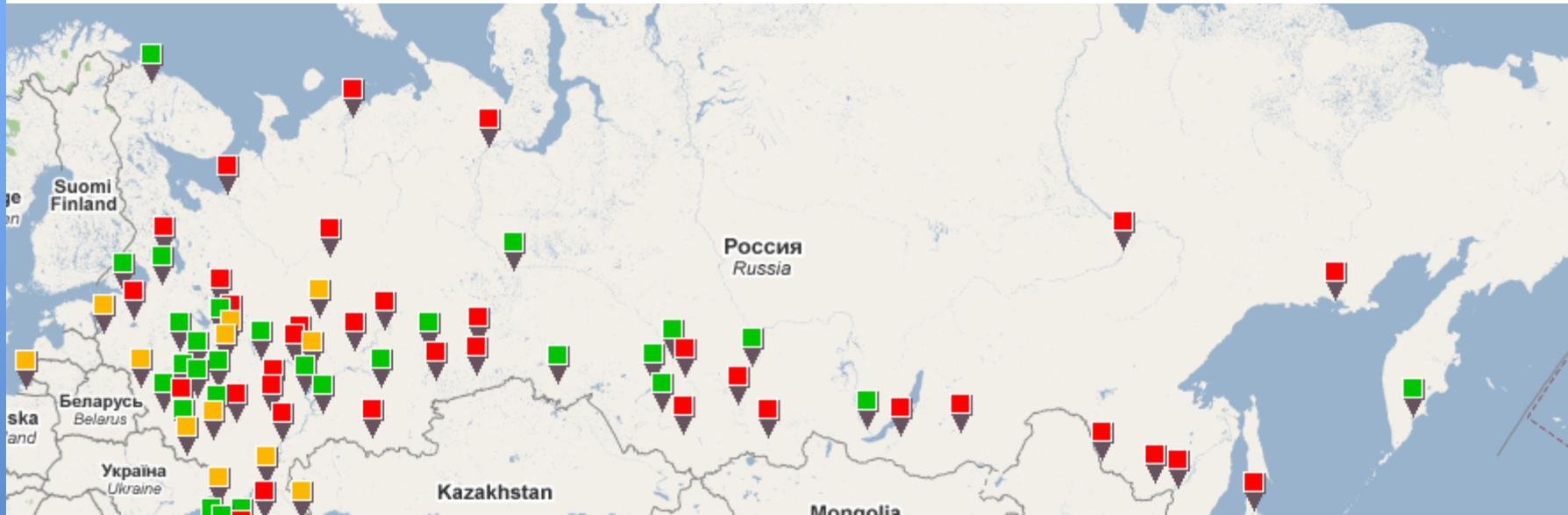
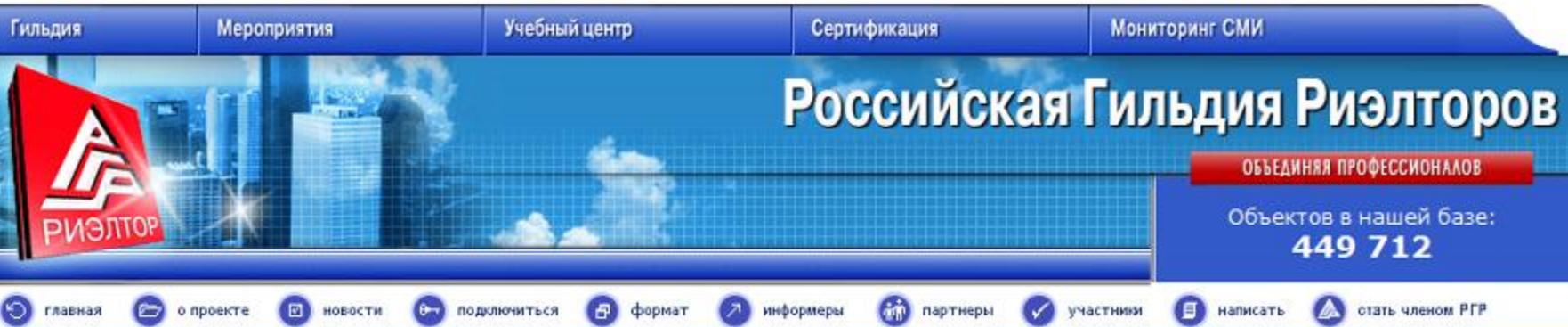


Стратегическое Интернет-планирование. Недвижимость.



