

БЫСТРЫЙ СТАРТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ БРЕНД.

**КАК ДОРАСТИ ДО СВОЕГО
АГЕНТСТВА ТОЛЬКО ЗА
СЧЕТ “СОБСТВЕННОЙ
РАСКРУТКИ”**



МАРИНА МАРИНОВА

(гор. Санкт-Петербург)

- Практикующий риэлтор с **2013 года**
- Собственное агентство недвижимости **MarinovaEstate** (штат 10 человек)
- Блогер, веду популярный блог в Инстаграм **@marinova.blog** **больше 40 000 подписчиков** в Инстаграм)



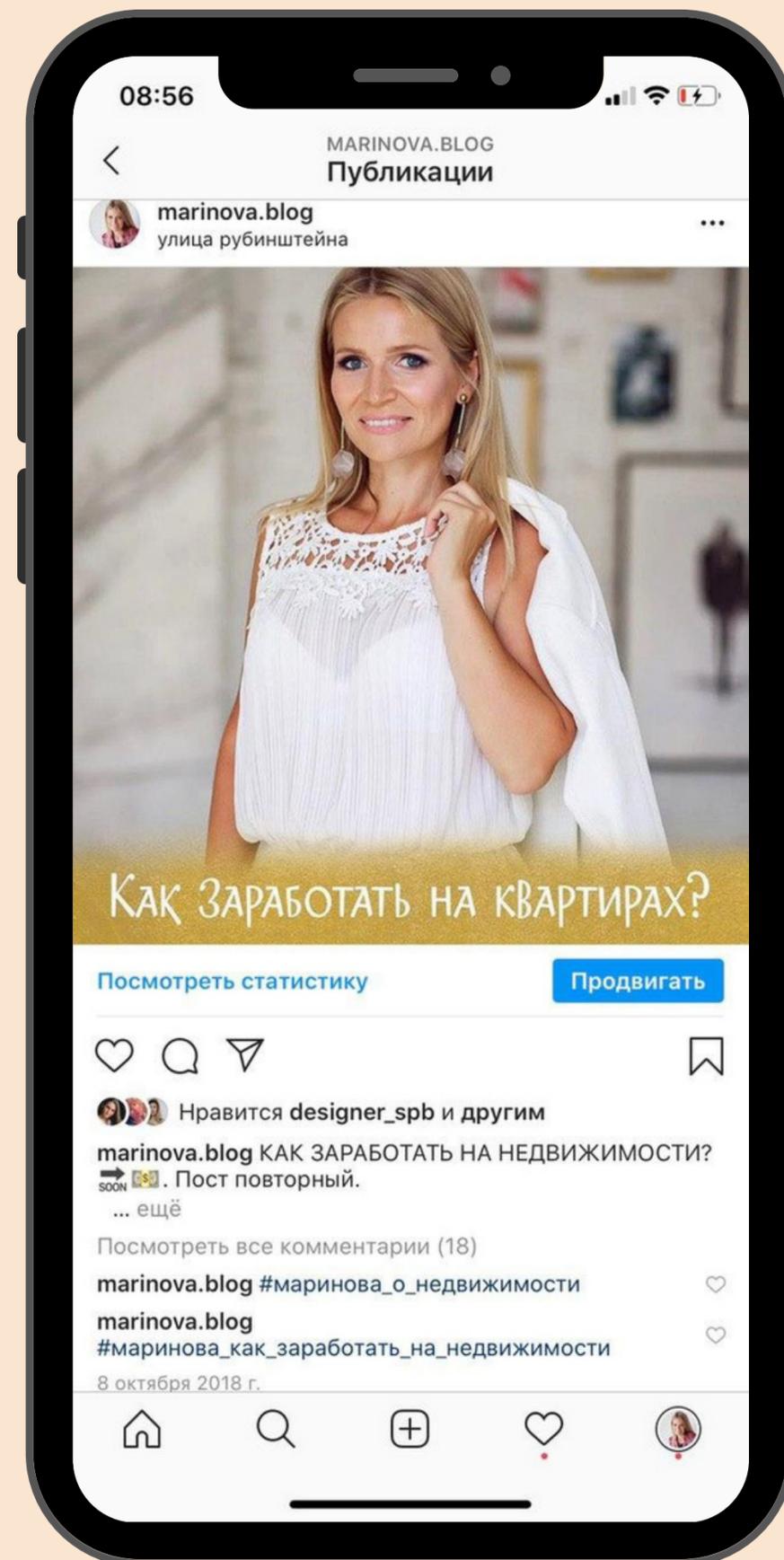
**МОЙ ПУТЬ ОТ
РИЭЛТОРА ПО
НАЙМУ (В
ДЕКРЕТЕ) ДО
СОБСТВЕННОГО
АГЕНТСТВА
НЕДВИЖИМОСТИ**

В 2018 году я нахожусь в декретном отпуске.

Около года я не работала, растеряла часть клиентов, выпала из “рабочего потока”.

Я активно мониторю площадку Инстаграм и принимаю решение попробовать вести проф страничку риэлтора (конкурентов нет)

1 СЕНТЯБРЯ 2018 ГОДА я
завожу отдельную проф.
страничку и веду ее около
месяца. Понимаю, что
только проф темы - **это
скучно**. Удаляю ее и
возвращаюсь на личную
страницу. У меня примерно
550 подписчиков.





