



Как оптимизировать маркетинговый бюджет?

И повысить доходы агентства!

Артем Глебов

Руководитель направления «Коммерческие продукты для риэлторов»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ





Рекордный интерес к недвижимости на Циан

85

регионов РФ

19_{млн}

уникальных
пользователей в месяц

3_{млн}

объявлений
в месяц

Топ 10

в мире по объему
аудитории среди
сервисов
недвижимости

№1

в РФ среди интернет-
проектов в категории
«Недвижимость»

7 из 10

человек пользуются
Цианом при поиске
жилья

5-10% от комиссии со сделки агентства тратят на маркетинг. Эта весомая часть расходов агентства.

Оптимизация бюджета на маркетинг – одна из ключевых задач агентства.



Как это сделать рассмотрим на примере

«Сверхнового Агентства»:

- запускает офис в городе N
- 10 агентов в штате
- 150 объектов в работе



Ациан

Взгляд на маркетинг

Расходы или Инвестиции

Расходы

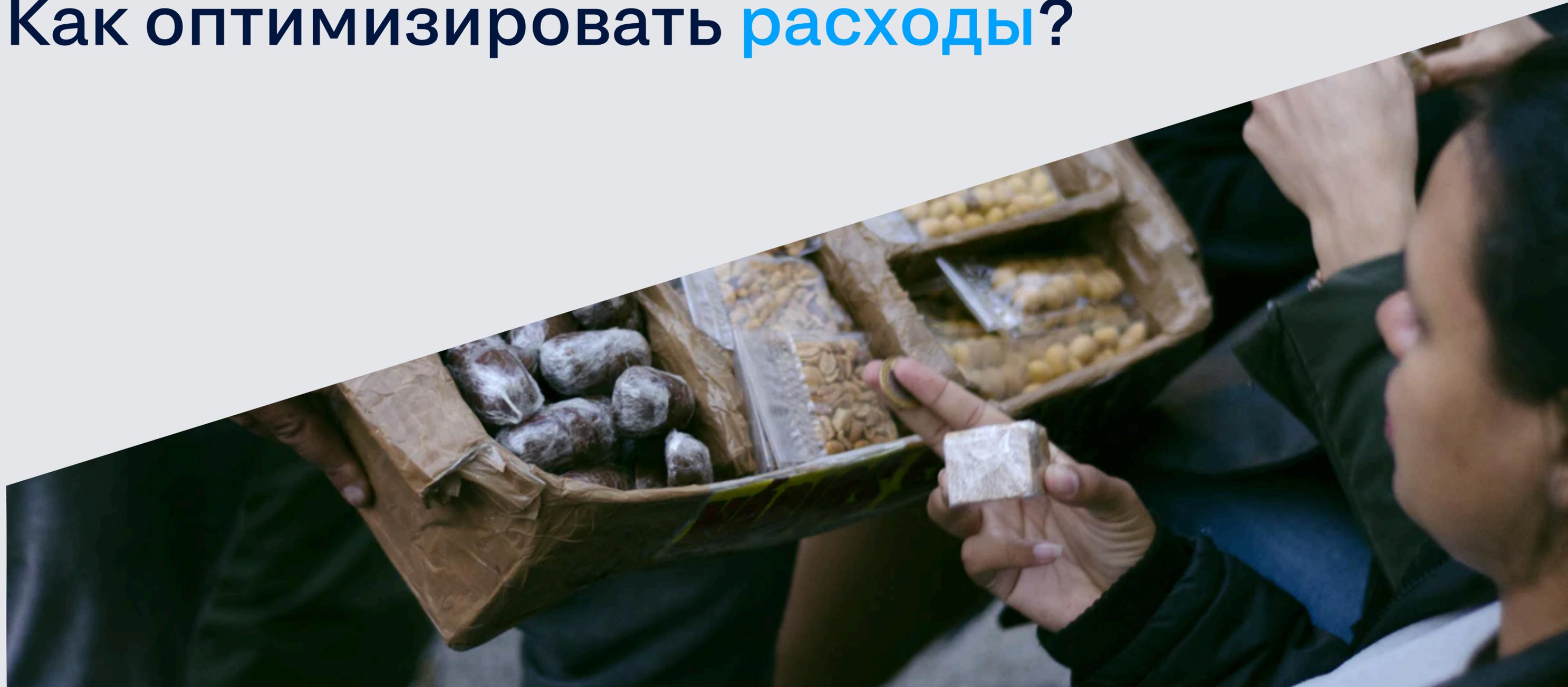
- Оптимизация каналов
- Снижение стоимости 1 объявления
- Метрики: количество звонков, стоимость звонка