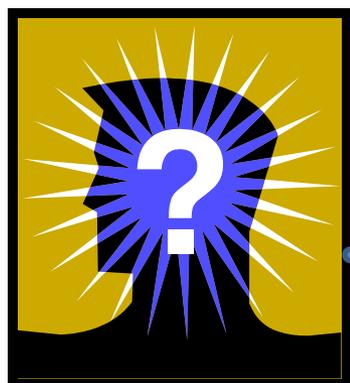
Щеблецов Виктор Владимирович
Директор по развитию МИР КВАРТИР
Зам. председателя комитета по ИТ РГР
Интернет-консалтинг, Инфопространство, Москва

Вопросы Интернет-стратегии



- ➔ **Для кого делаются сайты по недвижимости ?**
- ➔ **Сколько нужно сайтов ?**
- ➔ **Нужна ли реклама для продвижения недвижимости ?**
- ➔ **Как продавать недвижимость в кризис ?**
- ➔ **Где находится целевая аудитория ?**

Два слова о стратегии

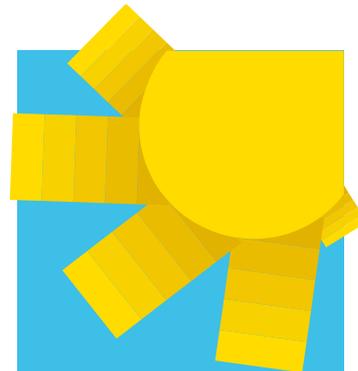


Консультант

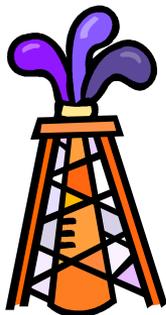


Идеи

Угрозы

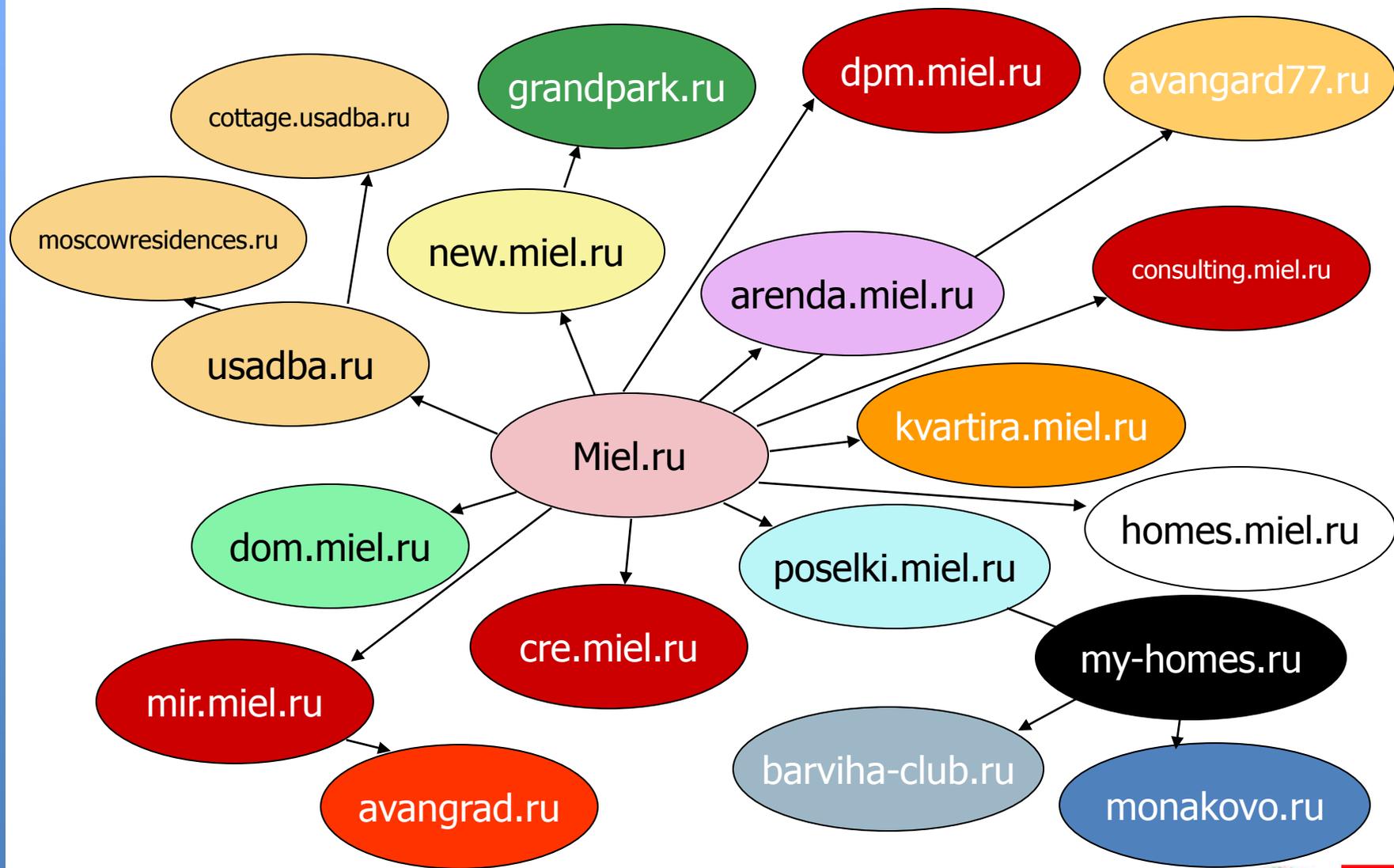


Ресурсы

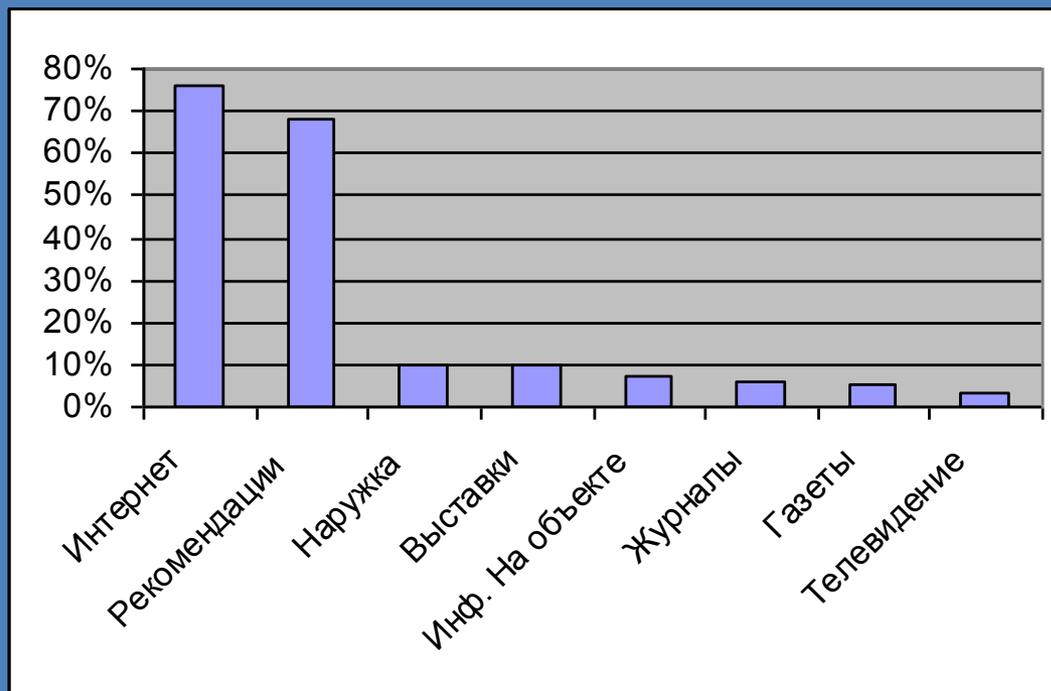


Возможности

Как я стал Интернет-консультантом ?



Интернет это наше всё ?



**Предпочитаемые источники информации о недвижимости для ЦА АН.
Вывод: в Москве Интернет в 8 раз эффективнее для рекламы
объектов, чем другие средства продвижения (Сканмаркет)**

Средний бизнес в Интернет

- трудности перевода или «как заполнить бриф ?»
- жесткая предпринимательская модель "Сколько стоит сайт без верстки?"
- доступ к аналитическим и финансовым данным затруднен
- Интерактивный метод разработки дизайна
- Яндекс предлагает рекламу за 300 р
- Конкуренция с разработчиками за 200\$
- Как обогнать «взлет ракеты» ?