Я ищу интересную подачу и пытаюсь сначала писать про недвижимость и похудение.



Обратите внимание что я сразу начала делать ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФОТО. Мне не на кого было ориентироваться, поэтому я:

- постоянно училась на всевозможных курсах (потратила сотни тысяч рублей, которые давным давно окупились)
- искала интересный визуал
- думала о том как быть интересным риэлтором (подписчики решают свой вопрос и уходят). Заметила, что подписчики очень любят давать советы, поэтому постепенно ввела больше личного контента
- как продвигаться (сам по себе блог не рос)
- когда же будут клиенты на сделки



**Социальные
сети - самый
мощный
инструмент
лидогенерации**

В моем случае это

ИНСТАГРАМ.

Каждому специалисту нужны
клиенты. Много клиентов.

А еще лучше ***ТЕПЛЫЕ
ЛОЯЛЬНЫЕ*** клиенты, которых
хотят, чтобы именно ***ВЫ*** или
ваша команда помогли
решить вопрос клиента с
недвижимостью.

**Все это происходит за счет построения
сильного *ЛИЧНОГО БРЕНДА*, который
успешно развивается и усиливается в
социальных сетях.**

Ваши подписчики знают хорошо, что вы за человек, как вы рассуждаете, сколько вы работаете, ваше отношение к миру, детям, событиям. Они считывают ваши фишки в работе, философия и т.д.

КОГДА ЖЕ БУДУТ ПЕРВЫЕ СДЕЛКИ?

Они начались, когда у меня было примерно около **1000 подписчиков**. Конечно, сначала это были знакомые, которые часто видели меня в инстаграм. Потом потихоньку начали поступать заявки, часто не целевые (например, очень много было заявок по новостройкам)

Как я начала вести
Инстаграм и вернулась
на работу в офис после
декрета, я понимаю, что
99% моих сделок это
клиенты через
Инстаграм и их
становится все больше и
больше, часть клиентов
я начала отдавать
коллегам.

ЧЕРЕЗ
1 ГОД

В августе 2019 года я
принимаю
решению покинуть
компанию, где я
работала по найму
и уйти во

ФРИЛАНС



marinova.blog
улица рубинштейна



МОЙ БЛОГ РАСТЕТ

Я провожу сделки и начинаю проводить коммерческие обучения. Провожу обучения, в том числе делюсь с риэлторами как вести свой блог. Заявок становится все больше и больше, у меня около 8 партнеров, которым я раздаю разные заявки. Получаю комиссию.

Но понимаю, что большая часть денег проплывает мимо меня.

Мне страшно, но я решаюсь набрать
КОМАНДУ и организовать свое
агентство **MARINOVAESTATE.**

14 января я объявляю о наборе.

Откликнулось около **80 человек**, на
собеседование пригласила **45 человек.**

Выбрала 10. Плюс у меня появилась
личная помощница.

Агентство начало
работать 1 февраля, но не
смотря на ситуацию с
эпидемией, уже через
месяц мы вышли в плюс и
в данный момент
наращиваем обороты по
КОМИССИИ.

**В ПЛЮС
ЧЕРЕЗ
МЕСЯЦ**

МОЖНО ЛИ НАЧАТЬ СЕЙЧАС? И КАК ЭТО СДЕЛАТЬ?

- 1** Пройти обучения и лучше не одно или нанять специалиста
- 2** Помимо полезного контента надо найти свою интересную **ФИШКУ**, потому что конкуренция достаточно высока
- 3** Я за совмещение полезного контента и личного. Рамки устанавливаете вы лично.

4 Сильный личный бренд усиливает лояльность вашей аудитории и дает много лояльных клиентов

5 В блог надо вкладывать деньги, просто так он не растет (если только вы не друг блогера-миллионника, который постоянно будет рассказывать о вас). Продвигаться можно через: таргетированную рекламу, взаимный пиар, рекламу у блогеров, полезный марафоны и т.д.

6 Вы можете нести в массу полезную для риэлторского сообщества информацию о ценности риэлторской услуги.

marinova.blog



1 032 42,2 тыс. 344
Публикации Подписчики Подписки

Марина Маринова
Блогер
Инвестирую в недвижимость. Со мной у вас точно будет новая квартира. И не одна 🤗👏. Основатель @marinova_estate
5.10 СТАРТУЕТ «ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ» 📌
taplink.cc/marinova.blog
Saint Petersburg, Russia

Вы подписаны ▾ Написать ▾

VALO Отзывы Стройнею Мой Лахта... Моя Гринл...

**ВСЕМ УСПЕХОВ,
ПРОЦВЕТАНИЯ И МНОГО-
МНОГО БЛАГОДАРНЫХ
КЛИЕНТОВ**



ВИДЕООБЗОР: Как ухаживать ДОМА за срезанными цветами

ВИДЕООБЗОР: Какую квартиру я выбрала СЕБЕ для жизни

**ВЫ МОЖЕТЕ
ПОДПИСАТЬСЯ НА
МОЙ ИНСТАГРАМ**