Инвестиции

- Выйти за рамки естественной доли рынка
- Упущенные сделки
- Метрики: количество сделок, доходность инвестиций

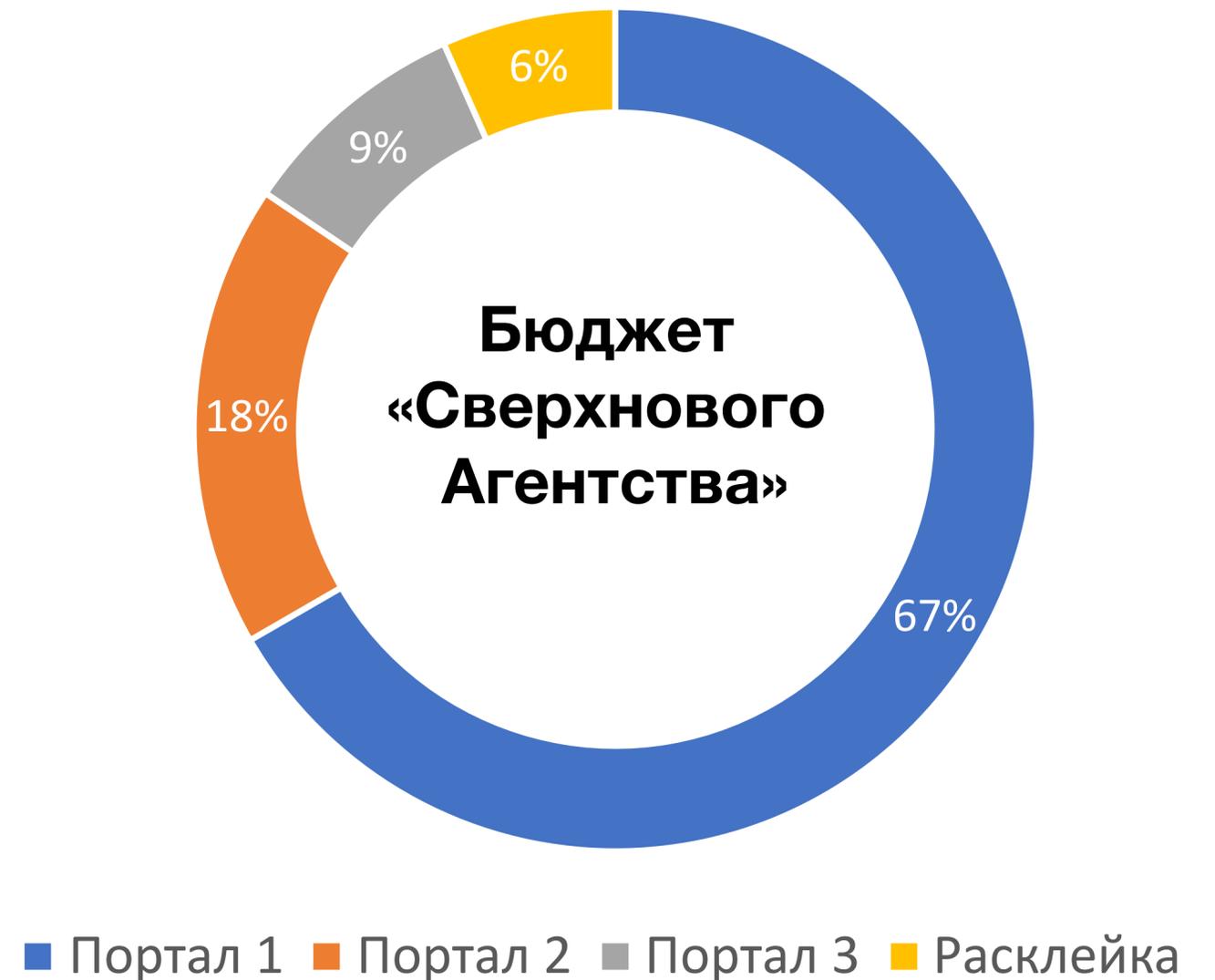


Как оптимизировать **расходы**?