Краткий список Интернет-предубеждений

- Интернет – это халява
- Интернет – это просто
- В Интернете водятся «программисты с ключиком»
- Интернет – это помойка
- В Интернете все позволено
- В Интернете побеждает хитрейший
- Интернет резиновый
- Интернет нельзя засорить
- Первые места в выдаче продаются
- Интернет – это SEO\СПАМ\НАКРУТКА
- Интернет – это наше всё

Недвижимость. Кто главный потребитель сайта ?

- кто главный потребитель сайта?
- карьера риэлтора
- тотальная конкуренция внутри компании
- стремление к максимальной автономии: "Кто платит за рекламу?"
- боевая единица риэлторской компании
- сколько нужно сайтов ?
- нужна ли на сайте электронная заявка?
- нужна ли на сайте экспресс-оценка?
- кто принимает решение?
- кому нужна статистика?
- роль офф-лайна для он-лайна

Цели присутствия Холдинга в Интернет

- **Адекватное отражение многопрофильного холдинга в Интернет**
- **Лидерство по набору ключевых параметров в московском регионе**
 - **Посещаемость и глубина просмотра**
 - **Видимость в поисковых системах**
 - **Цитируемость**
 - **Количество упоминаний в сети**
 - **Количество подписчиков**
 - **Технологическое лидерство**
- **Повышение эффективности бизнеса за счет использования Интернет-технологий**
- **Создание условий для развития Сети Офисов Недвижимости в т.ч. в регионах**