Рекламные каналы

- Оптимизация каналов – первый шаг
- Чтобы проводить оптимизацию нужны данные
- Ключевые метрики: кол-во звонков, сделок, стоимость привлечения 1 звонка и 1 сделки



Пример 1. Выбор портала

| Канал | Бюджет | Звонки | Сделки | Цена Звонка | Цена Сделки |
|--------------|----------------|------------|-----------|----------------|----------------|
| Портал 1 | 150 000 | 600 | 35 | 250 | 4 286 |
| Портал 2 | 40 000 | 200 | 15 | 200 | 2 667 |
| Портал 3 | 20 000 | 100 | 3 | 200 | 6 667 |
| Расклейка | 15 000 | 50 | 1 | 300 | 15 000 |
| Итого | 225 000 | 950 | 54 | 237 | 4 167 |

Пример 1. Выбор портала

| Канал | Бюджет | Звонки | Сделки | Цена Звонка | Цена Сделки |
|-----------------|----------------|------------|-----------|-------------|--------------|
| Портал 1 | 150 000 | 600 | 35 | 250 | 4 286 |
| Портал 2 | 40 000 | 200 | 15 | 200 | 2 667 |
| Портал 3 | 20 000 | 100 | 3 | 200 | 6 667 |
| Расклейка | 15 000 | 50 | 1 | 300 | 15 000 |
| Итого | 225 000 | 950 | 54 | 237 | 4 167 |



Портал 3: 9% бюджета и всего 5% сделок.

Цена 1 сделки дороже чем у Портала 1 и 2 (на грани окупаемости).

Этот бюджет можно использовать оптимальней!

Пример 2. Нужна ли расклейка объявлений?

| Канал | Бюджет | Звонки | Сделки | Цена Звонка | Цена Сделки |
|------------------|----------------|------------|-----------|-------------|---------------|
| Портал 1 | 150 000 | 600 | 35 | 250 | 4 286 |
| Портал 2 | 40 000 | 200 | 15 | 200 | 2 667 |
| Портал 3 | 20 000 | 100 | 3 | 200 | 6 667 |
| Расклейка | 15 000 | 50 | 1 | 300 | 15 000 |
| Итого | 225 000 | 950 | 54 | 237 | 4 167 |



Расклейка: 7% бюджета и всего 2% сделок.
Стоимость сделки слишком высокая.

Стоит сэкономить эту часть бюджета!

Ациан

Система скидков

- Знать условия в деталях
- Используйте предложение на максимум
- Рассчитайте несколько предложений
- Ориентируйтесь на общий объем объявлений



Система скидков в подписке Циан

1



2



3

Скидка
от 25% до 35%
за объем публикаций

Скидка 15%
за сохранение
количества публикаций

Кэшбек до 50%
за покупку опций
продвижения

*Скидки и кэшбек применяются последовательно



Часть 1

Скидка за объем публикаций

Чем больше объектов вы размещаете,
тем выше размер скидки

| Количество объектов | Размер скидки |
|---------------------|---------------|
| 30 - 499 | 25% |
| 500 - 999 | 30% |
| 1 000 + | 35% |

 **циан**

Часть 2

**Скидка за
сохранение
количества
публикаций**



Дополнительная скидка 15%
за сохранение или увеличение объема
публикаций в подписке

Условия получения скидки:



Ранее была подписка



Объем публикаций в новой подписке
равен или больше среднесуточного
контента за предыдущий месяц

Ациан

Часть 3

Кэшбек за продвижение объявлений



Продвигайте ваши объявления и получайте кэшбек баллами на Аукцион



Уровень подписки зависит от объема купленного продвижения

| | | | | |
|-------------|--------|---------|--------|---------|
| Ваш уровень | Бронза | Серебро | Золото | Платина |
| Ваш кэшбек | 0% | 10% | 30% | 50% |



Чем больше опций продвижения вы используете, тем выше уровень вашей подписки, а значит, и размер кэшбека



Срок жизни кэшбека баллами на Аукцион равен сроку действия подписки



Выгодно сохранять объем размещения

На примере публикации
объявлений о продаже жилой
недвижимости в Москве

Расчет для «Сверхнового Агентства»

Часть объектов

Стоимость 1 объекта = 540 ₹
Размещение **130** объектов

Стоимость до скидки
 $540 \text{ ₹} * 130 \text{ объявлений} = 70\,200 \text{ ₹}$