Идеи для стратегии крупного АН

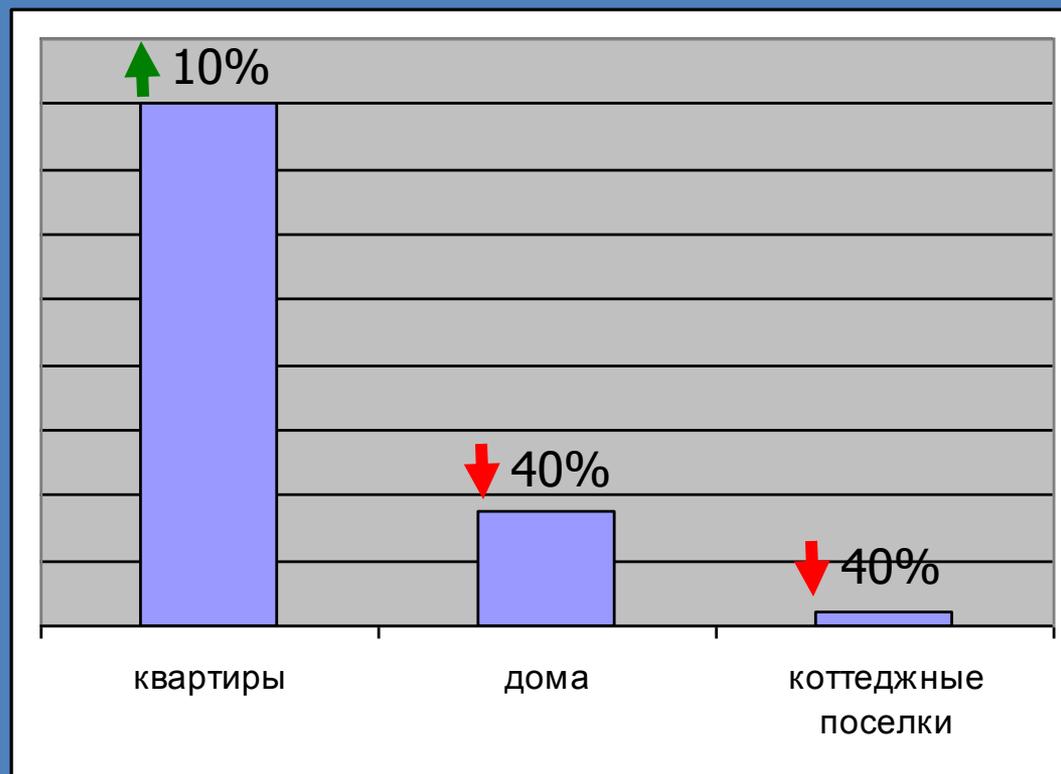
- **Сегментирование. Сегмент = сайт**
- **Поисковое продвижение**
- **Кросс-маркетинг**
 - по цене
 - по географии
- **Лицом к риэлтору. Эффект масштаба**
 - Персональное продвижение
 - Сервисы для риэлторов
 - Вакансии – ключевой сервис портала
- **Пристальное внимание к офф-лайн**
- **Конструктор сайтов офисов**
- **Сайт, как ядро бизнес-процессов компании (Учет, CRM, Документооборот)**

Как продвигать загородную недвижимость в кризис ?



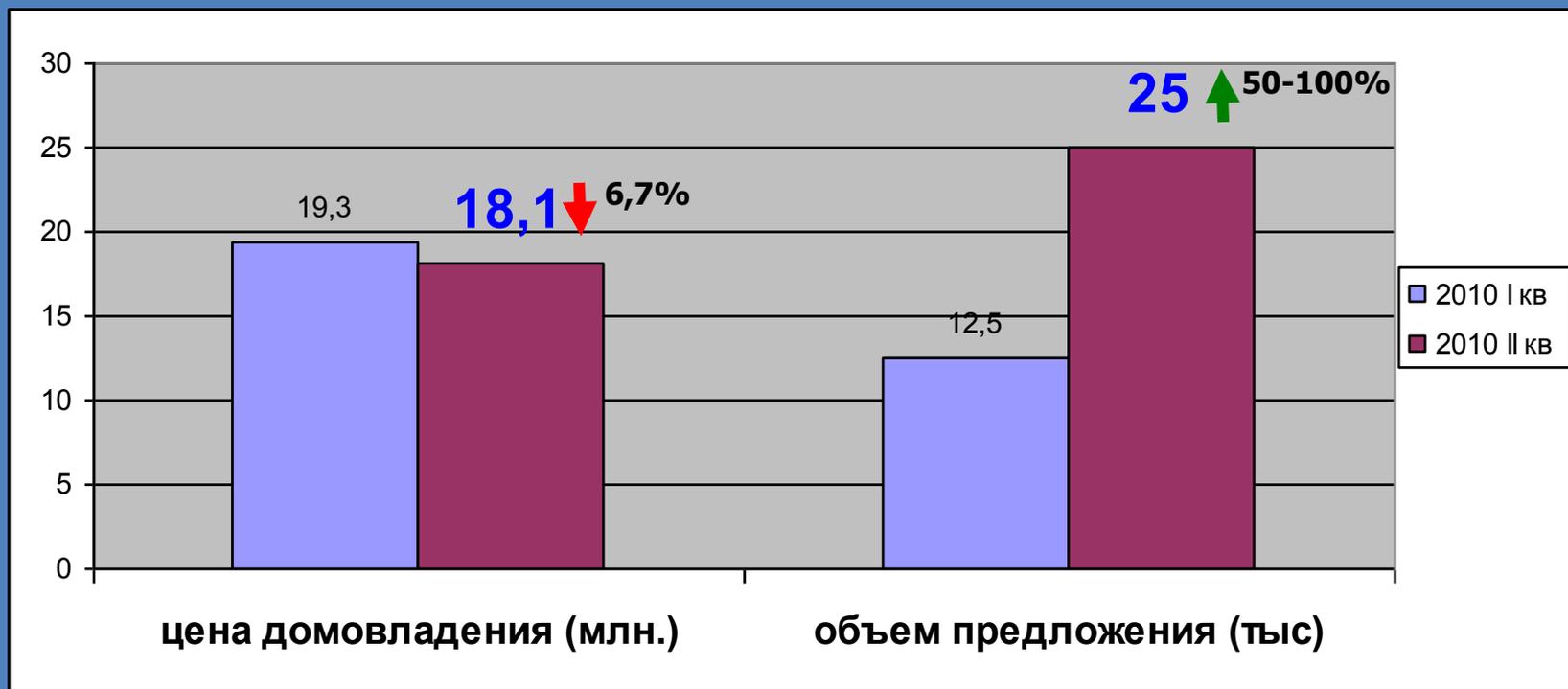
Спрос на загородную вторичную недвижимость в 4-5 раз уступает спросу на городскую вторичную недвижимость и почти в 10 раз превышает спрос на коттеджные поселки

Спрос на загородную недвижимость



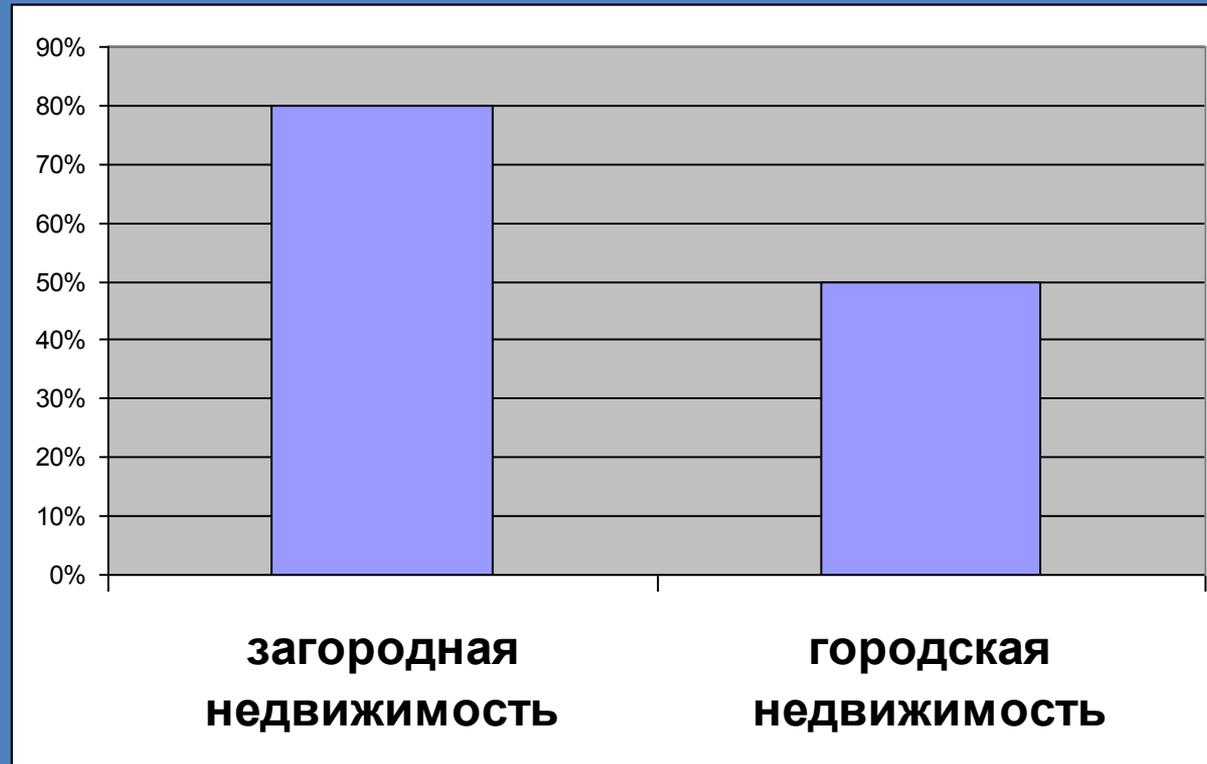
Качественный анализ запросов в Яндекс подтверждает соотношение спроса как 5:1:0,15. Прирост средних цен к 2008 г. на основе данных АКЦ «МИЭЛЬ», 2010