Скидка за объем - 25%
 $70\,200 \text{ ₹} - 25\% = 52\,650 \text{ ₹}$

Вся база

Стоимость 1 объекта = 540 ₹
Размещение **150** объектов

Стоимость до скидки
 $540 \text{ ₹} * 150 \text{ объявлений} = 81\,000 \text{ ₹}$

Скидка за объем - 25%
 $81\,000 \text{ ₹} - 25\% = 60\,750 \text{ ₹}$

Скидка за сохранение **-15%**
 $60\,750 \text{ ₹} - 15\% = 51\,638 \text{ ₹}$

Бюджет в месяц

Всего: 130 за **52 650 ₹**
За 1 объявление: **405 ₹**

Всего: 150 за **51 638 ₹ (-2%!!)**
За 1 объявление: **344 ₹ (-15%!!)**

Оптимальный



Максимизируй выгоду от продвижения

На примере публикации
объявлений о продаже жилой
недвижимости в Москве

Расчет для «Сверхнового Агентства»

Серебро

150 объектов
+25 ТОП размещений

Стоимость до скидки
176 200 ₹

Скидки: - 25% и -15%
 $176\,200\text{ ₹} - 25\% - 15\% = 112\,328\text{ ₹}$

Кэшбэк **10% (Серебро)**
 $112\,328\text{ ₹} * 10\% = 11\,232\text{ ₹}$

Золото

150 объектов
+25 ТОП размещений
+15 000 баллов на Аукцион

Стоимость до скидки
176 200 ₹ + 15 000

Скидки: - 25% и -15%
 $176\,200\text{ ₹} - 25\% - 15\%$
+ 15 000 (баллов на Аукцион)
= 127 328 ₹

Кэшбэк **30% (Золото)**
 $127\,328\text{ ₹} * 30\% = 38\,198\text{ ₹}$

Бюджет в месяц

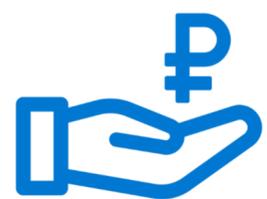
Всего: **112 328 ₹**
Баллов на Аукцион: **11 232 Б**

Всего: **127 328 ₹ (+15к)**
Баллов на Аукцион: **38 198 Б (+27к)**

Оптимальный



Получайте больше выгоды с подпиской



Скидки на размещение



Кэшбек за покупку опций продвижения



Оптимизация рекламного бюджета

Ациан

Как повысить эффективность инвестиции?



Естественная доля рынка – как расти?



Что влияет на естественную долю рынка

- Количество объявлений
- Ликвидность объектов
- Качество собранной информации
- Представленность на площадках
- Бренд агентства

Естественная доля рынка – это результат долгосрочных изменений в Агентстве (быстро не изменить).

Но всегда можно захватить долю рынка за счет заметности на порталах.

Инвестиции в продвижении 70% самых ценных объектов позволяют оперативно увеличить долю рынка.

Реальная цена упущенной сделки на не эксклюзивном рынке

| | Объектов | Расходы на Маркетинг | Комиссия со сделки |
|------------------|----------|----------------------|--------------------|
| Сделка в АН | 40 | 24 000 | 2 400 000 |
| Упущенная сделка | 10 | 6 000 | 600 000 |

Два главных риска агентов на не эксклюзивном рынке:

- другие риэлторы уже предлагаю тот же объект. Первый забирает всю комиссию себе
- чем дольше продается объект, тем выше вероятность появления 2-го риэлтора

В обоих случаях критична скорость продажи.

И расходы на маркетинг в 10 раз меньше упущенной комиссии.

Реальная цена упущенной сделки на не эксклюзивном рынке

| | Объектов | Расходы на Маркетинг | Комиссия со сделки |
|------------------|----------|----------------------|--------------------|
| Сделка в АН | 40 | 24 000 | 2 400 000 |
| Упущенная сделка | 10 | 6 000 | 600 000 |