Предложение загородной недвижимости



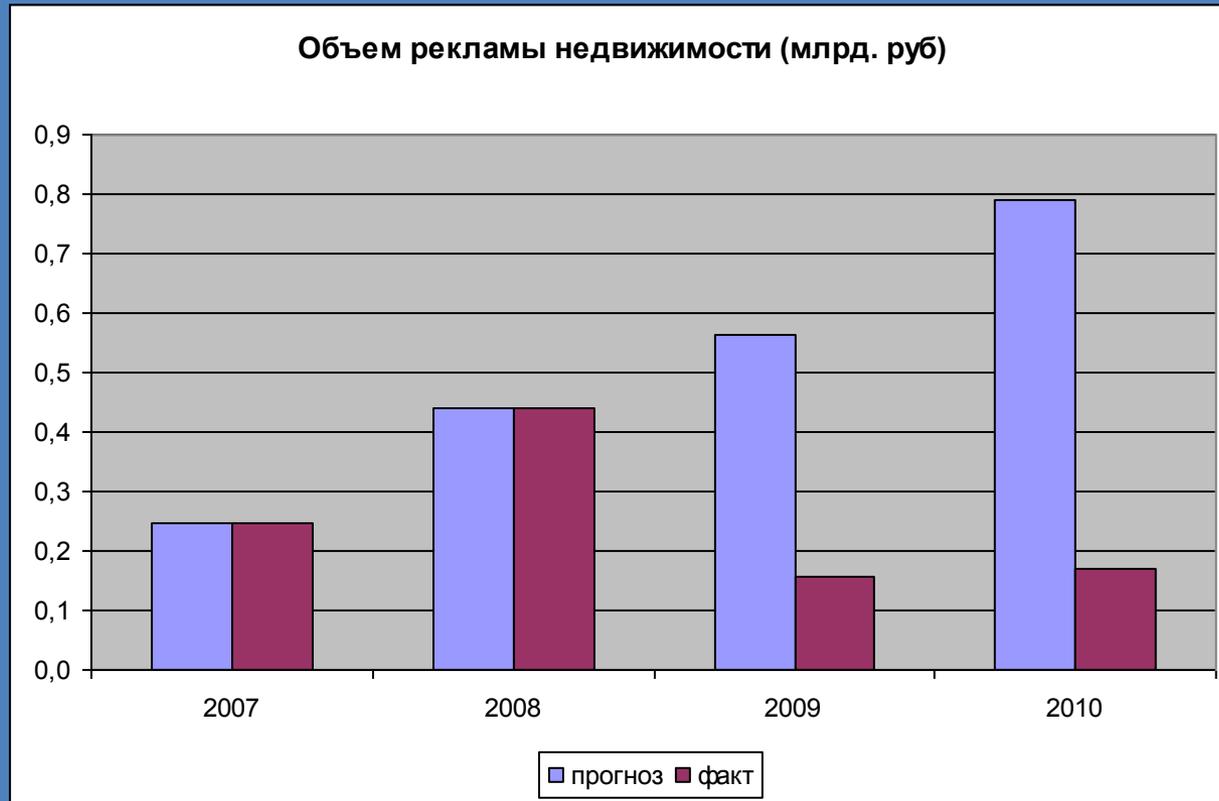
Рынок загородной недвижимости пока не восстановился после кризиса, данные АКЦ МИЭЛЬ, 2010

Процент сделок без участия риэлторов



Экспертная оценка по опросу группы аналитиков рынка

Что произошло с Интернет-рекламой в 2009-2010 г ?



(TNS Gallup, MindShare Interaction 2010 г.)

Цели среднего АН на загородном рынке

- **Получить контракт с девелопером**
- **Найти клиентов от 500 К\$**
- **Продать быстрее конкурента**
 - **Быть первыми в поисковой выдаче**
 - **Иметь самый гламурный сайт в сегменте**
- **Привлечь агентов**
- **Расширять долю**

Идеи для стратегии среднего АН в загородном сегменте

- **Акцент на сайт. Ловим нейтрино**
- **Расходы на поисковый маркетинг – предельные в отрасли**
- **Работаем лицом. Используем энергию риэлторов**
- **Эконом-продвижение**
 - Базы данных
 - Социальные сети
- **Конструктор сайтов коттеджных поселков**
- **Офф-лайн двигает он-лайн**
- **Участвуем в проекте Единая БД РГР**

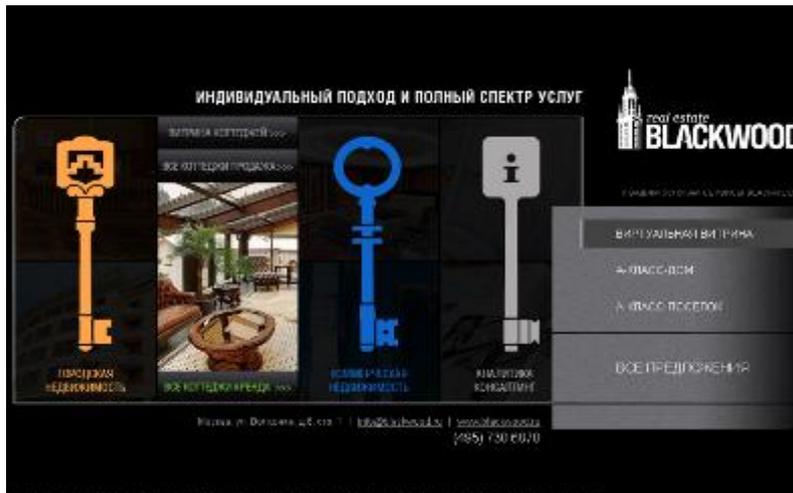
Платное продвижение в классифайдах

- ➔ irr.ru, olx.ru, slando.ru, avito.ru,
- ➔ Привлекательный формат (текст+картинка)
- ➔ Широкий охват
- ➔ Таргетинг
- ➔ Условно целевая аудитория
- ➔ Оплата за переходы
- ➔ Стоимость перехода от 1 рубля
- ➔ Текст (преимущества, факты, цена)

Принципы продвижения в соц. сетях

- vkontakte.ru , odnoklassniki.ru , facebook.ru , twitter.com
- Заполни свой профиль на 100%
- Поставь себе статус «Продаю коттедж...»
- Пропиши «недвижимость» в интересы
- Зарегистрируйся в тематических группах – по ним ищут
- Комментируй популярных авторов
- Веди блог
 - Раз в неделю публикуй там интересные новости по недвижимости
 - фото своих объектов
- Публикуй ссылки на блог в Twitter
- Используй рекламные блоки с узким таргетингом (стоимость перехода от 0,01\$)

Загородный гламур



Сайт. Проблема последней мили. Что нового ?

- **70% посетителей интересуется цена**
- **Фото (60 – не предел), слайд-шоу**
- **Не экономьте на географии – это ключевые слова**
- **«Кросс-маркетинг – возможность вторичной «утилизации» клиента**
 - **Смотри рядом (координаты GPS)**
 - **Похожие по цене, стилю, статусу, ...**
 - **Перекрестные ссылки квартиры-коттеджи- аренда**
- **Приятные мелочи**
 - **PDF – буклеты**
 - **Виртуальные туры и видеоролики**
 - **Персональные страницы риэлторов**
 - **Подписка на новые поступления и изменение цены**
 - **Ценовые информеры**
 - **Полнотекстовый поиск**
 - **Используйте узкие сегменты (дома у реки, в лесу,...)**

Сайт. Исследуем клиента

Мир Квартир

Загородная недвижимость

Токупателям | Продавцам | Оформление недвижимости

Оценка недвижимости | Юридическое сопровождение | Ипотечное кредитование

Поиск домов и земли в Подмоскowie по параметрам

Что ищем?

- коттедж
- земельный участок
- землю для бизнеса
- в коттеджном поселке
- Направление и шоссе: любые

Цена: с [] по [] млн. руб.

Расстояние от МКАД: с [] по [] км

Найти | Расширенный поиск

Специальные предложения

Новые поступления

Новости

20 августа «МИЗЛЬ-Франчайзинг»: Порядка 3 тысяч агентств

Загородные дома, земельные участки в Подмоскowie являются объектами повышенного спроса среди покупателей недвижимости. Они вызывают интерес как для

Работайте лицом, создайте персональную страницу

Сотрудники компании. Эксперты



Москвичев Илья Игоревич

Эксперт в области недвижимости

Природный риэлтор, мастер переговоров. В недвижимости с 2003 года. Нет тех сложностей на рынке недвижимости, которые бы устояли перед его энергией и мастерством. В общении, установлении и поддержании отношений с клиентами не знает себе равных. Имеет инженерно-техническое высшее образование. Увлечения – путешествия на автомобиле, боулинг, кулинария и тренировки по психологии.



8 (495) 777-33-55



728-6997



[написать письмо](#)

Москвичев Илья Игоревич предлагает к продаже



[3-комн. квартира, пр-т Мира, д.124к20](#)



[3-комн. квартира, пр-т Вернадского, д.27к1](#)



[3-комн. квартира, пр-т Вернадского, д.27к1](#)



[3-комн. квартира, Волгоградский пр-т, д.17](#)



[3-комн. квартира, Большой Топмаевский пер., д.4](#)