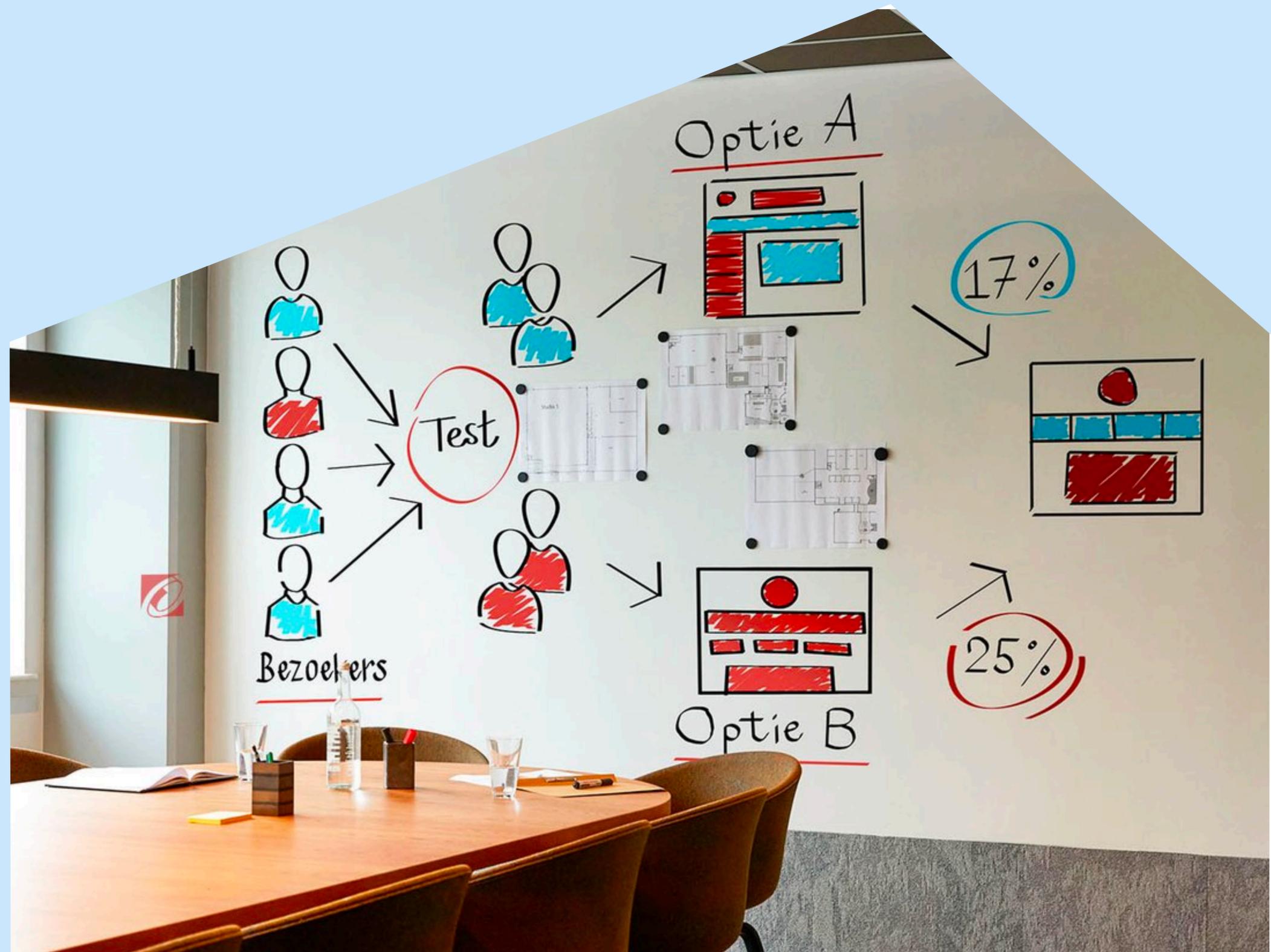
x10

Какую точку зрения выбрать?

«Как оптимизировать расходы на маркетинг?» - Расходы

«Как увеличить объем сделок за счет роста скорости продажи?» - Инвестиции

Ключевые выводы



Лучшие практики рынка:

- До 10% от комиссии тратят самые прогрессивные агентства на привлечение клиентов
- Полноценная аналитика каналов привлечения – основа повышения эффективности маркетинга
- Захват доли рынка обходится дороже удержания естественной доли среди конкурентов, но выручка с дополнительных сделок окупает инвестиции
- Подписки – помогают получить лучшие условия по размещению и продвижению объявлений на порталах
- Расходы или инвестиции – выбор за вами!



Подписывайтесь
на наш канал в
telegram



@cian_realtor

Присоединяйтесь к нашему
telegram-каналу для риэлторов! 🙌



Будьте в курсе
всех новостей рынка! 🧑🏻💻 🏠