Квартиры проданные экспертом

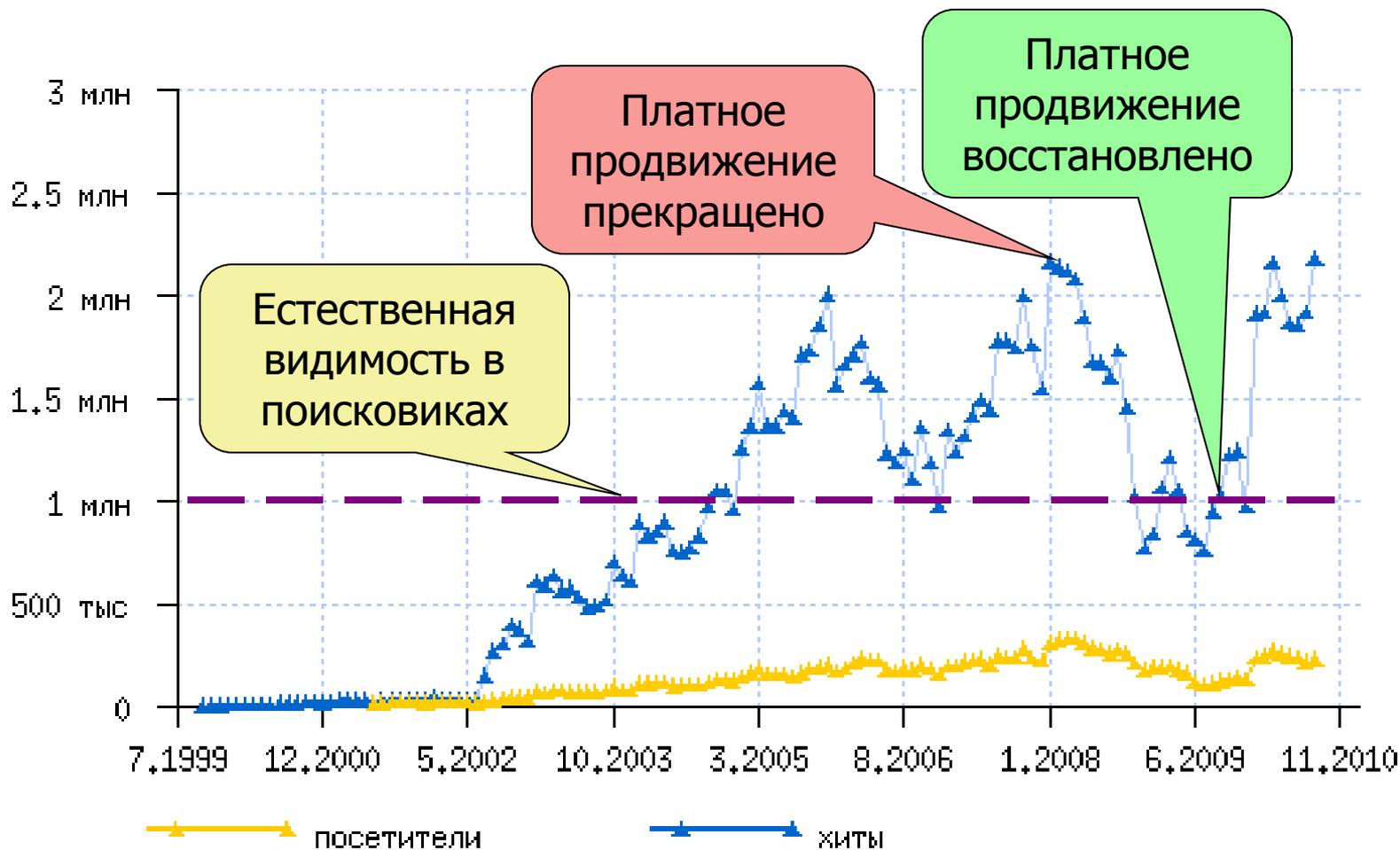
- [3-комнатная квартира, Котельническая наб., д. 25 к 2](#)
- [3-комнатная квартира, Усиевича, 9](#)
- [3-комнатная квартира, Космодамианская наб., 32/34](#)
- [2-комнатная квартира, Марии Ульяновой, 17к3](#)
- [2-комнатная квартира, ул. Строителей, д. 7, к.1](#)
- [2-комнатная квартира, Ордынка Б., 34/38](#)
- [3-комнатная квартира, Тишинский Б пер., 26](#)

Отзыв клиента

«Выражаем свою глубокую признательность за проделанную работу компании «Авангард М», в частности руководителю компании Алле Григорьевне, Людмиле Тенькаевой и Елене Константиновне. Мы высоко оценили профессионализм, с которым вы осуществляете свою работу, смогли на собственном опыте убедиться в том, что интересы клиента для вас стоят на первом месте. Совместная работа прошла успешно, быстро и приятно. Работать с Компанией «Авангард М» было легко и...»
С уважением, Ольга и Владимир П.

[» Читать другие отзывы](#)

Поисковый маркетинг



Благодарю за внимание!

Тел/факс (495) 733-9024

<http://www.base.rgr.ru>

<http://www.mirkvartir.ru>

web@mirkvartir.ru

twitter, skype: webvic

Щеблецов Виктор Владимирович

Директор по развитию МИР КВАРТИР

Зам. председателя комитета по ИТ РГР

Инфо-пространство, Москва